



AAB0210

Trab
RI 2009
T3.

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

Facultad de Ciencias Económica y Sociales

Escuela de Ciencias Sociales

Trabajo de Ascenso

**Tópicos de
Principios de Economía Laboral**

Autor: Daniel Omar Tambone

Caracas, Septiembre 2009

INDICE TEMÁTICO

<u>Introducción</u>	III / IV
<u>UNIDAD I: Productividad Media y Marginal del trabajo</u>	01
Función de Producción	01
Corto y Largo Plazo	01
Rendimientos Decrecientes	02
Producto Medio	03
Producto Marginal	05
Rendimientos Decrecientes	06
Cambio Tecnológico	07
Índice de Productividad Media	08
Causas del Cambio de la Productividad Media	09
Productividad Media y Salario Real	10
Ejercicios Unidad I	12
<u>UNIDAD II: Demanda Laboral</u>	16
Características Generales	16
Criterio de Maximización de Beneficio	19
Conclusión	19
Caso de una empresa imperfectamente competitiva	20
Demanda de Trabajo de Mercado	23
Elasticidad-salario de la Demanda Laboral	25
Masa Salarial Total	26
Factores que influyen en el coeficiente de elasticidad-salario de la demanda laboral	27
Función demanda Laboral	28
Cambio en la cantidad demandada y cambio en la demanda	30
Ejercicios Unidad II	32
<u>UNIDAD III: Oferta Laboral</u>	37
Curvas de indiferencia ingreso-ocio	37
Restricción Salarial Presupuestaria	40
Maximización de Utilidad	41
Efecto Ingreso	43
Efecto Sustitución	44
Efecto Neto	45
Tabla de Conclusiones	46
Curva de Oferta Individual	47
Curva de Oferta Laboral de Mercado	47
Función de Oferta Laboral Agregada	48

<u>UNIDAD IV: Determinación del nivel óptimo de contratación</u>	51
Empresa precio-aceptante en el mercado de factores y en el de bienes	53
Empresa precio-aceptante en el mercado de factores y con poder de monopolio en el mercado de bienes	55
Cambio de Demanda y Cambio de Cantidad Demandada.	56
Cambio de la Oferta Agregada y Cambio en la Cantidad Ofrecida Agregada	58
Estática Comparativa	59
<u>UNIDAD V: Ocupación y salario en el Modelo Clásico</u>	61
Importancia social del empleo	61
Tipos de Desempleo	63
Antecedentes	65
El Mercantilismo	65
La Fisiocracia	68
Los Clásicos: Adam Smith y David Ricardo	73
El Modelo	76
Mercado de Trabajo	77
Mercado de Producción	80
Mercado Monetario	81
Funciones del dinero	82
Mercado Financiero	86
El Modelo integrado	87
Anexo I	
RESOLUCION EJERCICIOS UNIDAD I	92
Anexo II	
RESOLUCIÓN EJERCICIOS UNIDAD II	95
Referencias Bibliográficas	102

INTRODUCCION

El presente trabajo es producto de la praxis docente, entendiendo por tal la práctica reflexionada del dictado de la asignatura Economía Laboral, durante una media docena de semestres en la Escuela de Ciencias Sociales de la UCAB. En ese lapso, he podido detectar los núcleos temáticos que mayor dificultad genera a los estudiantes en esta materia y, en consecuencia, de la necesidad de ordenarlos en una forma lógica que faciliten su estudio y exponerlos de la manera que la experiencia docente me ha indicado es de más sencilla comprensión por parte de los estudiantes.

No se trata, entonces, de presentar otro manual de Economía Laboral, ya que lo que está dicho y publicado por profesores tales como Chi-Yi Chen o la dupla Campbell McConnell y Stanley Brue, no justifica un nuevo intento. El trabajo que se presenta tiene como objetivo presentar un material didáctico auxiliar, que allane el camino para una más rápida comprensión de algunos tópicos clave de los manuales utilizados en la actualidad. Es así que, además de los ejercicios propuestos y sus respectivas resoluciones, el estudiante participa en la construcción del texto central, a través de sus propias gráficas y cálculos.

La elaboración de las siguientes páginas no fue una tarea continua, sino que surgió de la elaboración parcial de ciertos papeles que se fueron elaborando para apoyo a los cursos de Economía Laboral, Microeconomía y Macroeconomía que he dado, tanto en la Universidad Católica Andrés Bello a lo largo de ocho años, como los redactados, en su momento, para la Universidad del Salvador en Buenos Aires y otras universidades en Argentina. La recopilación y armonización de esos materiales fue interrumpida muchas veces, debido a los muchos e intensos compromisos académicos que, por suerte, he tenido a lo largo de treinta años de actividad docente universitaria, y que en el presente trabajo se reflejan parcialmente.

En la primera Unidad, se realiza una breve presentación de la Teoría de Producción a fin de refrescar la memoria de aquellos elementos sustanciales que permitirán orientarnos hacia los problemas de optimización del nivel de contratación. Los estudiantes de Economía Laboral, especialmente, llegan a la materia habiendo visto un curso semestral, como mínimo, de Microeconomía. Es por tal motivo que sólo se refuerza el concepto de la función de producción con un solo insumo variable, enfatizando el comportamiento del factor trabajo.

La segunda Unidad está dedicada al estudio de la Demanda Laboral, su característica específica como “demanda derivada” y se avanza hacia los primeros criterios básicos de optimización. La Unidad tercera completa a la anterior, desarrollando el tema de la Oferta Laboral. Siempre desde una visión microeconómica, parte de consideraciones estrictamente individuales, hasta llegar a mercados particulares.

En la Unidad cuarta se integran elementos presentados anteriormente, colocando el acento en el criterio de optimización en el nivel de contratación.

Por último, en la quinta Unidad, se abandona el nivel de análisis microeconómico y se ingresa al plano macroeconómico. El objetivo de este capítulo consiste, fundamentalmente, en relacionar al mercado laboral con el resto del sistema económico. Para ello, se ha desarrollado un modelo sistémico de inspiración en los principios rectores de los economistas de la Escuela Clásica, utilizando gran parte de los elementos desarrollados con anterioridad. Con el propósito que estos principios sean mejor captados por los lectores, se desarrollan los antecedentes doctrinales provenientes del Mercantilismo y la Fisiocracia, colocando especial énfasis en el aspecto laboral.

Queda por último agradecer al estímulo de profesores amigos para que culminase la elaboración de estos materiales y a las observaciones de muchos estudiantes respecto a los primeros borradores, sin lo cual no hubiese concretado esta presentación.

UNIDAD I

PRODUCTIVIDAD MEDIA Y MARGINAL

DEL TRABAJO

Función de Producción

Se entiende por *Producto Total (X)* a la cantidad física de bienes que se obtiene a partir de la coordinación, armonización y movilización de insumos, durante un período determinado. Este proceso se lleva a cabo en un ámbito específico denominado unidad de producción o empresa. Entre el conjunto de insumos que utiliza la empresa, se prestará especial atención al factor “trabajo” y al factor “capital”, cuyas notaciones son, respectivamente, “L” y “K”.

Dado que la magnitud del Producto Total depende de la cantidad asignada de insumos, se establece la siguiente relación funcional conocida como “**Función de Producción**” y cuya notación es:

$$PT = X = f(L, K)$$

De acuerdo a C. E. Ferguson, se define a la Función de Producción de la siguiente manera: “*Una función de producción es una lista (o cuadro, o ecuación matemática) que indica la cantidad máxima de producto que se puede obtener con un conjunto de insumos determinado, dada la tecnología o el “estado del arte” existentes. En resumen, la función de producción es un catálogo de posibilidades de producción.*”¹

Corto y Largo Plazo.

En Economía, se define al Corto Plazo como aquel período en el cual, por lo menos, un factor productivo permanece constante; es decir, no se modifica su acervo

¹ C. E. Ferguson, Teoría Microeconómica, México, Fondo de Cultura Económica, 1971, p. 108.

original. En cambio, el Largo Plazo es el período necesario para modificar la dotación original de todos los factores productivos.

Si se considera que estamos en el Corto Plazo, donde la dotación de Capital no se modifica durante el análisis, la Función de Producción puede expresarse de la siguiente forma:

$$X = f(L, K^0)$$

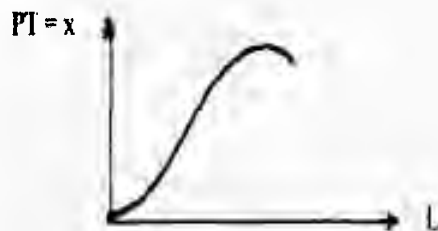
donde, K^0 significa que la dotación de capital no se modifica, sino que permanece constante. En consecuencia, podemos leer la expresión anterior como: el Producto Total depende de la cantidad de trabajo empleada, *ceteris paribus*.

Rendimientos Decrecientes (II).

En base a la observación, especialmente de la actividad productiva agrícola, se ha enunciado la *Ley de los Rendimientos Marginales Físicos Decrecientes* o, más simplemente, *Ley de los Rendimientos Decrecientes*.

Esta Ley sostiene que a medida que se incrementa la utilización de un factor productivo variable, permaneciendo el otro fijo, el producto total aumentará, primero, más que proporcionalmente (rendimientos crecientes); luego, proporcionalmente; y, por último, menos que proporcionalmente (rendimientos decrecientes), hasta llegar a un máximo, a partir del cual, comenzará a disminuir (rendimientos negativos).

La representación gráfica de una función de producción que cumpla con la Ley de los Rendimientos Decrecientes es:



Gráfica 1-1

La explicación fundamental que se tiene para este comportamiento se basa en el “principio de saturación”, el cual se alcanza en algún momento. Si el rendimiento es creciente, en una primera fase, es porque al aumentar la dotación de personal, se aprovechan mejor los recursos disponibles por la empresa o industria. Sin embargo, a medida que se siguen incrementando más y más la utilización del factor productivo variable, permaneciendo el otro factor fijo, éste se satura al recibir mayores cantidades de factor variable, motivando un crecimiento menos que proporcional al aumento de dicho insumo.

Volveremos a este punto más adelante, precisando mejor algunos elementos que permitirán ajustar el concepto de esta Ley y su correspondiente Función de Producción.

Producto Medio.

El Producto Medio de un factor productivo nos indica la eficiencia promedio de dicho insumo para los distintos niveles de producción. Su cálculo responde a la fórmula:

a.- Para el factor trabajo:

b.- Para el factor capital:

$$(PMe)_L = PT / L = X / L$$

$$(PMe)_K = PT / K = X / K$$

Nuestro objetivo es, fundamentalmente, analizar el Producto Medio del Trabajo, motivo por el cual prestaremos mayor atención al primer caso, pudiendo tomar L tanto como cantidad de trabajadores empleados o como cantidad de horas de trabajo contratadas. El siguiente ejemplo, en el cual L representa la cantidad de trabajadores contratados, nos ilustra sobre concepto del Producto Medio.

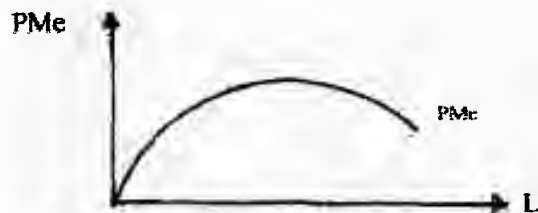
L	PT = X	(PMe) _L = X / L
0	0	-
1	100	100/1 = 100
2	220	220/2 = 110
3	300	300/3 = 100
4	360	360/4 = 90

Tabla 1.1

En la tabla anterior, podemos notar que, a medida que aumentamos la contratación de mano de obra (permaneciendo constante el capital), el Producto Total aumenta. En el primer nivel (un trabajador), la cantidad de bien final que se obtiene es de 100 unidades y, por supuesto, la eficiencia promedio de ese trabajador es de 100 unidades. Cuando se contrata al segundo trabajador, la producción total aumenta a 220 unidades de bien final, pero la eficiencia promedio aumenta a 110 unidades promedio por trabajador. Al contratar al tercer trabajador, la producción total sigue creciendo hasta alcanzar las 300 unidades; sin embargo, la productividad media de cada trabajador desciende a 100 unidades. Por último, al contratar al cuarto trabajador, el producto final es de 360 unidades, aunque la eficiencia promedio de cada trabajador es de sólo 90 unidades.

¿Serán el tercer y cuarto trabajador más flojos que los dos primeros, motivo por el cual la eficiencia promedio disminuye? No podemos saberlo sin otros análisis complementarios, pero si no fuera así, también se verificaría la caída de la producción promedio, ya que está jugando la Ley de los Rendimientos Decrecientes y su consecuente efecto “saturación”.

Como vemos, el Producto Medio crece inicialmente, alcanza un máximo y, posteriormente, comienza a decrecer. De forma tal, que podemos representarlo gráficamente de la siguiente forma:



Gráfica 1-2

Volviendo a Ferguson, podemos definir al Producto Medio como “.. *el producto medio es la relación producto–insumo para cada nivel de producción y el volumen correspondiente del insumo.*”²

² Op. Cit., p. 111.

Producto Marginal.

Por Producto Marginal del factor trabajo entenderemos el aporte específico que hace cada nuevo trabajador al Producto Total. No se trata ya del promedio, sino de la variación neta del Producto Total, debido a la incorporación de cada nuevo trabajador.

A efectos de mensurar el Producto Marginal (Pmg), utilizaremos la siguiente expresión:

$$Pmg = \Delta PT / \Delta L = \Delta X / \Delta L$$

Para ilustrar el concepto y su mensura, utilizaremos la tabla anterior y le agregaremos la columna correspondiente al Pmg.

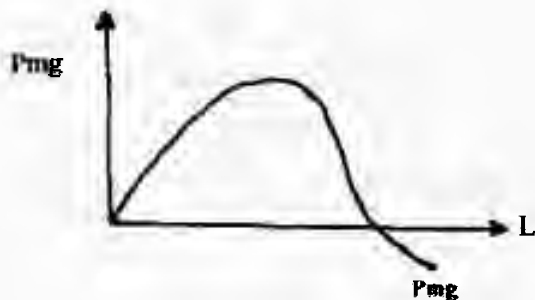
L	PT = X	PMe = X/L	Pmg = $\Delta X / \Delta L$
0	0	-	-
1	100	100	100/1 = 100
2	220	110	120/1 = 120
3	300	100	80/1 = 80
4	360	90	60/1 = 60

Tabla 1-2

Tomemos el caso del primer trabajador contratado (fila 2). En este caso, ese primer trabajador produce 100 unidades de bien, su eficiencia promedio (PMe) es de 100 unidades y su aporte neto al Producto Total es de 100 unidades.

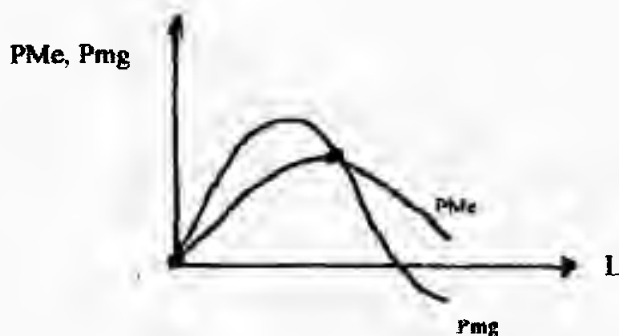
La fila 3 nos muestra el resultado obtenido por la contratación del segundo trabajador. En este caso, el Producto Total es de 220 unidades, el rendimiento promedio de cada trabajador es de 110 unidades; sin embargo, al analizar la columna del Pmg, vemos que mientras el aporte neto del primer trabajador es de 100 unidades, el del segundo es de 120 unidades. La suma de las 100 unidades del primero más las 120 del segundo nos da las 200 unidades del Producto Total para ese nivel de empleo.

También el Pmg, al igual que el PMe, inicialmente aumenta (aunque a mayor velocidad que el PMe), llega a un máximo (superior al del PMe) y comienza a decrecer (también más rápido que el PMe); por tanto, podemos representarlo gráficamente como:



Gráfica 1-3

Si representamos gráficamente al PMe Y al Pmg en un mismo eje de coordenadas cartesianas, tendremos la siguiente representación:



Gráfica 1-4

Rendimientos Decrecientes

Ahora estamos en mejores condiciones de formular más estrictamente la Ley de los Rendimientos Marginales Físicos Decrecientes, para lo cual apelamos nuevamente a C.E. Feguson para enunciarla: *“A medida que aumenta la cantidad de un insumo variable, mientras permanece constante la cantidad de otros insumos, se llega finalmente aun punto en que el producto marginal empieza a disminuir.”*³

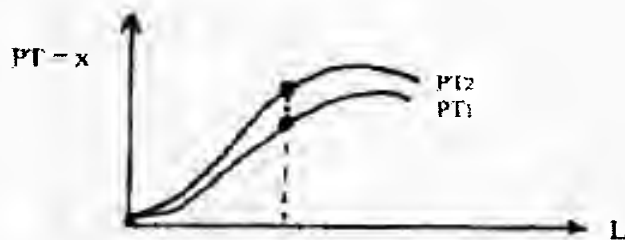
En relación a esta Ley, transcribiremos algunas notas formuladas por Edwin Mansfield que debemos tomar en cuenta:

³ Op. Cit., p.113

Con respecto a esa ley, deben hacerse varias observaciones. En primer lugar, la ley de los rendimientos marginales decrecientes es una generalización empírica, no una deducción a partir de leyes físicas o biológicas. De hecho, parece ser válida para la mayoría de las funciones de producción del mundo real. En segundo lugar, se supone que la tecnología permanece fija. La ley de los rendimientos marginales decrecientes no puede predecir el efecto de una unidad adicional de insumo cuando se permite que varíe la tecnología. En tercer lugar, se supone que hay al menos un insumo cuya cantidad se mantiene constante. La ley de los rendimientos marginales decrecientes no se aplica a los casos en que hay un incremento proporcional de todos los insumos. En cuarto lugar, debe ser posible, por supuesto, variar las proporciones en que los diversos insumos se utilizan.⁴

Cambio Tecnológico.

Un cambio tecnológico tiene por finalidad hacer más eficiente el uso de los insumos. En el caso del factor trabajo, se busca que, en la misma hora de trabajo, con la misma intensidad y destreza, se obtenga un producto total mayor. En este caso podemos representar gráficamente la situación de una mejora tecnológica, de la siguiente manera:



Gráfica 1-5

⁴ Edwin Mansfield, *Microeconomía. Teoría y Aplicaciones*, Argentina, Editorial Tesis, 1987, pp. 159-160.

De esta forma, puede apreciarse que con una misma cantidad de factor trabajo se obtiene un resultado mayor, medido en términos de unidades físicas de bien final. El factor tecnológico y la consecuente productividad media del trabajo constituyen el núcleo de la problemática desarrollo-subdesarrollo. La mayor parte de las innovaciones tecnológicas provienen de los países más altamente desarrollados, los cuales son los que destinan, en términos absolutos y relativos, mayor cantidad de recursos hacia las actividades de Investigación y Desarrollo (ID). En general, podemos decir que los países subdesarrollados y en vías de desarrollo son receptores de las nuevas tecnologías; a lo sumo, estos países, los cuales invierten relativamente poco en ID, son adaptadores de tecnologías provenientes del exterior.

Índice de Productividad Media.

A efectos de analizar cuantitativamente la evolución de la productividad media, se utiliza un índice que compra la productividad media de un año dado, respecto a la de otro año tomado como base.

$$IPMe = [(PMe)_t / (PMe)_0] \times 100$$

En la fórmula anterior, $(PMe)_0$ es el valor del Producto Medio en el año tomado como base y $(PMe)_t$ es el valor del Producto Medio del período que se está considerando.

Ejemplo.

Año	L	X	PMe	IPMe	$\Delta IPMe$
1960	150	900.000	6.000	100%	+
1970	150	1.200.000	8.000	133%	33%

Tabla 1-3

En la tabla anterior, se han tomado dos años, considerando al primero de ellos (1960) como año base. La cantidad de trabajo se mantuvo constante y el Producto Total

aumenta, reflejando un incremento en la eficiencia del trabajo. Consecuentemente, la cantidad de Producto Final por unidad de trabajo (PMe) también aumenta. Al aplicar la fórmula anterior a este caso hipotético tenemos:

$$(IPMe)_{70} = [8.000 / 6.000] \times 100 = 133\%$$

En este caso, el incremento del Índice de Productividad Media de 100% a 133%, nos está indicada que en el lapso considerado la Productividad Media aumentó en 33%.

Causas del Cambio de la Productividad Media.

Los motivos fundamentales que pueden incrementar la productividad media son, según C. McConnell y S. Brue, los siguientes: “(1) *la calidad media de la población activa*, (2) *la cantidad de bienes de capital utilizadas con cada hora de trabajo* y (3) *la eficiencia con que se combinan el trabajo, el capital y otros factores.*”⁵

De acuerdo al criterio de estos autores, “*La calidad del trabajo depende de su educación y su formación, de su salud y vitalidad y de su composición por edad y sexo.*”⁶

En cuanto a la segunda fuente de incremento de productividad media relacionada a la cantidad de capital físico por unidad de trabajo, la misma está vinculada directamente a la capacidad de inversión por parte del sistema económico. La capacidad de ahorro de una sociedad, debidamente canalizada hacia el aumento de su potencial productivo y la captación de recursos financieros excedentes foráneos destinados al mismo fin, permiten incrementar la cantidad de capital físico con que cuenta el sistema productivo de un país, incrementando la productividad media del factor trabajo.

El aumento de la eficiencia del trabajo se relaciona con los avances (cambios) tecnológicos que no sólo se materializan en la mejora de los bienes de producción, sino también en “... *las mejoras de las técnicas de organización y gestión de las empresas.*” También influyen en este sentido el aumento de la especialización, la reasignación del trabajo y los cambios del entorno institucional, cultural y ambiental.⁷

⁵ Campbell R. McConnell y Stanley L. Brue, *Economía Laboral Contemporánea*, España, Mc Graw Hill, 1997, p. 561.

⁶ *Ibidem*, p. 562.

⁷ *Ibidem*, p. 564.

Productividad Media y Salario Real.

El Producto Interno Bruto (PIB) es, en términos generales, el valor de los bienes y servicios generados por el sistema económico durante un período determinado, generalmente de un año. El PIB se distribuye socialmente, en el sistema capitalista, a través de las remuneraciones de los factores productivos que intervienen en el proceso de producción: 1) Sueldos y Salarios (s) para el factor trabajo; 2) Rentas (r) para los poseedores de los Recursos Naturales; 3) Intereses (i) para el Capital Financiero y 4) Beneficios y Dividendos (b) para el Capital Productivo. Al conjunto de las remuneraciones percibidas por los factores productivos lo designaremos, inicialmente, como Ingreso Nacional (YN).

FACTORES PRODUCTIVOS	REMUNERACIONES	NOTACIÓN
Trabajo	Sueldos, salarios, honorarios, comisiones, etc.	s
Recursos Naturales	Rentas	r
Capital Financiero	Intereses	i
Capital Industrial y Comercial (Empresas)	Beneficios, dividendos	b

Si partimos del principio elemental que, en todo sistema económico, “todo lo que se produce se distribuye”; podemos comprender que el valor de los bienes y servicios generados por el sistema económico durante un período determinado (PIB) se distribuye a través de las remuneraciones a los factores productivos (YN); motivo por el cual podemos expresar, provisionalmente, lo anterior mediante la siguiente igualdad:

$$\text{PIB} = \text{YN} = s + b + r + i$$

Dado un aumento de la productividad media del factor trabajo, el PIB aumentará y, en consecuencia, también lo hará el Ingreso Nacional (YN). Por último, el incremento

del Ingreso Nacional es condición necesaria, aunque no suficiente, para que aumente uno de sus componentes: el salario.⁸

La igualdad PIB = YN nos dirige hacia la igualdad: Oferta Agregada = Demanda Agregada. Mientras que el PIB representa el valor de los bienes y servicios creados para colocar en el mercado, "YN" representa el ingreso monetario agregado de todos los factores productivos y con el cual se solventará el *Consumo* (C) de las personas y se conformará el Ahorro (A) de la sociedad.

Desde el punto de vista estricto del lado de la Oferta, podemos formular con McConnell y Brue, la siguiente igualdad:

$$\text{PIB} = (\text{PMe})_L \times \text{Horas de Trabajo}^9$$

En consecuencia, un aumento de la productividad media del trabajo provoca, siempre, un aumento del PIB real y, con frecuencia, un aumento en el nivel salarial.

⁸ Decimos *condición necesaria y no suficiente*, porque en el sistema social de distribución del Ingreso Nacional no sólo intervienen variables económicas, sino que también influyen variables extraeconómicas: institucionales, sociales, políticas, internacionales, etc.

⁹ Op. Cit., p 558.

EJERCICIOS UNIDAD I

1.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	PMe
100	800	
1.500		10
3.000	36.000	
	40.000	8

2.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	Pmg
0		
1	200	
2		260
3	600	
4		100

3.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	Pmg
0		
50	300	
100		15
200	2.800	
300		8

4.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	PMe	Pmg
0			
1	1.000		
2	2.200	1.100	
3			2.280
4	5.000		
5			- 200

5.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	PMe	Pmg
0			
50			100
120	13.400		
230			140
440		117,95	
	56.700	113,40	

6.- En el año 2000, una empresa empleó a 740 personas y obtuvo un Producto Total de 2.300.000 unidades de un bien. Cinco años más tarde, la nómina de personal era la misma y la producción fue de 2.500.000 unidades; complete la siguiente tabla:

AÑO	L	PT	PMe	IPMe	Δ IPMe
2000				100,00%	
2005					

7.- Una empresa opera con una nómina de 72 obreros y produce 3.250.000 unidades de bien en el año 2002; al año siguiente, cambia el equipo de capital productivo, reduce la

nómina a sólo 60 operarios y la producción alcanza las 3.800.000 unidades. Complete la siguiente tabla:

AÑO	L	PT	PMe	IPMe	Δ IPMe
2002				100,00%	
2003					

8.- Si al incrementar la cantidad de horas trabajadas en una empresas desde 1.600 a 1.800 horas anuales, la cantidad de producto total se eleva de 5.000 a 5.625 unidades de bien; complete la siguiente tabla e indique si se incrementó la productividad media.

L	PT	PMe	IPMe	Δ IPMe

9.- Tomando los datos del ejercicio anterior, si en vez de 5.625 unidades, el nivel de producción hubiese sido de 6.000 unidades, ¿cuál sería el incremento del índice de productividad media? Complete la siguiente tabla:

L	PT	PMe	IPMe	Δ IPMe

10.- La población ocupada de un país, en 2005, fue de 8.423.376 personas y el Ingreso Nacional a precios constantes de ese año fue de \$147.350 MM; al año siguiente, el nivel de ocupación se elevó a 8.745.450 personas y el PIB real ascendió a \$ 152.150 MM. Calcule la variación del Índice de Productividad Media general del sistema económico y complete la siguiente tabla:

L	PIB (En millones de \$)	PMe (En \$)	IPMe	Δ IPMe

UNIDAD II

DEMANDA LABORAL

Características Generales

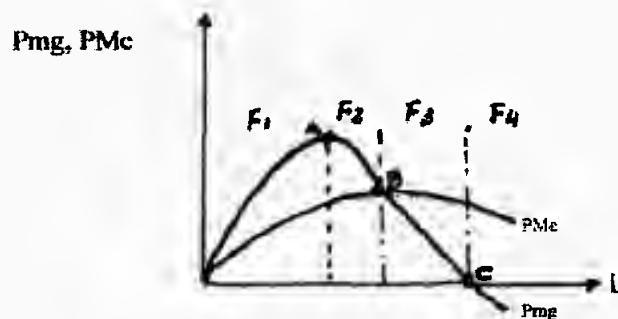
¿Cómo se obtiene la curva de demanda laboral de una empresa?

La demanda de trabajo es una demanda derivada, dado que depende de la demanda del bien (o servicio) final de una empresa. Así, una disminución de la demanda de un bien determinado, provocará la reducción de su demanda laboral por parte de la empresa que produce ese bien.

Al tiempo que es una demanda derivada, es una función que depende de dos variables fundamentales:

- a.- Del producto marginal del factor trabajo (P_{mgL}).
- b.- Del precio del bien en el mercado (P_x) o precio de producción.

Considerando una función de producción de corto plazo con sólo dos factores productivos, capital (K) y trabajo (L), en donde K es el factor fijo y L el variable; debido a la Ley de los Rendimientos Marginales Físicos Decrecientes, el P_{mgL} primero crecerá hasta alcanzar un máximo y luego disminuirá hasta hacerse negativo.



Gráfica 2-1

En la Gráfica 2-1, se ha incorporado el P_{Me} (producto medio) y se han distinguido 4 fases:

Fase 1: El Producto Total (no graficado), el P_{Me} y el P_{mg} crecen. El P_{mg} es creciente y mayor que el P_{Me}, lo cual indica que la incorporación de una unidad adicional de trabajo incrementa al PT en una cantidad de bien mayor a la media (P_{Me}).

Fase 2: El P_{mg} sigue siendo positivo (el PT aumenta) pero a tasa decreciente, aunque los aportes sucesivos de trabajo siguen siendo superiores a la media (P_{Me}). El coeficiente de elasticidad de producción se encuentra entre cero y uno ($0 < EL < 1$) y lo mismo ocurre con el P_{Me}.

Fase 3: Los aportes sucesivos de nuevas unidades de factor productivo trabajo son menores que la media ($P_{mg} < P_{Me}$), motivo por el cual la curva de P_{mg} se ubica por debajo de la del P_{Me}.

Fase 4: A partir del $P_{mg} = 0$ (donde la última unidad de trabajo tiene un aporte nulo al PT), las adicionales unidades de trabajo reducen al PT ($P_{mg} < 0$).

Denominamos Zona Relevante de Contratación a la Fase 3, la cual comienza con el máximo de eficiencia del factor productivo trabajo (P_{Me} máximo) y finaliza en el aporte nulo de la última unidad contratada de ese factor ($P_{mg} = 0$). Respecto a este último punto, es necesario destacar que el PT llega a su máximo, lo cual indica que el P_{Me} del capital (P_{MeK}) también está en su máximo ($P_{MeK} = PT/K$ máximo).

Dado que la empresa querrá producir a un nivel en que las variaciones del empleo contribuyan a aumentar la eficiencia del trabajo o del capital, la misma se ubicará en un nivel de producción comprendido en la Fase 3; es decir, la empresa maximizadora de beneficios tendrá como zona de significación económica para la demanda laboral, la parte del recorrido de la curva de P_{mg} que se extiende desde el punto B al C de la Gráfica 2.1.

Dado que las decisiones de la empresa se fundamentan en consideraciones de ingreso, costos y beneficios en términos monetarios, transformaremos las variables físicas en monetarias. Así definiremos a las siguientes variables:

IP_{mg}: El Ingreso del Producto Marginal mide la variación del Ingreso Total al incorporar una unidad adicional de trabajo: $IP_{mg} = \Delta IT / \Delta L$

VPmg: El Valor del Producto Marginal, indica cual es el valor monetario de las unidades adicionales de bien que genera la unidad marginal de trabajo:

$$VPmg = P_x \cdot Pmg.$$

Caso de una empresa perfectamente competitiva.

Ejercicio: Complete la siguiente tabla

L	PT = X	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
15	250	-	3		-	-
16	370		3			
17	460		3			
18	520		3			
19	550		3			
20	560		3			

Tabla 2-1

Nota: para verificar su respuesta, compare con Anexo A. Realice el ejercicio antes de continuar.

Consideraciones generales de la Tabla 2-1:

- 1.- El Precio (P_x) constante para distintos niveles de producción indica que se trata de una empresa que opera en condiciones de competencia perfecta; es decir, la empresa es precio-aceptante por el lado del producto y, en consecuencia, la demanda de producto que debe enfrentar es perfectamente elástica ($E_p = \infty$).
- 2.- No se ha incorporado el Ingreso Marginal ($Img = \Delta IT / \Delta X$), ya que a precio constante del producto es igual al precio P_x .
- 3.- El Pmg decreciente nos ubica en la Fase 3 o Zona Relevante de Contratación.
- 4.- El IPmg refleja al Pmg, dado que el primero es un múltiplo del segundo (cuyo factor constante es P_x).

5.- Dada la constancia de precio, el incremento de la producción por unidades adicionales de trabajo expresada en términos monetarios (VPmg) es igual al aumento del Ingreso Total (IPmg), de donde: $IPmg = VPmg$.

Criterio de maximización de beneficio.

Como la empresa precio-aceptante del producto, debido al Principio de Atomicidad, es una empresa pequeña, también es precio-aceptante del lado de los factores productivos. Esto significa que no tiene capacidad de influir en la determinación del salario (W), por lo cual el salario lo fija el mercado y será adoptado por la empresa.

Al incremento de los costos totales debido a la incorporación de una unidad adicional de trabajo, la designaremos Costo Marginal Salarial (Cmg_w).

$$Cmg_w = \Delta CT / \Delta L = \Delta CV / \Delta L$$

Dado que estamos considerando un salario determinado fijado por el mercado, el Costo Marginal Salarial es igual al salario (w).

$$Cmg_w = w$$

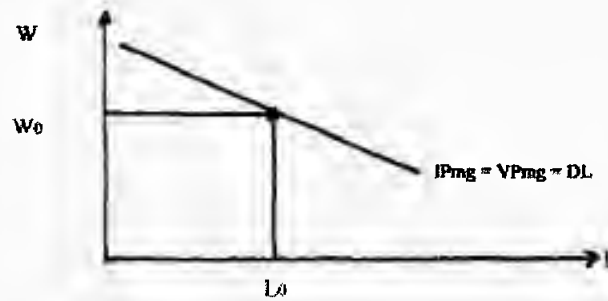
El empresario precio-aceptante para maximizar beneficios contratará factor hasta que logre la igualdad $IPmg = Cmg_w$.

Si $IPmg > Cmg_w$, indica que unidades adicionales del trabajo generan un mayor crecimiento del Ingreso que de los Costos y, en consecuencia, le conviene seguir contratando mano de obra. Si, en cambio, ocurre lo contrario, $IPmg < Cmg$, indica que los costos superan a los incrementos de ingresos, por lo cual le convendrá reducir la nómina.

Conclusión.

Dado el criterio de maximización $Cmg_w = IPmg$ y dado que $Cmg_w = W$, concluimos que la curva $IPmg$, la cual representa una relación inversa entre el salario y

el nivel de ocupación, es la demanda laboral de una empresa que opera en condiciones de competencia perfecta. Dicha curva de demanda es un múltiplo del P_{mg} en la Fase 3.



Gráfica 2-2

Ejercicio: Tome la Tabla 2-1, grafique la curva de demanda laboral y represente el nivel de producción óptimo en el caso que el salario de mercado sea \$ 179,80.

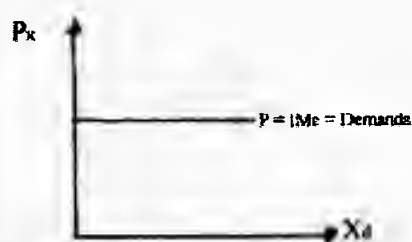
Gráfica 2-3

Caso de una empresa imperfectamente competitiva.

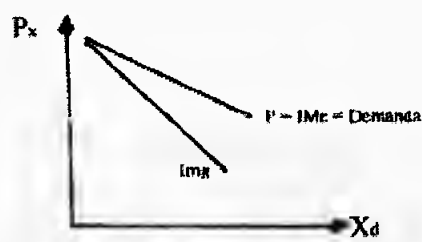
Si la empresa puede fijar su precio, aunque en forma limitada, la misma tiene cierto poder de monopolio, es decir, se trataría de una empresa que opera en condiciones de competencia imperfecta. En este caso, la demanda que debe enfrentar no será

perfectamente elástica como en el caso anterior, sino que tendrá inclinación negativa, ya que para aumentar la cantidad vendida tendrá que bajar el precio.

Demandas que deben enfrentar las empresas:



Competencia Perfecta



Competencia Imperfecta.

Gráfica 2-4

Cuando el precio de un bien baja, dicha reducción no afecta sólo a los bienes adicionales que desea vender, sino a todos los anteriores también. Ejemplo: A \$ 4 se venden 500 unidades de un bien. Al incorporar una unidad adicional de factor trabajo, la producción aumenta a 550 unidades. Para vender las 550 unidades, la empresa tendrá que bajar el precio a \$ 3,5, precio que afecta a toda su producción, es decir, las 50 unidades nuevas y las 500 unidades anteriores. Antes, a \$ 4, obtenía un ingreso total de \$ 2.000 (4×500); ahora, esas mismas 500 unidades le reportan un ingreso total de \$ 1.750 ($3,5 \times 500$), a lo que se sumarán las nuevas 50 unidades a \$3,5 cada una (\$ 175), lo cual le dará un $IT = \$ 1.900$

Por tanto, el ingreso que genera la producción marginal es menor al Valor del Producto Marginal ($IPmg < V Pmg$).

Ejercicio: Complete la siguiente tabla.

L	PT	P _{mg}	P _x	IT	IP _{mg}	VP _{mg}
15	250		3,0			
16	370		2,8			
17	460		2,6			
18	520		2,4			
19	550		2,3			
20	560		2,25			

Nuevamente, la aplicación de la regla $IP_{mg} = w$ lleva a la curva de la demanda laboral para una empresa precio-aceptante del lado de los factores y con cierto poder monopólico del lado del producto.

Ejercicio: Represente gráficamente las columnas IP_{mg} y VP_{mg} en el mismo sistema de coordenadas, representando salario en el eje de ordenadas y nivel de ocupación (L) en el de abscisas.

Gráfica 2-5

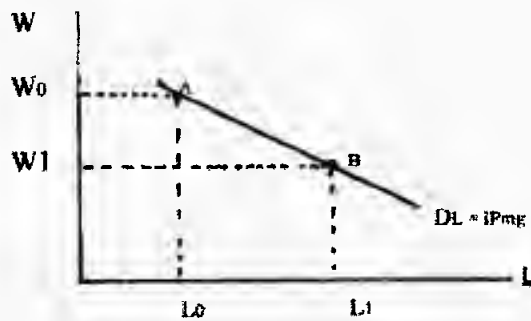
Conclusiones:

- En caso de cierto grado de monopolio, $IP_{mg} < VP_{mg}$.
- La curva de demanda laboral es igual al IP_{mg} .
- La curva de demanda laboral para una empresa imperfectamente competitiva es más rígida que la de competencia perfecta, ya que $IP_{mg} < VP_{mg}$.

Demanda de trabajo de mercado.

La demanda de trabajo de mercado no es la simple suma de las demandas individuales de cada empresa. Recordemos que, si la demanda de un bien que debe enfrentar la empresa precio-aceptante es perfectamente elástica, la demanda de mercado de ese mismo bien tiene inclinación negativa, pues si se quiere vender mayor cantidad de bien tendrá que bajarse el precio del mismo. Esa disminución de precio afecta por igual a la producción adicional y a la producción anterior, tal como hemos visto en el caso de competencia imperfectamente competitiva.

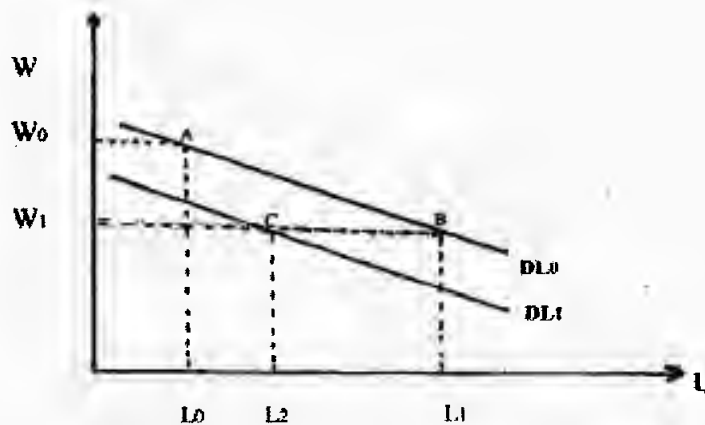
Para simplificar supondremos que en el mercado actúan N empresas con idénticas curvas de demanda laboral. La curva de cada empresa individual podemos graficarla como:



Gráfica 2-6

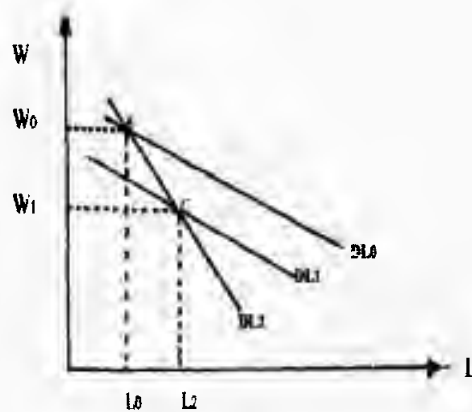
Cuando el salario baja de W_0 a W_1 , ceteris paribus, nos lleva desde el punto A al punto B y, en consecuencia, se pasa del nivel de empleo L_0 a L_1 . Al bajar el salario y contratar más fuerza de trabajo, la producción del bien aumenta y ello conducirá a una rebaja del precio del bien. Tal como se vio con el caso de competencia perfecta, una disminución de precio del bien reduce la cantidad contratada de trabajo, tal como se observa en la Gráfica

2-7, mediante una traslación de la curva de demanda laboral hacia la izquierda. En consecuencia, el nivel de ocupación no quedará en L_1 , sino que será L_2 .



Gráfica 2-7

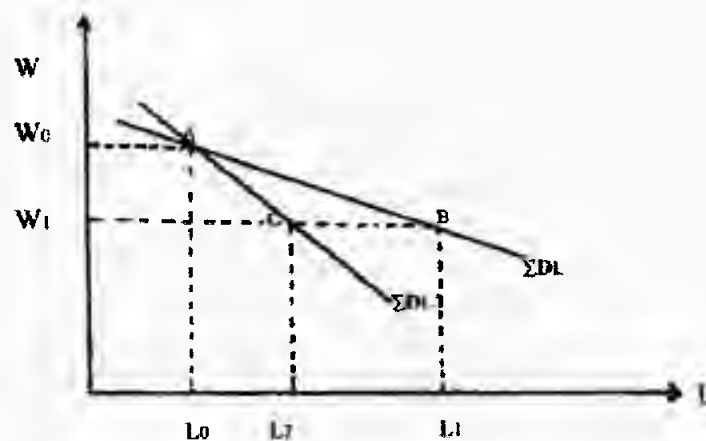
Por tanto, la curva de demanda laboral ajustada por el precio pasará por los puntos A y C, tal como se ilustra en la Gráfica 2-8.



Gráfica 2-8

En la gráfica siguiente, se muestran dos curvas de demanda laboral agregadas: $\sum D_L$, la cual representa la suma de todas las demandas individuales iniciales; y $\sum D'_L$, que representa la sumatoria de todas las demandas laborales individuales luego del

efecto de ajuste por variación del salario. Esta última, constituye la verdadera curva de demanda laboral del mercado.



Gráfica 2-9

Como se puede apreciar, la curva de demanda laboral del mercado es más rígida que la simple sumatoria de las demandas laborales originales.

Elasticidad-salario de la Demanda Laboral

Pronto sabremos qué implicaciones prácticas tiene la Elasticidad-salario de la demanda laboral (E_w), por ahora nos enfocaremos al estudio de este instrumento cuantitativo. En principio, esta elasticidad mide el grado de sensibilidad del empleo respecto a una variación del salario. Más específicamente, mide el porcentaje en el que varía el nivel de empleo ante una variación del 1 % del salario:

$$E_w = \% \Delta L / \% \Delta W$$

En su fórmula operativa tenemos:

$$E_w = (\Delta L / \Delta W) \cdot (W_0 + W_1 / L_0 + L_1)$$

A efectos de cálculo del valor de elasticidad (coeficiente de elasticidad), tomaremos las variaciones en términos absolutos; motivo por el cual, el resultado nos dará siempre positivo. Dicho resultado podrá ser: a) mayor que 1 (más que proporcional), b) igual a 1 (proporcional), c) entre 0 y 1 (menos que proporcional). En consecuencia, la demanda laboral será elástica, unitaria o rígida, respectivamente.

$$E_w \begin{cases} > 1 \text{ (demanda elástica)} \Rightarrow \Delta W = 1\% \rightarrow \Delta L > 1\% \\ = 1 \text{ (demanda unitaria)} \Rightarrow \Delta W = 1\% \rightarrow \Delta L = 1\% \\ < 1 \text{ (demanda rígida)} \Rightarrow \Delta W = 1\% \rightarrow \Delta L < 1\% \end{cases}$$

Ejemplo: Dado un aumento de \$3 a \$5 en el pago de la hora laboral, la plantilla de personal disminuyó de 18 a 15 operarios. Calcule el coeficiente de elasticidad de la demanda laboral e interprete el resultado.

$$\begin{array}{ll} W_0 = 3 & L_0 = 18 \\ \underline{W_1 = 5} & \underline{L_1 = 15} \\ \Delta W = 2 & |\Delta L| = 3 \end{array}$$

Reemplazando en la fórmula:

$$E_w = (3/2) (3+5 / 18+15) = 3/2 \cdot 8/33 = 4/11 = 0,36$$

Interpretación cualitativa: se trata de una demanda laboral rígida.

Interpretación cuantitativa: $\Delta W = 1\% \Rightarrow \Delta L = 0,36\%$

Masa Salarial Total.

Se entiende por Masa Salarial Total (MST) de una empresa al monto total de salarios que paga:

$$MST = W \cdot L$$

Así, si una empresa contrata a 12 obreros, a los que abona \$ 350 mensuales a cada uno, la MST es igual a: $12 \times 350 = \$ 4.200$.

Al aumentar el salario, dada la relación inversa que existe entre el salario y el nivel de empleo, tendremos dos presiones contrapuestas: un presión de aumento de la MST vía incremento salarial y, a la vez, una presión de disminución vía reducción de empleo.

En caso que el salario aumente de \$ 350 a \$400 mensuales y la nómina se reduzca en 2 operarios, tendremos los siguientes movimientos:

Aumento: $10 \text{ obreros} \times \$ 50 (400 - 350) = \$ 500$

Disminución: $2 \text{ obreros} \times \$ 350 = \$ 700$

Resultado Neto $= - \$ 200$

En este caso, la MST se ha reducido en \$ 200.

Si relacionamos el comportamiento de la Masa Salarial Total y la Elasticidad-salario de la demanda laboral, tendremos las siguientes conclusiones:

a.- Si la elasticidad-salario de la demanda laboral es menor que uno ($E_w < 1$), es decir, si se trata de una demanda laboral rígida, una variación del salario provocará un cambio de la MST en el mismo sentido.

b.- Si la elasticidad-salario de la demanda laboral es unitaria ($E_w = 1$), una variación del salario es neutra respecto a la MST.

c.- Si la elasticidad-salario de la demanda laboral es mayor que 1 ($E_w > 1$), demanda laboral elástica, una variación del salario, generará un cambio en sentido contrario en la MST.

Factores que influyen en el coeficiente de elasticidad-salario de la demanda laboral.

a.- *Elasticidad-precio de la demanda del producto.* Cuanto mayor es la elasticidad-precio de la demanda del producto, ceteris paribus, mayor es la elasticidad-salario de la demanda laboral. Si el salario aumenta, aumentan los costos de producción del bien, generando una traslación de la curva de oferta del bien hacia la izquierda,

aumentando el precio del bien (P_x) y disminuyendo la cantidad ofrecida del mismo (X_s). Si la elasticidad-precio del bien es mayor que uno ($E_p > 1$), la cantidad demandada del bien disminuye más que proporcionalmente ante el aumento del precio y eso, a su vez, se expresa en una fuerte reducción en la demanda y la cantidad demandada de empleo.

En cambio, si la demanda del bien es rígida, provoca una reducción moderada de la cantidad demandada del mismo y, en consecuencia, una baja reducción en el nivel de empleo.

b.- *Sustitución de factores*. Cuanto mayor sea la posibilidad técnica de sustituir factores, especialmente trabajo por capital, ceteris paribus, mayor será la elasticidad-salario de la demanda de trabajo.

c.- *Elasticidad-precio de la oferta de otros factores*. Ceteris Paribus, cuanto menor sea la elasticidad-precio de los demás factores productivos, menor es la elasticidad-salario de la demanda de trabajo. Tómese el caso de una oferta de capital rígida. Un aumento del salario genera un efecto sustitución de trabajo por capital; pero si la oferta de K es rígida, provoca un fuerte aumento del precio de este factor, el cual debilitará la sustitución de un factor por otro.

Función Demanda Laboral

Para poder analizar el comportamiento de la demanda de trabajo ante cambios contextuales, es necesario tener en cuenta otras variables, además del salario y la Productividad Marginal, que también explican el comportamiento del empleador en el mercado de trabajo.

La función demanda puede ser formulada como sigue:

$$D_L = D_L(W, X_d, P_{mgL}, N_o, E, P_{fs}, P_{fc})$$

Donde:

D_L: cantidad demandada de trabajo.

W: salario nominal.

X_a: Cantidad demandada del bien. La relación entre esta variable y D_L es directa: cuanto mayor es la cantidad demandada del bien, mayor es la cantidad de factor trabajo demandada.

P_{mgl}: Como se demostró, la curva de demanda es un múltiplo del P_{mgl} en la Fase 3 de la función de Producción. Una mejora tecnológica, ceteris paribus, que haga más eficiente al factor trabajo, desplazará a la curva P_{mgl} hacia la derecha; en consecuencia, la relación P_{mgl} y D_L es directa: a mayor productividad, mayor cantidad demandada de trabajo.

No. E: El número de empresas que operan en el mercado tiene relación directa con D_L. A mayor número de empresas, mayor necesidad de factor trabajo.

P_k: Representa a los precios de los factores sustitutos. En caso que la relación capital-trabajo sea, entre sí, competitivos (sustitutos), el aumento del precio de K, ceteris paribus, provocará una disminución de la cantidad demandada de este factor productivo y un aumento de la D_L.

$$E_{LK} = \% \Delta L / \% \Delta P_K$$

Por lo tanto: $\Delta P_K > 0 \rightarrow \Delta K < 0 \rightarrow \Delta L > 0$

(+) (-) (+)

P_{fc}: Representa a los precios de los factores complementarios. Si los factores capital-trabajo son complementarios, un aumento del precio del capital (P_k) provoca una disminución en la cantidad demandada de este factor y, en consecuencia, una disminución en la cantidad demandada del factor trabajo. Por lo tanto, la relación P_{fc} y D_L, ceteris paribus, es inversa.

Por lo tanto: $\Delta P_K > 0 \rightarrow \Delta K < 0 \rightarrow \Delta L > 0$

(+) (-) (-)

La forma operativa para cuantificar el efecto de sustituibilidad y complementariedad entre factores se basa en el concepto de Elasticidad Cruzada. En nuestro caso, tendremos especial interés por la variación porcentual de empleo de mano de obra ante variaciones porcentuales en el precio del factor capital:

$$E_{LK} = \% \Delta L / \% \Delta P_K = (\Delta L / \Delta P_K) / (P_{K0} / L_0)$$

y el coeficiente de elasticidad nos dirá el tipo de relación existente entre ambos factores:

Si $E_{LK} > 0$, se trata de factores productivos sustitutos.

Si $E_{LK} < 0$, se trata de factores productivos complementarios.

Cambio en la cantidad demandada y cambio en la demanda.

Al representar el mercado laboral en el espacio salario-nivel ocupacional, siendo ésta última la variable dependiente y el salario la variable independiente, permaneciendo todo lo demás constante, al variar el salario nos movemos a lo largo de la curva de demanda. En este caso, la demanda laboral no cambia y sí se modifica el nivel ocupacional o cantidad demandada de trabajo. Se está considerando que todas las demás variables que conforman la función D_L se han convertido en parámetros a través de la cláusula *ceteris paribus*.

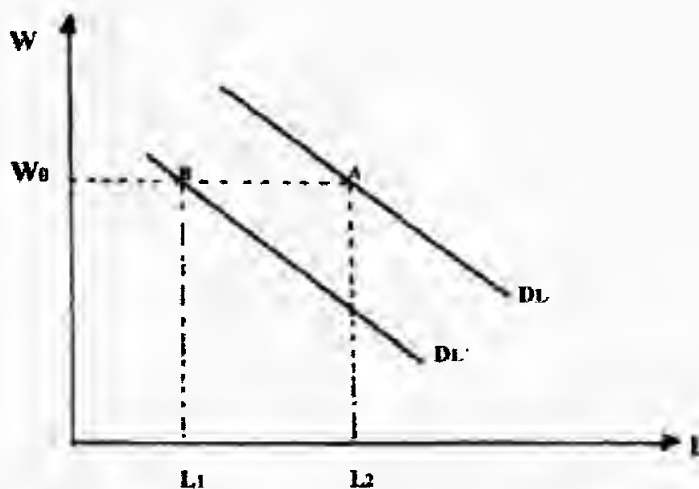
$$D_L = D_L(W, X_d, P_{mEL}, N_o, E, P_g, P_f)$$

Ceteris paribus

Si alguno de los parámetros cambia su valor, la curva de demanda en conjunto se desplazará hacia la derecha o la izquierda de la original. En tal caso, se estará hablando de un cambio de la demanda (cambio en el lugar geométrico sobre el plano). Debe recordarse que todo cambio en la demanda genera un cambio en la cantidad demandada, aunque no ocurre lo mismo a la inversa. Por tanto, si la curva de demanda se desplaza a la derecha, a un mismo nivel de salario, aumentará el nivel de ocupación.

Ejemplo: Suponga que un fuerte aumento en el precio del petróleo obligue a una empresa a reemplazar su técnica productiva por otra más ahorradora de combustible pero que

reconoce menor eficiencia por unidad de trabajo. Indique gráficamente cómo influye este hecho en la demanda de trabajo.



Gráfica 2-10

En este caso, al utilizar una tecnología menos eficiente desplazará al P_{mgL} hacia la izquierda y a su múltiplo (IP_{mg}). Dado que la función IP_{mg} es la curva de demanda laboral, la misma pasa de D_L a $D_{L'}$. Entonces, a un mismo nivel de salario (W_0), habrá un nivel de empleo más bajo (L_1).

EJERCICIOS UNIDAD II

1.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0	0			5			
1	1.000			5			
2	2.400			5			
3	3.000			5			
4	3.750			5			
5	4.000			5			

2.- Tomando la tabla anterior, calcule el valor del Ingreso Marginal, cuando el nivel de ocupación pasa de 3 a 5 trabajadores.

3.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0				10			
1			120	10			
2		150		10			
3	390			10			
4			10	10			
5		81		10			

4.- Tomando la tabla anterior, indique en qué fase de producción nos encontramos cuando el nivel de ocupación pasa de 1 a 2 trabajadores, justificando brevemente la respuesta.

5.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0				120			
1				120		1.800.000	
2				120	3.960.000		
3				120			2.880.000
4				120		1.560.000	
5				120	9.000.000		

6.- Considerando la tabla anterior, indique en qué fase de producción nos encontramos al pasar de 3 a 4 trabajadores contratados, justificando brevemente la respuesta.

7.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0	0			65			
50	6.000			65			
75				65	593.125		
120				65		7.150	
150				65			6.500

8.- Tomando en consideración la tabla anterior, indique entre qué niveles de contratación comenzará la Fase III.

9.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0				15			
2		10		15			
5			12	15			
10	126			15			
12			11	15			

10.- Dada la tabla anterior, indique cuáles son las Fases de Producción que se detectan, justificando brevemente la respuesta.

11.- Complete la siguiente tabla:

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0				30			
100				30			1.200
180				30	270.000		
220				30		4.500	
250			120	30			

12.- Dada la tabla anterior, indique cuáles son las Fases de Producción que se detectan, justificando brevemente la respuesta.

13.- Cuando el salario pasa de \$635 a \$680, la nómina de empleados de una gran tienda pasa de 46 a 38 personas. Calcule el coeficiente de elasticidad-salario e interprete el resultado.

14.- Tomando los datos del ejercicio anterior, calcule la variación de la Masa Salarial Total (MST) e indique la relación entre elasticidad salario y cambio en la MST en porcentajes.

15.- El nivel de ocupación del departamento de ingeniería de telecomunicaciones pasó de 52 a 50 ingenieros, cuando el incremento de sueldos de los profesionales fue de \$2.300 a \$ 2.800; calcule el coeficiente de elasticidad salario e interprete el resultado.

16.- Tomando los datos del ejercicio anterior, indique el comportamiento de la Masa Salarial Total.

17.- Tomando en consideración los argumentos y resultados de los ejercicios 13 a 16, qué relación encuentra entre la especialización del trabajo y:

- a) elasticidad salario,
- b) MST,
- c) nivel de ocupación.

18.- Cuando el equipo de capital que utiliza y repone una empresa aumenta su costo de \$480.0000 a \$ 720.000 y la nómina de personal se reduce de 15 a 12 personas, calcule el coeficiente de elasticidad cruzada de factores e interprete el resultado.

19.- Cuando el precio de un equipo de capital productivo pasa de \$ 170.000 a \$ 210.000, una empresa decide realizar la reposición y aumentar la nómina de personal de 30 a 35 trabajadores; calcule el coeficiente de elasticidad cruzada de factores e interprete el resultado.

20.- Cómo será la nueva cantidad laboral demandada el nuevo salario respecto a los valores anteriores, si aumenta la cantidad demandada del bien final.

21.- Suponga que por obsolescencia del equipo de producción, el P_{mgl} ha disminuido e indique que ocurre con el nivel de ocupación anterior por parte de una empresa.

22.- La función de demanda laboral de una empresa responde a la función:

$$L = 20 - 2W,$$

a.- Calcule el nivel de contratación de esa empresa cuando $W_0 = \$ 6$. Represente en una gráfica esa situación.

b.- Suponga que, por algún motivo, el salario disminuye a $W_1 = \$3$, represente en la misma gráfica anterior esa situación.

c.- Como las demás empresas que operan en ese mercado también son precio-aceptantes en el mercado de factores, tendrán similar comportamiento que la empresa analizada. Indique cuál será ese comportamiento y qué efectos generará en el mercado de ese bien.

d.- A consecuencia de lo sucedido en el mercado del bien, la nueva función de demanda se transforma en $L' = 15 - 2W$. Explique por qué.

c.- Si se incrementa el salario promedio de \$ 730 a \$ 780 en una empresa y el nivel de ocupación de la misma pasa de 25 a 20 trabajadores, calcule el coeficiente de elasticidad salario e interprete el resultado.

24.- Tomando en consideración los datos del ejercicio anterior, indique en cuánto varió la Masa Salarial Total (MST) y qué relación existe entre ésta y la elasticidad salario.

25.- ¿Cuál hubiese sido el coeficiente de elasticidad-salario y la variación de la MST, en caso que la nómina se hubiese reducido de 25 a 23 trabajadores?

UNIDAD III

OFERTA LABORAL

Curvas de Indiferencia ingreso-ocio.

Partimos del supuesto de una persona con determinado nivel de formación y que dispone de un tiempo fijo diario (24 horas), el cual utilizará para realizar actividad laboral o para dedicarla al ocio. Por ocio entenderemos al conjunto de acciones, activas o pasivas, que realiza un individuo sin obtener remuneración, tales como el descanso, la alimentación, el estudio, los quehaceres del hogar, el esparcimiento, etc. Si llamamos L al tiempo dedicado al trabajo y $-L$ al tiempo destinado al ocio, tenemos:

$$24 \text{ horas} = L + (-L)$$

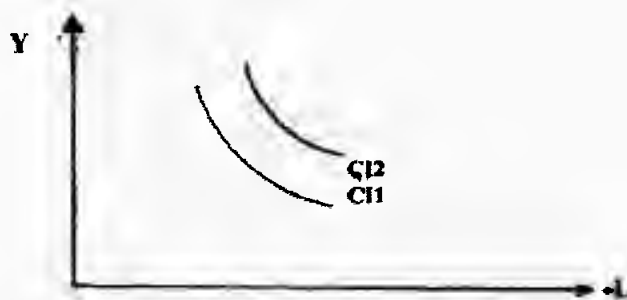
Es importante tener en cuenta que “ $-L$ ” representa al tiempo destinado diariamente al ocio (actividad no remunerada) y no debe leerse como L con signo opuesto. Por tanto: $-L \geq 0$. Si $(-L) = 14$, entonces $L = 10$. Es decir, si una persona dedica al ocio 14 horas diarias, entonces dedicará 10 horas diarias a trabajar.

Para analizar el comportamiento de esa persona ante la alternativa ingreso (por trabajo) y ocio, utilizaremos las Curvas de Indiferencia (CI) y todo lo que de ella se ha visto en Microeconomía.

La Curva de Indiferencia (CI) representa un instrumento de análisis del comportamiento individual, ya que expresan las preferencias subjetivas de un individuo ante al disyuntiva ingreso-ocio. Podemos conceptualizar a las CI como *el lugar geométrico que representa infinitas combinaciones ingreso-ocio que procuran al individuo el mismo nivel de satisfacción o utilidad*. En palabras de Mc Connell y Bue, las curvas de indiferencia “*muestran las distintas combinaciones de renta real y tiempo*

de ocio que reportan un determinado nivel de utilidad o satisfacción al individuo"¹⁰.

Conceptos estos, que podemos graficar de la siguiente forma:



Donde: -L es tiempo de ocio, w = valor hora de trabajo, Y (ingreso salarial) = $w \cdot L$

Grafica 3-1

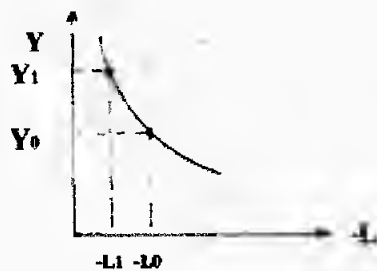
La Gráfica 3-1 representa un Mapa de Indiferencia, es decir, dos o más curvas de indiferencia, donde CI_2 representa una utilidad mayor a CI_1 , por encontrarse más alejada del origen del sistema. El máximo valor del eje de las abscisas es 24 horas, por donde se traza una perpendicular a dicho eje, representando el límite de ocio (-L) al que el individuo puede aspirar, la cual aparecerá en las próximas gráficas.

Aplicando las características generales de las CI en el mercado de trabajo, tenemos:

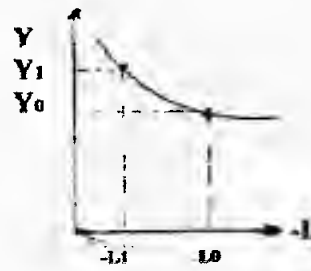
- a.- Tienen *pendiente negativa*, expresada a través de la relación incremental $\Delta Y / \Delta(-L)$ negativa. A dicha relación se la denomina Tasa Marginal de Sustitución de ocio por ingreso y la simboliza como $TMS_{Y(-L)} = \Delta Y / \Delta(-L)$. En consecuencia: $TMS_{Y(-L)} = \Delta Y / \Delta(-L) < 0$.
- b.- Es convexa respecto al origen del sistema de coordenadas, dado que la $TMS_{Y(-L)}$ es *decreciente* a lo largo de su recorrido.
- c.- Conforman un *espacio denso*, ya que por cada punto del plano pasa una CI.
- d.- *No pueden cortarse*, ya que si lo hicieran, obtendríamos conclusiones absurdas. Esta propiedad, conjuntamente con la anterior
- e.- Cuanto más alejada del origen, la CI representa mayor nivel de utilidad o satisfacción. Ello significa que es vigente el *principio de no saciedad*.

¹⁰ Campbell Mc Connell y Stanley Brue, Economía Laboral Contemporánea, España, Mc Graw Hill, 1997, p. 16

Al representar la preferencia individual, las CI difieren según cada persona tenga más o menos predisposición para el trabajo. Así, si el sujeto tiene un mayor aprecio por el ocio, las CI serán más inclinadas (rígidas), mostrando que aún ante variaciones porcentuales importantes en el nivel de remuneración, la de cantidad de ocio cambiará muy poco (Gráfica 3-2a); éstos serán los “amantes del ocio”. En cambio, si la disposición al trabajo es fuerte, un pequeña suba porcentual del salario (v.gr., aumento), provocará un aumento porcentual importante en la cantidad ofrecida de trabajo, son los “adictos al trabajo” (Gráfica 3-2b).



Gráfica 3-2a
Amante del Ocio



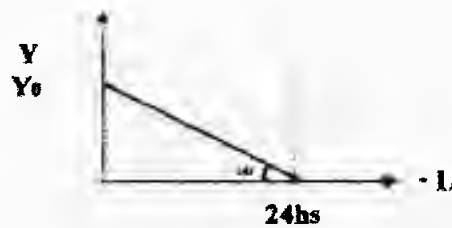
Gráfica 3-2b
Adicto al trabajo

En la Gráfica 3-2a se puede observar que un fuerte cambio salarial (valor hora del trabajo), sólo produce un reducido movimiento de la cantidad de tiempo destinada al ocio. En cambio, en la Gráfica 3-2b, una pequeña variación del salario, provoca un cambio proporcionalmente mayor en la cantidad de horas de ocio.

Además de las actitudes personales respecto al trabajo, otros elementos pueden influir para determinar el grado de inclinación de la CI, a saber: tipo de actividad (cuanto más agradable sea la actividad, las CI serán más planas), las condiciones generales del lugar de trabajo (ídem), mayores compromisos familiares (cuanto mayor es el cuidado que debe ejercerse en el ámbito familiar, más rígida o inclinada será la CI) o, también, cuando la actividad laboral se subordina a una actividad principal (estudio universitario).

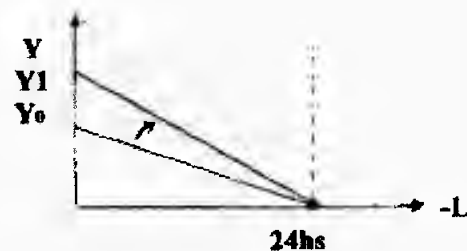
Restricción Salarial Presupuestaria.

Las limitaciones objetivas sobre las que toma sus decisiones el individuo ante la disyuntiva ingreso-ocio, está representada geoméricamente por la Recta de Restricción Salarial (RRS). Al estar dado el nivel de salario (W) por parte del mercado y el tiempo máximo diario (24 horas) para ser destinado al trabajo o al ocio, los puntos máximos estarán dados por el Ingreso (Y) que puede obtener la persona en casos que dedique al trabajo todo el día, al salario dado; por otra parte, por el lado de las abscisas, el máximo estará dado por las 24 horas diarias de ocio.



Gráfica 3-3

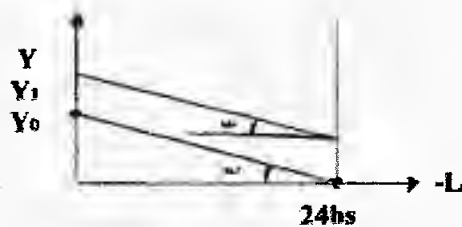
Un aumento en el valor de la hora de trabajo (W) provocará un giro de la RRS en forma horaria, como lo muestra la siguiente Gráfica:



Gráfica 3-4

Un aumento en el ingreso no salarial (una beca), trasladará a la Recta de Restricción Salarial (RRS) en forma paralela hacia arriba. El movimiento paralelo es

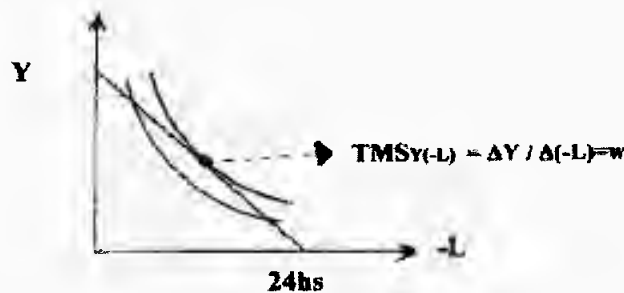
consecuencia de la no variación del salario, el cual determinará la inclinación de la recta.



Gráfica 3-5

Maximización de Utilidad.

Al considerar en forma conjunta a los factores subjetivos y objetivos, podemos observar que la CI más alta que puede alcanzar la persona analizada es aquella en la cual la RRS es tangente (toca en un solo punto) a una CI.



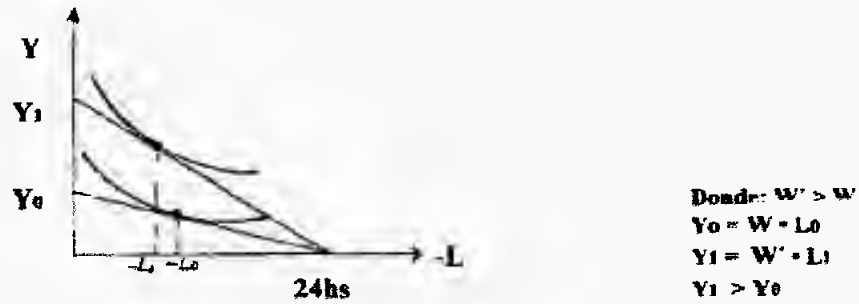
Gráfica 3-6

La CI inferior es una de las infinitas curvas de indiferencia que, dado el ingreso salarial de la persona, representa un nivel de utilidad menor al máximo que ésta pueda alcanzar. Si la RRS corta en dos puntos a una CI, ello indica que se puede pasar una CI más alejada del origen y, por tanto, de mayor nivel de satisfacción.

Desde un punto de vista gráfico, en caso que la RRS corte a una CI en dos puntos, el individuo siempre podrá pasar a un nivel de utilidad superior, ubicándose en

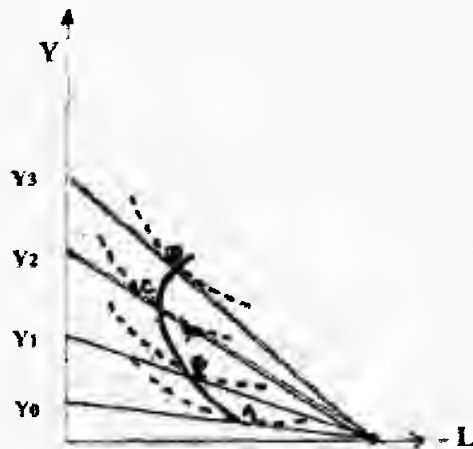
una curva de indiferencia más elevada, sin que necesiten cambiar las condiciones objetivas o subjetivas.

Si el valor de la hora salarial aumenta, la RRS girará, como hemos visto, en forma horaria y permitirá a la persona alcanzar un punto de máxima utilidad a un nivel de utilidad superior.



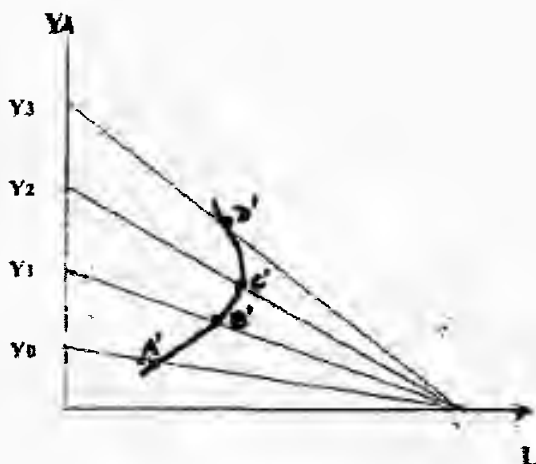
Gráfica 3-7

Puede observarse, en general, que al incrementarse sucesivamente el salario, en un principio, se reducirán las horas dedicadas al ocio (-L) y aumentando la cantidad de tiempo destinado al trabajo (L). Sin embargo, llegado a un punto, el individuo preferirá aumentar el tiempo de ocio, a fin de poder disfrutar de los bienes y condiciones que le provee un mayor ingreso.



Gráfica 3-8

Si en vez de representar ocio (-L) en el eje de las abscisas, representamos tiempo de trabajo y sabiendo que ambos tiempos con complementarios perfectos $L + (-L) = 24$, tendremos la representación geométrica de la Gráfica 3-9:



Gráfica 3-9

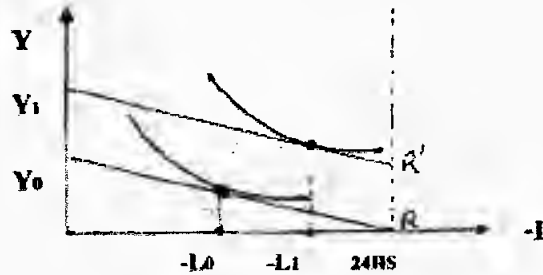
El lugar geométrico que representa la curva obtenida en la Gráfica 3-9, constituye la oferta laboral individual o microeconómica. A diferencia de los visto en relación a la oferta individual de un bien en Microeconomía, vemos que la oferta laboral individual tiene un giro hacia atrás. Dicho giro proviene del hecho que, a un nivel de ingreso muy alto, una persona decide reducir la cantidad destinada a trabajar, por lo cual L se reduce.

Efecto Ingreso.

El Efecto Ingreso (EY) “se refiere a la variación del número deseado de horas de trabajo provocada por una variación de la renta, manteniendo constante el salario.”¹¹ Tómese en cuenta que el concepto “renta” es utilizado en la conceptualización anterior como sinónimo de ingreso. De donde: $\Delta L / \Delta Y | W^0$

¹¹ Ibidem, p. 25.

Supongamos que una disminución de los precios de los bienes que adquiere nuestra persona del ejemplo, manteniéndose constante el ingreso salarial, aumentando el ingreso de la misma, tal como se muestra en la Gráfica 3-10.



Gráfica 3-10

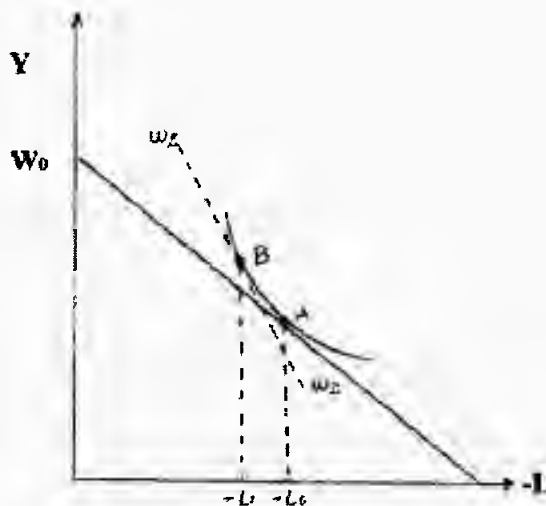
Esta Gráfica muestra que las pendientes R y R' son paralelas, en tanto que el salario W no cambia y representa, en ambas rectas, el costo de oportunidad de la hora de ocio (-L).

Si se supone que el ocio es un bien normal para la persona, un aumento del ingreso provocará un aumento consecuente en la cantidad demandada de ocio: $-L_1 > -L_0$ y, en consecuencia, una disminución en la cantidad de horas de trabajo. Por tanto, el efecto ingreso tendrá signo negativo ($EY < 0$).

Efecto Sustitución.

El Efecto Sustitución (ES) indica la variación del número deseado de horas de trabajo provocado por una variación del salario, manteniendo constante el ingreso. De donde: $\Delta L / \Delta W | Y^0$

Supongamos que la persona a la que estamos considerando recibe, al mismo tiempo, un aumento salarial (ΔW) y un nuevo impuesto le reduce exactamente el incremento de ingreso (renta) percibido. En este caso, el nivel adquisitivo de la persona permanece constante, situación que se expresa en la siguiente Gráfica:



Gráfica 3-11

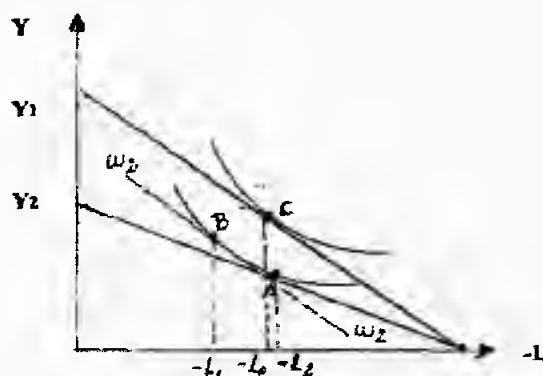
Originalmente, dado un salario W_0 , la Recta de Restricción Salarial (RRS) alcanzaba un punto de máxima utilidad en el punto A, donde se convertía en tangente de la curva de indiferencia CI. Al cambiar el salario a W_2 , cambia el ángulo e inclinación de la RRS y, con la nueva inclinación será tangente de la CI en el punto B. Al tomar la distancia $-L_0$ y $-L_1$, ésta nos estará indicando la magnitud del Efecto Sustitución.

El aumento salarial incrementa la magnitud del costo de oportunidad de la hora de ocio; por tanto, a un mayor precio por el ocio se corresponde una menor cantidad de horas de ocio y, consecuentemente, mayor cantidad de horas destinadas al trabajo. En consecuencia, la relación salario-ocio será negativa (indirecta) y el Efecto Sustitución será positivo (aumenta w y aumenta L , ceteris paribus).

Efecto Neto.

El Efecto Neto constituye la acción conjunta del Efecto Ingreso y el Efecto Sustitución. Nos indicará el ajuste final que realizará un trabajador cuando le incrementan el salario. Si bien el resultado final es único, obedece a dos decisiones distintas, las que pueden formularse con sendas preguntas: a) al aumentarme el salario, cuántas horas dedicaré a trabajar (ES), y b) al tener más bienes (ingreso), cuántas horas dedicaré a trabajar (EY).

Si representamos geoméricamente ambos Efectos, tendremos lo siguiente:



Gráfica 3-12

La Gráfica 3-12 nos permite visualizar ambos efectos que, en forma conjunta nos llevará de A a C. En primer lugar, al aumentar el salario, ante la pregunta “¿Trabajaré más o menos, si me pagan más la hora de trabajo?”, la respuesta es afirmativa: “Sí, sustituiré horas de ocio por horas de trabajo”. El Efecto Sustitución se representa por el pasaje de A a B (reducción horas de ocio = aumento del tiempo de trabajo). Al llegar al punto B, ante la pregunta “¿Trabajaré más o menos, ahora que tengo más bienes?”, la respuesta es negativa: “trabajaré menos, para disfrutar mi mayor cantidad de bienes” (Efecto Ingreso); motivo por el que pasaré de B a C.

Si volvemos a considerar todo lo anterior tomando en consideración la cantidad de ocio (-L), vemos que de L_0 se pasa a L_1 por Efecto Sustitución (reducción de ocio, aumento de trabajo) y de L_1 a L_2 por Efecto Ingreso (aumento del ocio, reducción de trabajo). El Efecto Neto será el pasaje de L_0 a L_2 .

Tabla de conclusiones.

Se ha visto que el Efecto Sustitución, generalmente, incrementa el tiempo de trabajo a medida que el salario aumenta (signo positivo). En cambio, el Efecto Ingreso,

generalmente, tiende a disminuir el tiempo de trabajo ofrecido por una persona a medida que aumenta su ingreso. Por tanto, se pueden dar tres posibilidades:

$EY > ES$: el tiempo de ocio aumenta y el de trabajo disminuye.

$EY = ES$: los tiempos de ocio y trabajo no se alteran.

$EY < ES$: el tiempo de ocio disminuye y el de trabajo aumenta.

Curva de Oferta individual

Hemos visto que la curva de oferta laboral del individuo tiene, en principio, pendiente positiva y luego reconoce un giro hacia atrás. Dicho giro lo habíamos explicado por se fruto de un aumento de ingreso tal, que el individuo necesitaba más tiempo para disfrutar una mayor cantidad de bienes.

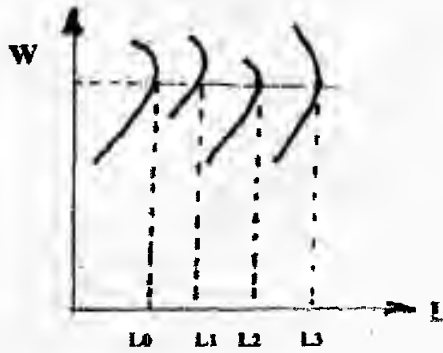
Ahora volvemos a la misma explicación, pero utilizando los efectos sustitución e ingreso que hemos visto. Así, diremos que en un principio (pendiente positiva de la curva individual de oferta de trabajo), el Efecto Sustitución es superior al Efecto Ingreso; pero llegará un punto (punto de inflexión), a partir del cual la curva de oferta girará hacia atrás, ya que el Efecto Ingreso es superior al Efecto Sustitución.

Curva de Oferta Laboral de Mercado.

Podríamos suponer que la Oferta Laboral de mercado es la sumatoria de las ofertas individuales y que, en consecuencia, ella tendrá, en algún momento, un giro hacia atrás.

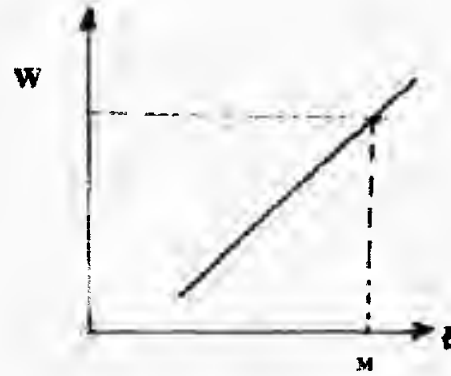
Es cierto que la curva laboral de mercado es la sumatoria de las ofertas individuales; sin embargo, no se verificará el giro hacia atrás, porque a medida que aumenta el salario, se irán incorporando al mercado laboral más personas con deseos de trabajar a esos salarios. Se designa al salario mínimo al que estaría dispuesta a incorporarse al mercado laboral una persona, *salario de reserva*. Por debajo del salario de reserva, la persona no estaría dispuesta a trabajar, su oferta laboral es nula. Por el contrario, a medida que aumenta el salario, se irán incorporando al mercado laboral personas cuyos salarios de reserva sean alcanzados por el salario de mercado. Esta

situación hace que la curva laboral agregada, debido a las nuevas incorporaciones, tenga pendiente positiva a lo largo de todo su recorrido.



Gráfica 3-13a

Curvas laborales
individuales



Gráfica 3-13b

Curva de Oferta
Laboral Agregada

Función de Oferta Laboral Agregada

Al considerar una Función de Oferta Laboral Agregada, además del salario (W), tomaremos en cuenta las siguientes variables:

- a) Salarios de otras ocupaciones compatibles en calificación (W')

El aumento de los salarios en actividades afines con la calificación necesaria de un determinado mercado de trabajo, reduce la oferta laboral de ese mercado, ya que migrará en búsqueda de una mayor remuneración. Por tanto, la relación entre estos salarios y la oferta laboral de ese mercado será inversa.

b) Renta no salarial (RNS)

Una renta o un aumento de renta no generada por la actividad laboral (p. ej., un sistema de becas o subsidios), reduce la oferta laboral; en consecuencia, la relación RNS y Oferta Laboral es inversa.

c) Preferencias por trabajo (Pref)

Un cambio generalizado de actitud o predisposición al trabajo, tiene relación directa con la oferta laboral.

d) Condiciones Laborales (CL)

Una mejora en las condiciones contractuales no salariales del trabajo (guardería, transporte, otras) o en el ambiente donde se desarrolla, genera un aumento de la oferta laboral; motivo por el cual existe una relación directa entre esta variable y la oferta laboral.

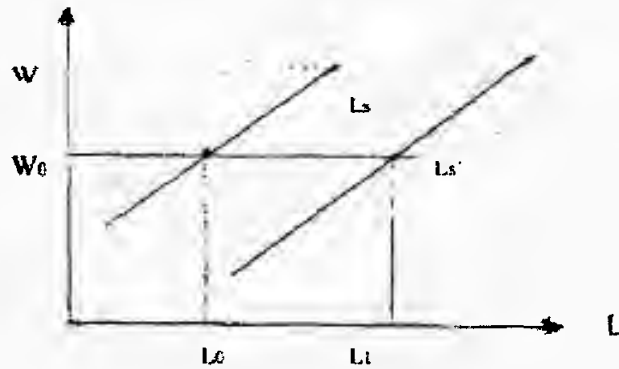
e) Número de oferentes (No)

Un aumento del número de oferentes calificados para realizar la tarea, provoca un aumento en la oferta laboral. En consecuencia, la función Oferta Laboral la podemos expresar en términos formales como:

$$L_s = f(w, w', \text{RNS}, \text{Pref.}, \text{CL}, \text{No})$$

A todas las variables indicadas con excepción del salario (w) le aplicaremos la cláusula *ceteris paribus*, motivo por el cual la relación se reduce a dos variables L_s y w . Cualquier cambio que se verifique sobre algunos de los parámetros (variables afectadas por la cláusula *ceteris paribus*), trasladará la curva de oferta laboral hacia la izquierda o la derecha. En este caso se hablará de un cambio de la oferta de trabajo. En cambio, si sólo cambia el valor de W , permaneciendo todo lo demás constante, nos moveremos sobre la curva de oferta laboral y, en consecuencia, hablaremos de un cambio en la cantidad demandada.

Ejemplo: Represente gráficamente cómo afecta al mercado laboral petrolero de un país, el hecho que se produzca una fuerte migración de profesionales y técnicos petroleros al país T provenientes del país A.



Gráfica 3-14

UNIDAD IV

DETERMINACION DEL NIVEL OPTIMO

DE CONTRATACION

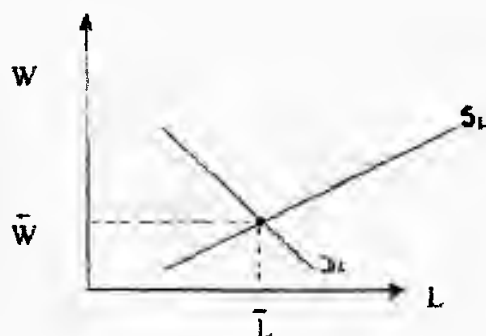
Hasta el presente se ha visto que la Demanda Laboral Agregada surge al sumar las demandas individuales de cada empresa, *ajustadas tomando en cuenta el precio del bien*, motivo por el cual dicha Demanda Agregada es más rígida que la simple suma de las provenientes de cada una de ellas. La explicación de la mayor pendiente se basa en el carácter de “demanda derivada” que tiene el factor laboral.

Por su parte, la Oferta Laboral Agregada, a diferencia de la oferta individual, no tiene el típico giro “hacia atrás”, debido a la incorporación de nuevas personas al mercado de trabajo a medida que el salario sube. En este caso, el costo de oportunidad marginal del ocio sube y su cantidad disminuye, provocando un aumento en la cantidad de oferta social de trabajo.

Podemos describir el comportamiento general de la oferta laboral, tomando en consideración 4 personas (A, B, C y D), dispuestas a ofrecer mayor cantidad de horas de trabajo a medida que el salario aumenta de W_0 a W_2 y, aunque a W_3 , las primeras reducirán ese tiempo (por Efecto Ingreso), la incorporación de nuevos trabajadores al mercado debido a un aumento de salario (al alcanzar el nivel del salario de reserva de esos nuevos trabajadores) mantendrán la pendiente positiva de la curva de oferta agregada.

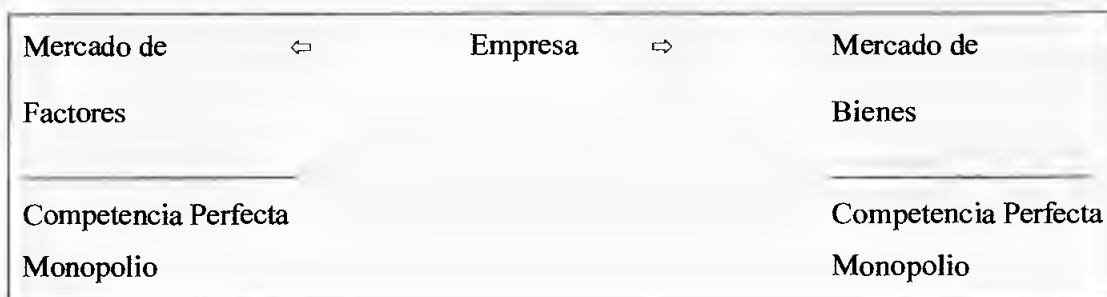
Salario (W)	A Horas Ofrecidas	B Horas Ofrecidas	C Horas Ofrecidas	D Horas Ofrecidas	Total Horas Ofrecidas
$W_0 = 100$	6	8	0	0	14
$W_1 = 150$	8	10	6	0	24
$W_2 = 200$	10	9	8	0	27
$W_3 = 250$	9	8	7	6	30

Dado un mercado perfectamente competitivo, el salario de equilibrio se fija mediante la interacción de la demanda laboral agregada y la oferta laboral agregada, tal como se representa en la siguiente gráfica.



Gráfica 4-1

Debe tomarse en cuenta que una empresa opera en dos mercados: el mercado del producto en el cual ofrece sus bienes y el mercado de factores, tal como lo representa el siguiente esquema:



Tanto en el mercado de factores como en el de bienes, los mismos pueden ser de competencia perfecta o imperfecta. Esto quiere decir que, en el último grupo, integramos tanto al monopolio, como al oligopolio y la competencia monopolística. La diferencia más notable entre estos dos tipos de mercados es que en el primero (competencia perfecta), los precios son tomados por las empresas sin poder incidir en la formación de los mismos; es decir, las empresas son precio-aceptantes. En cambio, en competencia imperfecta, al cual llamamos monopolio, las empresas pueden influir en alguna medida en la determinación de los precios. Por tanto, en los mercados de

competencia perfecta, consideraremos a los precios constantes y en “monopolio” los precios son variables.

Empresa precio-aceptante en el mercado de factores y en el de bienes.

En este caso, el Ingreso del Producto Marginal (IPmg) que representa el incremento del ingreso que percibe la empresa por contratar una unidad adicional de trabajo es la totalidad del valor creado por ésta ($VPmg = IPmg$), tal como se refleja en la siguiente tabla:

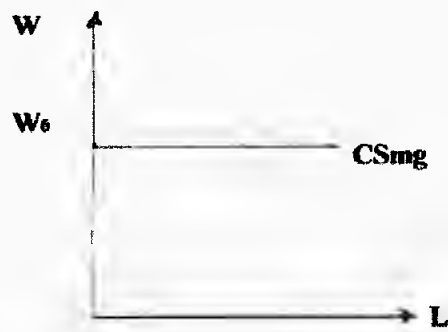
L	X	Pmg	Px	IT	IPmg = $\Delta IT / \Delta L$	VPmg = $Px \cdot Pmg$
0	0	-	-	0	-	-
1	1000	1000	2	2000	2000	2000
2	2500	1500	2	5000	3000	3000
3	3700	1200	2	7400	2400	2400

A su vez, la representación gráfica es la siguiente:



Gráfica 4-2

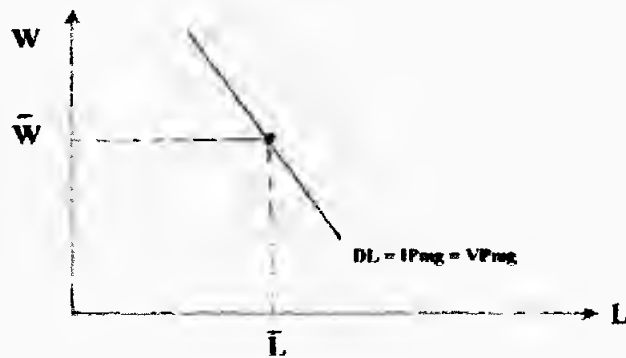
En caso de tratarse de una empresa que opere en un mercado de factores de libre competencia, dado que el salario está dado por el mercado, la empresa individual contará con una oferta laboral infinitamente elástica a ese nivel de salario, el cual le representará su costo salarial marginal (CSM).



Gráfica 4-3

A W^0 podrá contratar todo el factor laboral que necesite. Como W^0 es constante, también lo será su Cmg_w , el cual representará el incremento de su costo total salarial debido a la incorporación de una unidad adicional de trabajo.

Al considerar el Ingreso del Producto Marginal (IPmg), el cual está determinado por el precio de mercado del bien que ofrece (P_x) y por el comportamiento de su Producto Marginal (Pmg), es decir, por su demanda de factor laboral; obtendrá, junto a la oferta del factor (perfectamente elástica), el nivel óptimo de contratación.



Gráfica 4-4

Por tanto, el nivel óptimo de contratación de trabajo por parte de la empresa se dará al cumplirse la igualdad:

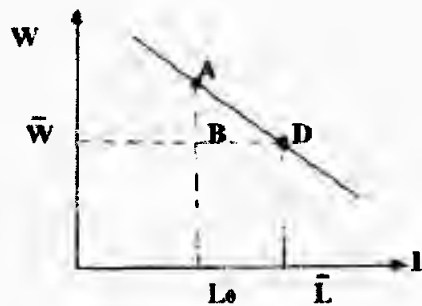
$$\text{Ingreso del Producto Marginal} = \text{Costo Salarial Marginal}$$

$$IPmg = Cmg_w$$

$$[\Delta IT / \Delta L = W] \rightarrow L$$

Donde: IT es ingreso total (está implícito el precio del mercado del bien, en tanto $IT = P_x \cdot x$), L es factor trabajo, W es salario de mercado.

Si el empresario contrata un nivel inferior de trabajo al de equilibrio (L_0); entonces, $IPmg > W$, tal como lo muestra la siguiente gráfica en el punto A.



Gráfica 4-5

En este caso, el segmento AB significa que la última unidad de trabajo contratada (L_0), produce un IPmg mayor que su salario; en consecuencia, si la empresa desea maximizar su utilidad, incrementará el nivel de contratación de fuerza laboral, hasta que dicha diferencia desaparezca (punto D). En L , la diferencia entre el IPmg y W (oferta laboral) desaparece y es ese punto, exactamente, el nivel óptimo de contratación.

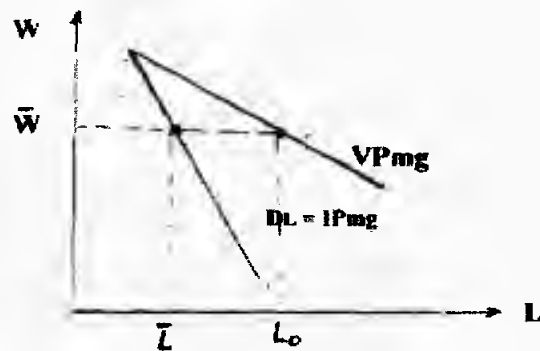
Empresa precio-aceptante en el mercado de factores y con poder de monopolio en el mercado de bienes.

En el caso de competencia perfecta en el mercado de bienes, el IPmg es igual al VPmg; es decir, permaneciendo constante el precio del bien fijado en el mercado, el valor creado por el aporte de una unidad adicional del factor trabajo ($VPmg = Pmg \cdot P_x$) representa exactamente el incremento en el Ingreso Total de la empresa debido a la incorporación de la unidad laboral adicional ($IPmg = \Delta IT / \Delta L$).

Si la empresa tiene algún poder de monopolio en el mercado de bienes, entonces podrá cambiar el precio de su producto. Si la intención es aumentar las ventas de su bien, tendrá que disminuir el precio del mismo, tal como se ilustra en la siguiente tabla:

L	X	P _{mg}	P _x	IT	IP _{mg} = $\Delta IT / \Delta L$	VP _{mg} = $P_x \cdot P_{mg}$
0	0	-	-	0	-	-
1	1000	1000	2,8	2800	2800	2800
2	2500	1500	2,6	6500	3700	3900
3	4300	1800	2,4	103208800	3820	4320

En consecuencia, dado que la empresa contratará trabajo en función de su ingreso adicional y no en función del valor adicional generado por la última unidad laboral contratada, el IP_{mg} será su curva de demanda. Dicha curva estará por debajo de la correspondiente a la de VP_{mg}, tal como se ilustra en la siguiente gráfica:



Gráfica 4-6

Cambio de Demanda y Cambio de Cantidad Demandada.

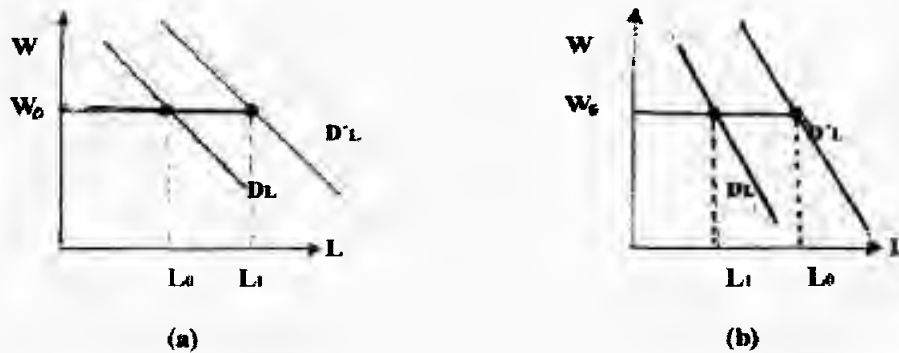
Sabemos que existe una gran diferencia entre “cambio de la cantidad demandada de trabajo” y “cambio de la demanda de trabajo”. En el primer caso, nos movemos sobre una misma curva de demanda, pasando de un punto a otro, debido a un cambio en W , permaneciendo todo lo demás constante (*ceteris paribus*).

La función demanda agregada de trabajo está dada por:

$$D_L = D_L(W, X_d, P_{mg}, No. E, P_B, P_C)^{12}$$

Salvo W , las demás variables se han convertido en parámetros mediante la aplicación de la cláusula *ceteris paribus*. Por tanto, si algún parámetro se modifica, la curva de demanda se trasladará hacia la izquierda o hacia la derecha. Si el cambio fuese favorable, lo hará hacia la derecha; caso contrario, se desplazará toda la curva hacia la izquierda.

Veamos el caso del aumento de la demanda de un bien. En la parte (a) de la Gráfica 4-7, la demanda original (D_L) se eleva hacia arriba y a la derecha (D'_L). En caso de una disminución del número de empresas, el cambio desfavorable se expresará en la parte (b) de la misma gráfica, donde la demanda se desplaza de D_L a D'_L , hacia abajo y a la izquierda.

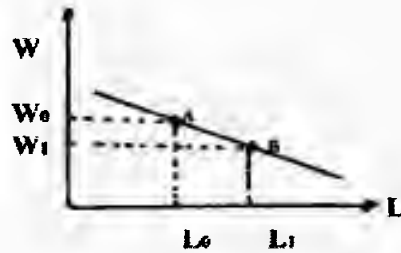


Gráfica 4-7

Como podemos visualizar en esta gráfica, dado un cambio favorable, al mismo salario (W_0) se demanda una mayor cantidad de trabajo. Cada vez que la demanda cambia hacia la izquierda o la derecha, la cantidad demandada también lo hará y en la misma dirección. Debemos tomar en cuenta que, en estos casos, la cantidad de trabajo no cambia por variación del salario, sino porque ha cambiado la demanda.

Si sólo cambiase el salario, permaneciendo todo lo demás constante, sólo pasaríamos de un punto a otro de la misma curva de demanda. Es decir, tendríamos una variación de la cantidad demandada de trabajo, pero no de la demanda como tal.

¹² Ver descripción en el capítulo "Demanda Laboral".



Gráfica 4-8

Cambio de la Oferta Agregada y Cambio en la Cantidad Ofrecida Agregada.

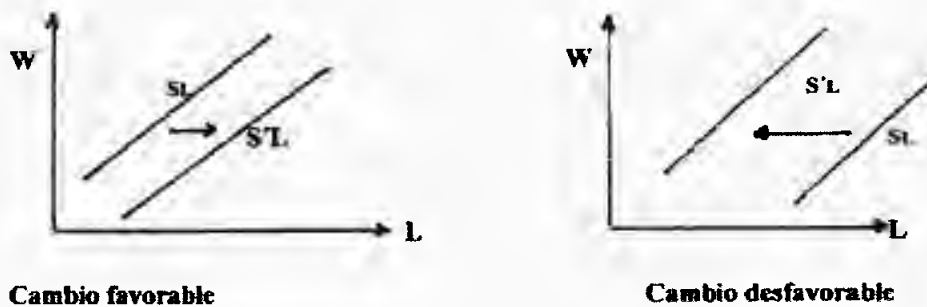
Tal como se ha visto anteriormente, la curva de Oferta laboral Agregada tiene pendiente positiva a lo largo de su recorrido significativo, debido a la incorporación de más trabajadores atraídos por niveles salariales más elevados.

La función e Oferta Laboral, está formulada en los siguientes términos:

$$S_L = S_L(W, W', Pref, RNS, CL, PEA)^{13}$$

Al aplicar la cláusula ceteris paribus a todas las variables independientes de la función, a excepción de W, la curva de Oferta Agregada Laboral ocupará un lugar geométrico determinado. En el caso que alguno de los parámetros cambiase su valor por algún motivo, la curva de oferta laboral se trasladará a la derecha o a la izquierda. Todo cambio favorable será un desplazamiento hacia la derecha y; caso contrario, se dará el desplazamiento sobre la izquierda, tal cual lo ilustra la figura próxima:

¹³ Ver descripción de los elementos en el Capítulo "Oferta Laboral".

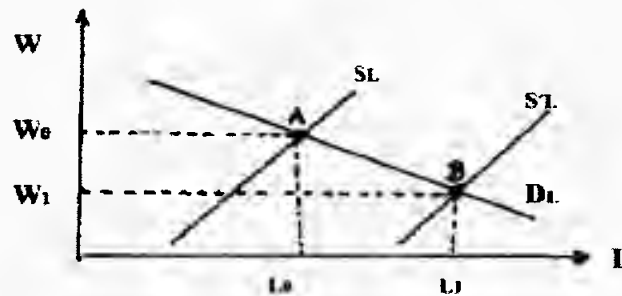


Gráfica 4-9

Estática Comparativa.

Partiendo siempre de una situación de equilibrio en el mercado laboral, tratemos de averiguar cómo influye, en el mismo, una variación de algún parámetro sobre la oferta y la demanda laborales. Recordemos que la estática comparativa nos ofrece información sobre dos puntos de equilibrio, uno inicial y otro final, y que cada uno de ellos está determinado en el plano por dos variables.

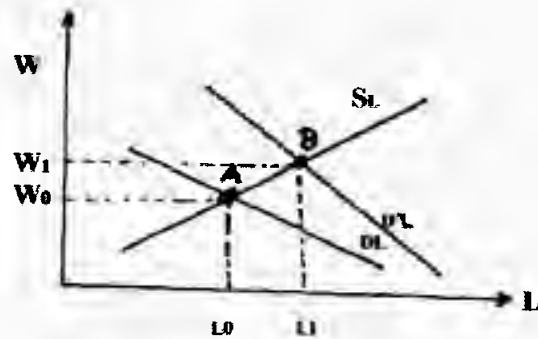
Tomemos el caso de un aumento en las Preferencias por el trabajo por parte de una comunidad. Si la predisposición a trabajar aumenta, ello no afectará a la demanda de trabajo, pero sí lo hará con la oferta. Dado que el cambio es favorable a la oferta laboral, entonces la curva de oferta laboral se trasladará hacia la derecha, tal como se ilustra en la siguiente figura:



Gráfica 4-10

En el ejemplo escogido, el nivel de salario disminuirá y la cantidad de trabajo contraída aumentará. ($W_0 > W_1$ y $L_0 < L_1$).

De la misma forma, podemos apreciar cómo un aumento de la cantidad demandada del bien final, provocará un desplazamiento de la curva de demanda laboral hacia la derecha, permaneciendo la curva de oferta sin cambios. El nuevo punto de equilibrio se situará arriba y a la derecha del punto de equilibrio original; esto significa que el nuevo salario estará por encima del original y, de igual manera, el nivel de empleo será mayor.



Gráfica 4-11

UNIDAD V

OCUPACIÓN Y SALARIO EN EL MODELO CLÁSICO.

La discusión académica sobre el desempleo lleva a establecer dos categorías básicas del mismo: a) desempleo voluntario y b) desempleo involuntario.

Por Desempleo Voluntario se entiende la decisión individual de no trabajar en consideración a un nivel bajo de salario o a la falta de otras condiciones mínimas, estimadas como básicas por parte del trabajador. El Desempleo Involuntario, por su parte, es aquella falta de puestos laborales para aquellas personas dispuestas a trabajar y que aceptan las condiciones laborales imperantes, en un momento determinado, en el mercado laboral.

La importancia social del empleo.

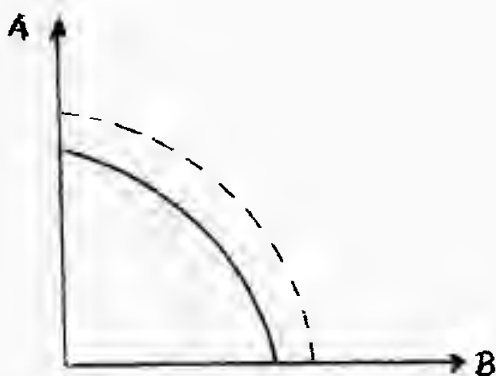
Uno de los objetivos fundamentales de una política económica destinada al mejoramiento de la calidad de vida de una determinada sociedad, quizá el más importante de todos, consiste en generar las condiciones necesarias para lograr el mayor nivel de empleo posible; siendo la meta teórica (utópica) que la oriente, el alcanzar el pleno empleo en dicha comunidad.

Lo contrario del empleo, el desempleo, constituye uno de los más serios problemas que enfrentan los gobernantes y responsables del área laboral. Las consecuencias del desempleo no atañen exclusivamente al ámbito económico, imposibilitando estándares de vida mejores para esa sociedad, sino que se proyectan con singular fuerza patológica al ámbito social, cultural, político y hasta el internacional.

Una sociedad que vive con alta tasa de desempleo pierde temporalmente la posibilidad de ofrecer una calidad de vida mejor a sus ciudadanos, en la medida que no alcanza el nivel de producción potencial que tiene a su alcance, al no utilizar los recursos productivos a su disposición, en este caso el trabajo. Para plantear esta

situación, los economistas hablan de la diferencia entre el PIB real de una economía, en tanto creación de riqueza efectiva de la sociedad en el período considerado y el PIB potencial, es decir, aquella riqueza que se hubiese alcanzado de haber aprovechado al máximo y en forma eficiente los recursos con que cuenta. Esa distancia es, en definitiva, la pérdida de oportunidades de una vida mejor para la población de ese país.

En la siguiente gráfica mostramos, en forma simple, la brecha entre el PIB real, representado por la curva continua, y el PIB potencial expresado a través de la curva punteada.



Gráfica 5.1

Pero, más allá de las consecuencias económicas, otros factores negativos, intervienen en el comportamiento de la vida en sociedad. Factores físicos y psicológicos, afectan la vida de muchos individuos; aunque los mismos no son generalmente mencionados en los libros de texto de Economía, encontramos la siguiente excepción en la obra de Hall y Lieberman, que merece ser reproducido:

“Los desempleados son más propensos a sufrir diversos trastornos de salud, incluyendo hipertensión arterial, enfermedades del corazón, problemas de sueño y dolor de espalda. Tal vez el desempleo también tenga relación con otros problemas –como la violencia doméstica, la depresión y el alcoholismo- más difíciles de documentar. Y trágicamente,

casi todos aquellos que pierden su empleo y permanecen desempleados por largos periodos, pierden asimismo, sus seguros médicos, lo que incrementa la probabilidad de que dichos problemas tengan consecuencias graves.”¹⁴

Al considerar el deterioro en el tejido social que provoca una tasa de desempleo elevada y prolongada en el tiempo, con la quiebra consecuente de la solidaridad básica entre los grupos sociales que dan sostén a la vida social general, a la convivencia civilizada y a la participación conjunta de ciertos valores esenciales que enmarcan la vida presente y futura de esa comunidad; podremos darnos cuenta que la política que conduzca al pleno empleo como meta, constituye una garantía no sólo de prosperidad material, sino de continuidad histórica para esa sociedad.

Tipos de Desempleo.

Además de la clasificación en Voluntario e Involuntario, la Teoría Económica clasifica al desempleo según obedezcan a causas micro o macroeconómicas. Las primeras afectan al desempleo en términos individuales, particulares o tienen un ámbito restringido en el sistema económico; en cambio, las segundas, las macroeconómicas, reconocen su origen en el comportamiento general del sistema económico e impactan sobre el conjunto de la población laboral.

Causas Microeconómicas.

a.- Desempleo Friccional.

No es extraño que una empresa, por algún motivo, cierre sus puertas generando, en consecuencia, desempleo entre sus antiguos trabajadores: Éstos tendrán que buscar nuevos puestos de trabajo en empresas del sector, lo cual les llevará algún tiempo. Asimismo, sin necesidad que una empresa cierre, hay quienes renuncien a sus anteriores puestos de trabajo para buscar puesto en otras empresas del mismo sector o traten de encontrar ubicación en otra actividad. Sumado a lo anterior, podemos agregar

¹⁴ Robert Hall y Marc Lieberman, Macroeconomía. Principios y aplicaciones. México, Thomson, 2006, p.125.

a aquellas personas que deciden ingresar al mercado laboral. Todas estas personas que están buscando una nueva alternativa laboral, requerirán de un tiempo que incluye la evaluación de las oportunidades que ofrece el mercado, la elaboración de las presentaciones formales, las entrevistas y otras acciones que lo conduzcan al objetivo deseado. Durante el tiempo que toda esa tramitación demande, estaremos en presencia de lo que se da en llamar “desempleo friccional”, el cual es de carácter coyuntural.

b.- Desempleo Estacional.

Ciertas actividades están relacionadas a determinados períodos del año, tal el caso de ciertos cultivos o empleos relacionados a la actividad turística. Al cambiar la estación anual, esas actividades tienden a desaparecer en ciertos lugares, hasta que las condiciones naturales reaparezcan. En los países del hemisferio norte, donde las condiciones invernales son rigurosas, los empleos relacionados a la industria de la construcción se ven sensiblemente mermados durante esa época del año, al igual que en los países tropicales durante el período de lluvias. Es por tal razón, que el desempleo generado por causas naturales recurrentes se denomina “desempleo estacional”.

El desempleo estacional, al igual que el friccional, es de corto plazo y, en este caso, es previsible. Por tal motivo, tomando en consideración la regularidad de su incremento en cierta parte del año y, a efectos de no alterar la tasa de desempleo real, estadísticamente se realiza un “ajuste estacional” a la tasa general de desempleo, restándole el pico porcentual de carácter típicamente estacional.

c.- Desempleo Estructural.

Este tipo de desempleo, a diferencia de los anteriores, es mucho más persistente en el tiempo. Una de las causas es la incompatibilidad de habilidades, producto de los cambios tecnológicos que obligan a un permanente entrenamiento de la mano de obra en procura de la adopción del conocimiento y habilidad que implican las nuevas técnicas y los nuevos instrumentos, cada vez más complejos. La incompatibilidad entre el conocimiento y habilidad anteriores y los nuevos métodos de producción y organización del trabajo, provocan este tipo de desempleo

Otro motivo consiste en la migración de ciertas empresas a otros territorios, dejando a sus anteriores trabajadores con las habilidades necesarias para realizar las

tareas, pero en una localidad donde no tienen posibilidad de implementarlas. Al tiempo de reinstalarse familiarmente en la nueva región donde su habilidad pueda ser requerida o al que necesite para adquirir nuevas habilidades requeridas en la región donde vive en la actualidad, padecen el denominado “desempleo estructural”.

Un tercer tipo de desempleo estructural, típico de los países subdesarrollados, consiste en la baja dotación de capital, lo cual es sinónimo de escasa actividad industrial. Normalmente, con un sistema primitivo de producción agrícola, todo cambio tecnológico en este sector expulsa mano de obra rural que tampoco encuentra absorción en el sector secundario dado su poco desarrollo y por la falta de adecuación de la mano de obra poco capacitada al sector más moderno de la economía, provocando un extenso ejército de parados.

Los tres casos mencionados de desempleo estructural vemos que responden a las características básicas y cambiantes del sistema productivo; es decir, consisten en una inadecuación de la existencia de la mano de obra disponible en un momento y lugar determinados, con los requerimientos propios del sistema económico vigente.

Antecedentes.

Los antecedentes del pensamiento económico clásico se remontan a la Doctrina Mercantilista, la que sirve como base; ya que a través de su refutación se erige aquel como primera teoría económica. También se sustenta en el aporte de los denominados Fisiócratas, de los cuales el Pensamiento Clásico es una proyección y superación.

El Mercantilismo.

La doctrina Mercantilista surge, concomitantemente, con la conformación de los Estados Nacionales europeos, entre los siglos XVI y XVII. No se trata de una teoría estructurada, sino de una colección de aportes parciales sobre temas de economía y comercio que, en conjunto, reciben el nombre de Mercantilismo.

Los Estados nacionales emergentes en ese entonces fueron el producto de la extensión y consolidación del poder político de las monarquías sobre los dominios feudales. Ello fue posible gracias a la alianza entre los reyes y la burguesía comercial. Ésta última, especialmente después de la expulsión de los moros del territorio europeo (1492) luego de ocho siglos de ocupación, conjuntamente con la recuperación del Mar

Mediterráneo (Mare Nostrum) como ruta marítima fundamental hacia el Oriente; brindaron su apoyo financiero para que las familias reales, a expensas de los dominios feudales, se expandieran y pudiesen consolidar su poder político y militar en extensas zonas territoriales. A cambio de ese financiamiento, las monarquías absolutas les otorgaron, con carácter monopólico, las licencias para la realización de actividades comerciales ultramarinas.

La alianza monarquía-burguesía comercial tiene su correlato en el terreno de las ideas económicas, a través del Mercantilismo, cuyo argumento central se basaba en el concepto de *riqueza*. Según esta doctrina, la *riqueza* de un Estado nacional se basa en la acumulación de metal precioso (oro y plata) bajo la posesión de su Corona. Debe tomarse en cuenta que el Estado se personalizaba en la figura del Rey, tal como se sintetiza en la expresión “El Estado soy yo”, del monarca Luís XIV de Francia.

Mientras que en el Reino de España esa acumulación fue producto de la simple explotación de las minas de oro y plata situadas en el territorio de sus colonias americanas; distinto fue el caso del Reino Unido, Francia y Alemania, ya que estos estados no contaban con ese recurso en sus colonias y áreas de dominación; motivo por el cual, en esos países, el énfasis de la argumentación se centraron en la producción de saldos exportables de manufacturas.

La importancia de la producción estaba amarrada al comercio exterior, desde donde provendría la corriente de oro y plata que se requería para consolidar el poder político y, en consecuencia, del Estado nación; por tanto, el objetivo de la actividad productiva no era el de satisfacer las necesidades internas de bienes y servicios sino, por el contrario, reducir al máximo el consumo interno, a fin de reducir al mínimo las importaciones e incrementar al máximo las exportaciones. De esta forma, aumentando el saldo favorable de la balanza comercial, el Estado nación lograría acumular metal precioso en las arcas reales.

Según Landreth y Colander: “El período de 150 años comprendidos entre 1600 y 1750 se caracteriza por el aumento de la actividad económica. El feudalismo, con sus feudos autosuficientes desde el punto de vista económico, social y político, estaba dejando paso a un creciente comercio, el auge de las ciudades fuera del feudo y a la expansión del estado-nación. La actividad individual estaba menos controlada por la costumbre y la tradición de la sociedad feudal y por la autoridad de la iglesia. La producción de bienes para el mercado estaba cobrando más importancia y la tierra, el

trabajo y el capital comenzaban a comprarse y venderse en los mercados. Estas tendencias prepararon el terreno para la Revolución Industrial."¹⁵

El tránsito hacia el capitalismo industrial, irá generando cambios en la organización social, especialmente en el ámbito laboral, eliminando resabios de la formación social feudal. Entre los múltiples cambios, podemos mencionar dos que influyen directamente al objeto de nuestro estudio: a) la desintegración del sistema de gremios artesanales y b) el cercamiento de los campos ante el reemplazo de actividad agrícola por explotación ganadera.

El debilitamiento y posterior desaparición de los gremios artesanales, permitió la organización de la actividad laboral en forma capitalista, otorgándole mayor sistematicidad y regularidad para asegurarse saldos exportables de manufacturas. De esta forma, aparece el trabajo asalariado que irá expandiéndose en detrimento del trabajo por encargo. Por otra parte, la expulsión de trabajadores rurales provocara una fuerte oleada de migraciones desde el campo a la ciudad, incrementando la oferta potencial de trabajo y, con ello, generando un elevado desempleo urbano que permitiría mantener el nivel salarial en un mínimo (salario de subsistencia).

El salario de subsistencia es aquel que sólo permite la reproducción del factor laboral, es decir, la conservación de la vida del trabajador y su reemplazo al momento de su muerte. Este nivel salarial actúa como un elemento de equilibrio del sistema, ya que por arriba del mismo, las condiciones materiales de vida del trabajador mejoran, la tendencia al ocio se acentúa, consumirá una mayor cantidad de bienes, le restará competitividad a los productos exportables, al tiempo que la población tiende a crecer; en cambio, por debajo, el empeoramiento de las condiciones mínimas de existencia provoca una reducción poblacional, restando recursos laborales a la actividad productiva de manufacturas.

En consecuencia, el interés del Estado es compatible con la pobreza, ya que un salario de subsistencia, que sólo cubra el costo de vida, incrementa los beneficios empresarios. A su vez, dichos beneficios, canalizados hacia la ampliación de la capacidad productiva, originarán nuevas oportunidades de trabajo para una población creciente.

El siguiente párrafo de Henri Denis sintetiza lo anteriormente expuesto: "Lo que se trata de obtener, sea como fuere, es el trabajo abundante y a bajo precio. Una

¹⁵ Harry Landreth y David C. Colander, *Historia del Pensamiento Económico*. España, Mc Graw Hill, 2002, p. 43.

solución consiste evidentemente en obligar a las clases populares a trabajar...Pero también se cree deseable que la población sea numerosa para que los salarios no suban...Por otra parte, los salarios bajos y la pobreza de los trabajadores no son sólo un medio para disminuir el coste de producción y aumentar los beneficios. Son también el medio, según los mercantilistas, de obligar al pueblo a trabajar más.”¹⁶

La práctica de la doctrina mercantilista también contempla la situación creada en América y en África. En el primero de los continentes, la explotación de las materias primas, que luego se transformarían en las factorías europeas, se realizó a través del esclavismo, provocando la muerte prematura de cientos de miles de nativos americanos. La reducción de la mano de obra nativa esclava originó, consecuentemente, el tráfico masivo de esclavos africanos para su reemplazo, especialmente llevado a cabo por compañías inglesas, holandesas y francesas.

La Fisiocracia

La Fisiocracia fue un movimiento de pensamiento originado como reacción ante el poder absoluto en lo político, una sustitución en el método de encarar los problemas sociales, con especial énfasis en los temas económicos, un enfrentamiento a un sistema de conducción de política económica crecientemente reglamentado por el Estado y una refutación a la perspectiva antropológica encarnado, en ese entonces, en el pensamiento mercantilista.

La vigencia de esa nueva perspectiva se localiza, fundamentalmente, en Francia entre 1750 y 1780. Sólo allí tuvieron la oportunidad de acceder al ejercicio gubernamental, aunque los resultados distaron de ser los esperados. Sin embargo, el valor fundamental de esta corriente de pensamiento no fue tanto por lo formulado en el plano teórico y, mucho menos, por los resultados concretos de acción gubernamental; sino por las perspectivas que abrieron al pensamiento social posterior.

Nuevas formas de concebir al mundo y cambios de valores sociales se imponían ante la emergencia de nuevos sujetos sociales, el crecimiento económico y la aceleración de importantes avances científicos y técnicos; todo lo cual contrastaba con un régimen político y económico donde predominaba la rigidez.

¹⁶ Henri Denis, Historia del Pensamiento Económico, Barcelona, Ed. Ariel, 1970, págs. 97-98.

En el plano específico del pensamiento económico, los problemas de índole comercial y monetaria habían sido tratados en forma aislada, imposibilitando una visión integradora de la actividad productiva y distributiva como un todo.

En consecuencia, las condiciones históricas estaban dadas para que sobreviniesen cambios sustanciales en la organización y conceptualización social de los países del occidente europeo, los cuales no tardarían en llegar. Por eso, los fisiócratas constituyeron una concepción alternativa al orden social, político y económico vigente.

Muchas de las premisas y afirmaciones de la Fisiocracia han sido desechadas y olvidadas en el tiempo, pero muchas otras fueron refinadas y perfeccionadas, constituyendo puntos angulares de una nueva cosmovisión del hombre, la naturaleza y el universo que perdura hasta nuestros días: el liberalismo.

El avance de los conocimientos de la naturaleza, en especial la biología y la física, influyó notablemente en el pensamiento fisiócrata. Estos pensadores asimilaron al sistema económico como un organismo vivo, en el cual cada una de sus partes cobra real relevancia en la medida que conforma un todo, superando la parcelación de la realidad propia de la percepción económica mercantilista.

Así, si una pierna, un brazo o el corazón son de por sí importantes para la anatomía humana, las mismas representan real significación en la medida que forman parte de un cuerpo único, de un todo. En el ámbito económico, la riqueza, el crecimiento, los temas comerciales y monetarios deben integrarse a través de un hilo conductor que permita interrelacionarlos.

El elemento de integración de los temas económicos en los fisiócratas, que les permitió obtener una visión sistémica, fue el ciclo económico; es decir, las condiciones producción y, sobre todo, las de reproducción de la riqueza y del reparto social.

En palabras de Claudio Napoleoni, “el objeto de la investigación de los fisiócratas es el sistema económico en su conjunto, considerado unitariamente como un organismo regido por leyes necesarias y, por lo tanto, científicamente relevantes.”¹⁷

Para los fisiócratas, así como la naturaleza se comporta con una lógica interna, la cual es susceptible de ser conocida por el ser humano a través de su capacidad de razonamiento; también existe una lógica similar en lo que hace a la vida social. Dicha lógica proviene del exterior que, para los principales exponentes de esta Escuela, se origina en la voluntad divina.

¹⁷ Claudio Napoleoni, *Fisiocracia*. Smith, Ricardo y Marx, Barcelona, Oikos-Tau Ediciones, 1974, p. 17.

El comportamiento establecido por la Creación responde, en consecuencia, al “orden natural” de las cosas. La diferencia esencial entre el ámbito natural y el social consiste en el cumplimiento inexorable de las mismas en el primero; mientras que en el plano social, están condicionadas a la voluntad de los hombres para organizar su vida conforme a ellas. En caso que sí lo hagan, tendrán mayor prosperidad y una vida más feliz; si, en cambio, no actúan con arreglo a las mismas, perderán esa oportunidad.

A diferencia del pensamiento absolutista vigente en ese momento histórico, estos pensadores sostienen que es el propio individuo quién en mejores condiciones se encuentra, en base a su capacidad de razonar, para determinar cuál es el mejor camino que tiene ante sí para alcanzar el mayor goce posible. Se establece, de esta manera, una visión individualista, trasladando el centro del mejor juicio desde el Soberano hacia el criterio personal de cada quién.

El orden natural, expresado en el plano social, da origen al reconocimiento del Derecho Natural de cada persona; fundamentalmente, los derechos a la vida, la libertad, al trabajo y a la propiedad. Para poder decidir sobre el camino a seguir para alcanzar el máximo bienestar, el ser humano debe organizarse socialmente de forma tal, que le permita asegurar su propia existencia frente a los demás, decidir libremente su actividad y desempeñarla y disponer sobre el destino que él mismo le asignará a los frutos de su esfuerzo. De esta forma, se justifica la existencia de la necesidad de la propiedad privada de los medios de producción y de los resultados del trabajo.

Aunque no fuese presentado como tal, puede notarse que en los fundamentos del pensamiento fisiócrata subyace un cuestionamiento radical al orden social absolutista imperante; al tiempo que aparecen los gérmenes del modo capitalista de organización económica y a un sistema de representación democrática que le es propio.

En lo específicamente económico, hay un cuestionamiento frontal al concepto de riqueza monetaria sustentado por el mercantilismo, radicando la esencia de la misma en el ámbito de la producción y, más específicamente, lo identifican con la actividad agrícola. Para ellos, la explotación de la tierra es la única actividad capaz de generar un excedente (producto neto), luego de descontar los costos de producción. De ese excedente o producto neto, no sólo vivirán los productores agrícolas, sino que lo hará toda la sociedad. Por tal razón, al descubrir y ajustarse a las leyes naturales que rigen la vida humana, éste podrá organizarse adecuadamente en términos sociales e incrementar, en forma constante, el producto neto, dando lugar a un continuo crecimiento económico.

A excepción del trabajo agrícola, el resto de las actividades manufactureras y comerciales no generan excedentes; motivo por el cual dividen al trabajo en productivo y estéril. Eso no significa que le resten utilidad social a esas otras actividades, en realidad, se lo percibe como necesario para la vida en sociedad; simplemente señalan que el trabajo productivo es el soporte de las demás actividades y es, además, el que permite la acumulación. Aquí yace uno de los aportes más relevantes de los fisiócratas a la teoría económica y, al mismo tiempo, constituye una de sus grandes limitaciones. Así lo señala Eric Roll: "...comprendieron que el grado de productividad del trabajo que hace posible un excedente había hecho su primera aparición en la agricultura, pero como no llevaron su análisis a otras esferas de producción, consideraron ese excedente como un don atribuible, no a la productividad del trabajo, sino a la naturaleza."¹⁸

La refutación al mercantilismo sobre el concepto de riqueza también constituye otro gran aporte y otra importante limitación. Negar que el comercio genere excedente, dado que sólo se trata de intercambio de valores equivalentes, constituyó un significativo avance en el pensamiento económico al trasladar la atención desde el ámbito monetario al productivo; sin embargo, no se adentraron en el tema del valor y sólo se limitaron a constatar la existencia de los precios relativos como relación de cambio.

Sin embargo, el planteo sobre los precios relativos sentó las bases para la actual teoría del precio, al sostener que el precio no depende tanto de las consideraciones individuales de los agentes económicos, sino de una "estimación de carácter general", es decir, lo que hoy llamamos "precio de mercado".

Ante el creciente intervencionismo estatal que inspiraba al pensamiento y práctica política mercantilista, los fisiócratas propusieron una liberalización de los controles. La famosa frase "laissez faire, laissez passer" (dejar hacer, dejar pasar), constituyó la piedra angular del pensamiento clásico, reconociendo que sólo en un ambiente de libertad individual se podrían maximizar el beneficio colectivo.

Otro gran aporte de los fisiócratas fue presentar un esquema de flujo del ingreso entre los agentes económicos fundamentales: terratenientes, agricultores y artesanos; el cual constituye un modelo básico del flujo circular de la renta. Este esquema, diseñado por el más destacado expositor de esta corriente, François Quesnay (1694 – 1774), y que denominó Tableau Economique (Tabla Económica), muestra cómo fluye el ingreso

¹⁸ Eric Roll, *Historia de las Doctrinas Económicas*. México, Fondo de Cultura Económica, 1982, p. 132.

entre los productores, los dueños de la tierra y los industriales. Al respecto, señala J. Schumpeter que:

“La idea de la circulación no es desconocida por la opinión corriente y por los mercantilistas, pero, a este respecto, no se pensaba más que como un fenómeno exterior de la circulación monetaria. Quesnay y sus discípulos fueron los primeros en levantar el «velo monetario», con decisión, y se les apareció entonces una circulación de naturaleza totalmente distinta. Señalan, así, cómo en cada período económico una masa de bienes nuevos penetra en la Economía nacional, proveniente, según ellos, del tesoro inagotable de la naturaleza, cómo ésta es ocupada por diversos grupos, los sujetos económicos, caracterizados por su función económica específica y cómo la transmiten a otros hasta que es, finalmente, consumida. Esta transmisión tiene lugar a través de intercambios. Estos forman los eslabones de la cadena que asocia a estos grupos o clases. De esta forma, la vida económica de un pueblo aparece como un sistema de relaciones de intercambio que, al renovarse periódicamente, cubren el espacio entre la producción y el consumo.”¹⁹

Por último, podemos encontrar una aproximación a una teoría del salario. Según esta Escuela, los productores ingresan todos los años una parte del excedente obtenido en el período anterior, a fin de adquirir con ellos los insumos y factores necesarios para emprender la actividad. Entre esos factores se encuentra el trabajo (fuerza de trabajo, según la corrección conceptual de Carlos Marx). En consecuencia, el monto destinado a salarios constituye un adelanto que deberá pagarse antes de vender el producto final: es decir, en lenguaje de Turgot (1727-1781), se trata de un “fondo de salarios” (fond de salaires) para anticipar el pago a los trabajadores.

Dado que el fondo de salarios se distribuye íntegramente entre los trabajadores contratados, surge la siguiente conclusión de Schumpeter: “... cada trabajador no puede añadir al producto más que el valor de los medios de subsistencia consumidos por él y,

¹⁹ Joseph A. Schumpeter, *Síntesis de la evolución de la ciencia económica y sus métodos*. Barcelona, Oikos-Tau, 1967, p. 63.

como destaca el propio Quesnay, el salario se fija a este nivel debido a la competencia entre los trabajadores.”²⁰

En otras palabras, se trata de un salario de subsistencia. En caso que el precio de los alimentos se incremente, también lo harán los salarios y, con ello, los costos de producción; es decir, el ajuste de los salarios a los precios es automático.

En síntesis, el orden natural nos conduce a un óptimo; para ello es necesario dejar que los individuos dispongan en libertad de sus recursos en la búsqueda de su mayor satisfacción y que el Estado les proteja la vida y su propiedad. La autoridad del soberano debe contemplar los intereses individuales y particulares que buscan su máximo goce, por lo que deben limitar su intervención en la actividad económica. Todas las clases y grupos sociales, en el marco de la más amplia libertad, vivirán en armonía en base al excedente que generan los productores agrarios. Es por todo ello que Eric Roll afirma. “En una consideración retrospectiva, hay que conceder a los fisiócratas un puesto elevado sobre aquellos que prepararon el terreno para la Revolución Francesa.”²¹

Los Clásicos: Adam Smith y David Ricardo

El año 1776 es muy rico en acontecimiento que permiten comprender el posterior desarrollo histórico mundial. A casi un cuarto de siglo de la Revolución Industrial, con el tiempo necesario para madurar reflexivamente el advenimiento de una nueva etapa histórica, sus características y sus consecuencias en el mediano plazo; se producen procesos que indican los diferentes ritmos de evolución histórica internacional, condiciones específicas distintas que cuestionan la posibilidad de respuestas universales desde las ciencias sociales. Así, por ejemplo, tenemos, en el norte del continente americano, el triunfo del movimiento independentista que, a principios del siglo XX, se convertirá en la primera potencia mundial en términos económicos, científicos, financieros y militares. En un inicio, abrazarán los principios mercantilistas (proteccionistas), a fin de consolidar las bases materiales de esa nueva nación.

Mientras las colonias norteamericanas alcanzaban su independencia política e iniciaban la etapa de consolidación nacional, en el sur del continente americano, la Corona española había dispuesto elevar a categoría de Virreinato a sus dominios en el Río de la

²⁰ Ibidem, p. 69.

²¹ Op. Cit, p. 139.

Plata, creando un nuevo eje institucional para adecuar su dominación comercial, también en base a criterios mercantilistas, sobre sus territorios americanos. En ese mismo año de 1776, se produce un hecho en el ámbito del saber, el cual actuará como complemento de los anteriormente mencionados: nos referimos a la aparición de la obra de Adam Smith que lleva por título “Investigación sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones”, más comúnmente conocida por “La Riqueza de las Naciones”.

La obra de Adam Smith constituye uno de los pilares fundamentales del pensamiento económico que hoy podemos llamar “ortodoxo”. La preocupación central gira en torno a la explicación de los motivos del crecimiento económico en el largo plazo, para lo cual el autor se basa en una visión filosófica naturalista, heredada de los fisiócratas, y sienta las bases de la teoría económica liberal.

Adam Smith adopta la tesis fisiocrática según la cual, la persona es quien mejor sabe qué le procura su mayor goce y dirige sus acciones en la búsqueda para la consecución de tal objetivo, desarrollada previamente por Jeremías Bentham. Agrega que las personas, al buscar su propia satisfacción, propenden al bienestar general, ya que están interrelacionadas de forma tal, que los esfuerzos individuales son parte del esfuerzo conjunto que lleva directamente al bienestar social general. Es como si una “mano invisible” organizase concientemente la división social del trabajo, base del progreso económico en una economía en la cual predomina el intercambio. Esa división social del trabajo también se manifiesta en la clasificación de trabajo productivo, generador de excedentes, e improductivo que no los genera, tal el caso de los servicios. Vemos cómo ha influido decisivamente la Fisiocracia en la gestación del pensamiento ortodoxo liberal.

En la medida que el Estado asegurara el funcionamiento de las leyes de mercado, restringiendo su propia participación en los asuntos económicos, los cuales son propios de la sociedad civil, e impidiendo toda actitud favorable a la creación de monopolios por parte de los particulares, y si la sociedad asignase la mayor parte de los recursos productivos con que cuenta al sostenimiento del trabajo productivo, entonces tendría lugar el progreso económico autosostenido y, con ello, un mayor bienestar general.

Recordemos una sugestiva frase de A. Smith: “Los capitales aumentan con la sobriedad y la parsimonia, y disminuyen con la prodigalidad y la disipación.”²² Sin embargo, no debe entenderse que era el atesoramiento lo que propugnaba, sino el ahorro que de ninguna manera debe ser confundido con aquél. El ahorro de determinados grupos sociales se transforma, debido a la mecánica del sistema, en gastos de inversión por parte de los capitalistas. Por eso, Adam Smith sostuvo que “lo que cada año se ahorra se consume regularmente, de la misma manera que lo que se gasta en el mismo período y casi al mismo tiempo también, pero por una clase distinta de gentes.”²³

En síntesis, permitiendo el libre juego de mercado y canalizando el excedente económico hacia el sostenimiento del trabajo productivo, se logra el crecimiento en el largo plazo, el cual redundará en beneficio de todas las clases sociales.

En 1789, la ascendente burguesía francesa pone fin al imperio de las relaciones feudales en Francia y, un poco más tarde, las guerras napoleónicas harán lo mismo a lo largo y ancho de Europa occidental. Es justamente durante esas luchas, cuando se irán forjando los “Principios de Economía y Tributación” de David Ricardo.

Ricardo, a través de sus “Principios” aparecidos en 1817, retoma el análisis de Adam Smith, en el sentido de reconocer en el beneficio empresario al motor del progreso económico. Es por eso que profundiza en el estudio de las leyes que regulan la distribución de la riqueza social, ya que una porción de las mismas que se dirija a los terratenientes, desestimulará a los capitalistas y frenará el progreso económico: “De igual manera que el trabajador no puede vivir sin salarios, no puede el granjero y el fabricante vivir sin utilidades. Sus motivos para acumular disminuirán con cada disminución en las ganancias, y llegará el punto de detenerse, si las utilidades se sitúan en un nivel tan bajo que no les proporcionen una compensación adecuada para todos los sinsabores inherentes a su ocupación, y a los riesgos que por fuerza encontrarán al emplear su capital en forma productiva.”²⁴

David Ricardo plantea que el progreso económico tiende a estancarse a largo plazo, por cuanto a medida que crece la población deberá recurrirse a la utilización de tierras menos fértiles a fin de proveer los medios de subsistencia de los obreros y del conjunto de la población. Los productos obtenidos en esas tierras serán cada vez más

²² Adam Smith, *Investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1984, p. 305.

²³ *Ibidem*, p. 306.

²⁴ David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, pp. 93-94.

caros, pues insumen un mayor sacrificio obtenerlos y, por tanto, mayores costos. Si tenemos en cuenta que a medida que aumentan los salarios debido al incremento de los precios de los bienes de subsistencia, la tasa de beneficios tiende disminuir y, por ende, el proceso de desarrollo y crecimiento económico a estancarse. En consecuencia, el interés particular de los terratenientes, generando aumento de la renta territorial al utilizar zonas cada vez menos productivas e incrementando el gasto de mantenimiento de la fuerza laboral, se enfrenta históricamente con el interés general.

Con el argumento anterior, David Ricardo combatió contra la Ley de Cereales vigente en Inglaterra y cuyo objetivo era la protección de los elevados precios que percibían los productores agropecuarios, mediante la vigencia de altos gravámenes a la importación.

David Ricardo dirigía su atención en forma directa al motivo que frenaba al proceso de progreso económico: la renta diferencial de la tierra y, en consecuencia, la propiedad privada de dicho recurso natural. Como representante ideológico de la burguesía estaba impedido de cortar por lo sano, es decir, eliminar la propiedad privada sobre la tierra y anular o disminuir sustancialmente el monto de la renta percibida por los terratenientes. Si hoy se cuestiona la propiedad privada respecto a un factor productivo, mañana podrá ponerse en tela de juicio la propiedad de cualquier otro, inclusive, el capital; motivo por el cual, este pensador encuentra en el comercio exterior el mecanismo idóneo para limitar el crecimiento de los ingresos de los propietarios terratenientes y su creciente participación en la distribución del ingreso nacional. Ricardo propone liberalizar el comercio con aquellos países que producen, especialmente, los bienes alimentarios de subsistencia a un precio inferior al local, a efectos de reducir los salarios y, con ello, incrementar los beneficios.

De esta manera, a pesar de diferencias de opinión en importantes aspectos, A. Smith y D. Ricardo logran una visión que integra en un solo sistema a las relaciones de producción y de distribución imperantes en el históricamente ascendente sistema capitalista.

El Modelo

El siguiente Modelo, el cual trata de esquematizar la visión de conjunto que tenían los economistas clásicos sobre la actividad económica, se describe a través de una terminología y presentación grafica moderna, propia de la Escuela Marginalista o

Neoclásica. Es de destacar que la diferencia fundamental, entre los clásicos y los neoclásicos, se halla en la teoría del valor. La Escuela Austríaca niega que el fundamento del valor sea exclusivamente el trabajo “socialmente” incorporando al bien, trasladando la fuente de valor desde la oferta hacia la utilidad o satisfacción que dicho bien le reporta al consumidor. Más tarde, el economista inglés Alfred Marshall tratará de justificar una posición intermedia, reconociendo que, tanto la oferta como la demanda, actuando en forma conjunta, determinarán la relación de cambio entre los bienes y, en consecuencia, su valor.

Aunque entre clásicos y neoclásicos medie tan importante diferencia axiomática, permanece entre ellos una visión global que los identifica dentro de la misma concepción de la realidad económica y en la coincidencia fundamental respecto a la libre iniciativa como condición del progreso económico de una sociedad. Por tanto, justifica la utilización de recursos expositivos propios de los neoclásicos, aunque relativamente alejados de los clásicos.

Las categorías conceptuales más significativas que aparecen son el salario, nivel de ocupación laboral (empleo), producto e ingreso social, masa monetaria, ahorro, inversión, tasa de interés y nivel general de precios. Al conjunto de estas variables, las integraremos formando parte de cuatro mercados: mercado laboral, mercado de producción, mercado monetario y mercado financiero.

Antes de iniciar la presentación del modelo, es necesario remarcar que una premisa que domina a todo el pensamiento clásico es la Ley de los Mercados o “Ley de Say”, según la cual “toda oferta genera su propia demanda”. De acuerdo a esta Ley enunciada por el economista francés Jean Baptista Say, no puede existir crisis de sobreproducción, porque a medida que aumenta la producción de bienes se generan ingresos a los factores productivos que participan en el proceso de creación de bienes, de forma tal que dichos ingresos generarán un aumento consecuente de la “demanda agregada”, lo cual permitiría mantener siempre en equilibrio al sistema económico.

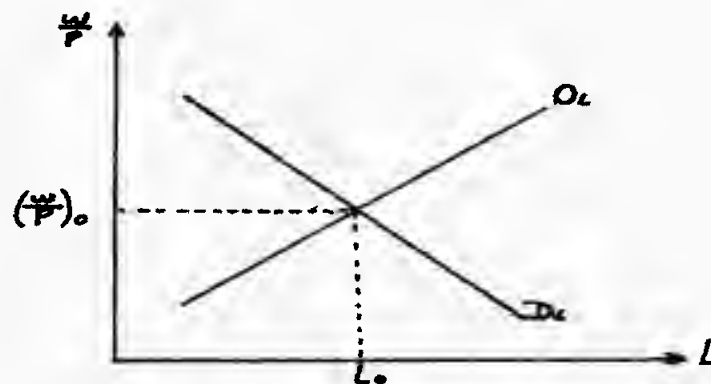
Mercado de Trabajo.

Los Clásicos sostenían que todo aquel que quisiera trabajar al nivel de salario determinado en el mercado laboral, encontraría puesto; en consecuencia, no habría desempleo involuntario en el sistema. Para que esto ocurra, era necesario que el salario

fuese flexible a la baja o, en otras palabras, que no hubiese rigidez de tipo institucional o de cualquier otra clase, que impidiera la disminución de los salarios.

Si los obreros, dadas ciertas circunstancias, permitiesen que el salario disminuyera, en función de las circunstancias objetivas imperantes en el mercado laboral, entonces no habría desempleo involuntario, los únicos desocupados serían aquellos que desearan trabajar al nivel de remuneración emergente del mercado (desempleo voluntario) y los que, por motivos transitorios, están buscando dejar una actividad en procura de otra (desempleo friccional). En síntesis, el libre juego de la oferta y la demanda laborales asegura el pleno empleo.

Si trazamos en un sistema de coordenadas cartesianas, definiendo al eje de las ordenadas al salario y al de las abscisas, al nivel de ocupación, podemos graficar dentro de él a una función demanda laboral y una función oferta laboral. Dichas funciones se intersectarán en un punto que indicará el salario que asegura el equilibrio de mercado; tal cual lo muestra la gráfica 5.2.



Gráfica 5.2

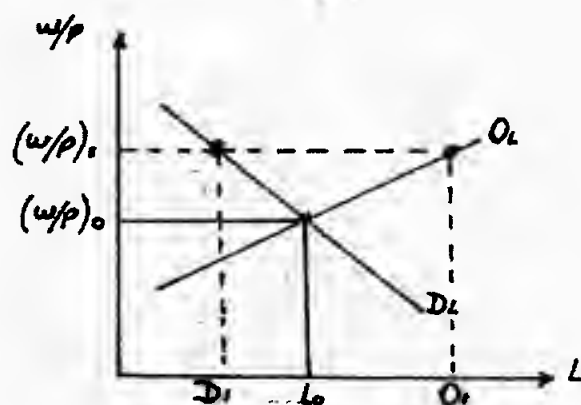
El salario que estamos considerando es el “Salario Real” (W/P), es decir, la relación existente entre el “Salario Nominal” (W) o cantidad de billetes y monedas que recibe el trabajador por parte de su empleador, respecto al índice general de precios (P). El Salario Real constituye, de esta manera, el verdadero poder de compra o poder adquisitivo del ingreso o renta del trabajador.

La demanda de trabajo proviene de las empresas y representa la relación inversa entre el costo del factor, salario y el nivel de contratación (L). Por su parte la oferta

laboral agregada, tal como lo hemos visto en su respectiva unidad, estará representada por una función monótonamente creciente, indicando que el aumento salarial estimula el interés por trabajar.

El punto de intersección de ambas curvas indica el salario de equilibrio, en cuyo nivel, todas aquellas personas que lo acepten y deseen trabajar, encontrarán ocupación.

Si algún factor externo – por ejemplo, la acción sindical – establecen un nivel superior al de equilibrio, se producirá un excedente de oferta laboral:



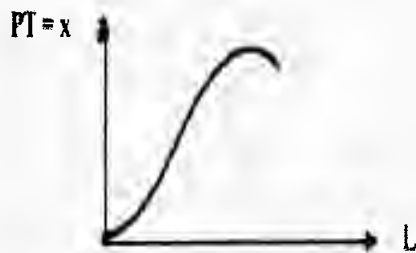
Gráfica 5.3

Para un nivel de salario real $(W/P)_1$, la cantidad demanda agregada de trabajo será D_1 , mientras que la cantidad ofrecida de trabajo será O_1 , y por tanto el segmento D_1-O_1 el nivel de desempleo²⁵. A medida que el salario real se aproxime a $(W/P)_0$, el nivel de ocupación tenderá al pleno empleo L_0 .

²⁵ Nótese que la distancia D_1-O_1 es mayor que L_0-O_1 , donde L_0 es el nivel de ocupación al salario de equilibrio.

Mercado de Producción.

Si en el eje de las abscisas representamos el nivel de ocupación (L) y en el eje de las ordenadas el ingreso monetario surgido al multiplicar las unidades producidas de cada tipo de bien por sus respectivos precios, obtendremos la siguiente representación ya conocida:



Gráfica 5.4

Tal como se planteó en la Unidad I, la curva nos está indicando los distintos niveles de producción, en este caso multiplicados por sus respectivos precios, indicándonos el nivel de ingreso real que se puede alcanzar a cada nivel de ocupación. Como se recordará, la forma de la curva está determinada por la Ley de los Rendimientos Marginales Físicos Decrecientes o Ley de los Rendimientos Decrecientes, la cual sostiene que, dados dos factores productivos, uno de ellos fijo (capital) y el otro variable (trabajo), al aumentar la dotación de este último, el producto total aumentará en forma más que proporcional en un principio, pero llegará un punto en el que crecerá en forma menos proporcional respecto a la utilización del factor variable, dando lugar a la Etapa de los Rendimientos Decrecientes.²⁶

En nuestro caso, en vez de considerar en el eje de las ordenadas la evolución de las unidades físicas de bien final, hemos monetizado la variable multiplicando aquellas por el precio de las mismas; de esta forma, obtenemos la expresión física en términos de valor y asimilándola al Ingreso Nacional y al Producto Interno Bruto a costo de factores. Por tanto, la curva nos indica la evolución de estas dos variables, cuya igualdad cuantitativa se fundamenta en el principio según el cual, “todo lo que se produce se distribuye”.

²⁶ Para ampliar el tema ver Unidad I.

Mercado Monetario.

El comportamiento de este mercado implica el reconocimiento de la Teoría Cuantitativa de la Moneda, que de inmediato pasamos a explicar en su versión más simple.

Supongamos un sistema económico donde sólo se produce un bien y su precio está determinado por el mercado; por ejemplo, 50 lápices a \$ 6 cada uno, el valor de la producción será de \$ 300.- (50 x 6). Si además, el sistema monetario sólo se compone de monedas de \$1, para poder comprar toda la producción de una sola vez, se requerirán 300 monedas.

Si llamamos al precio "P", a la producción física de bien "X" y a la cantidad de monedas que hay en el sistema "M" o Masa Monetaria, podemos formalizar lo anterior de la siguiente manera:

$$P \cdot X = M \quad [1] \quad (\text{donde, } P= 6, X= 50 \text{ y } M = 300)$$

Si en vez de 300 monedas, el sistema sólo tiene la mitad; entonces la producción se comprará en dos veces y una misma moneda hará el circuito en dos oportunidades. Pero, si sólo hubiera 100 monedas, la operación deberá desdoblarse en tres etapas y cada moneda, en promedio, haría tres veces la misma operación.

Llamamos Velocidad de Rotación Monetaria al *promedio* de veces que cada unidad monetaria participa en actos mercantiles en un período determinado, y la representamos con la letra "V". De tal forma, vemos que la Masa Monetaria multiplicada por la Velocidad de Rotación Monetaria, para los tres casos de nuestro ejemplo, es constante:

M	V	M•V
300	1	300
150	2	300
100	3	300

Por tanto, podemos completar la fórmula [1] de la siguiente manera:

$$P \cdot X = M \cdot V$$

donde el precio por la cantidad de unidades producidas (valor de oferta) es igual a la masa monetaria por la velocidad de rotación monetaria (valor de la demanda). A esta ecuación se la conoce como Fórmula de Cambio o Fórmula de Fisher.

Los Clásicos decían que si X y V permanecen constantes, entonces los precios (ahora de todos los bienes que se producen en un sistema económico, en vez de un solo bien como en el caso sencillo de nuestro ejemplo) varían al modificarse M y en el mismo sentido. Es decir, si aumenta la masa monetaria (M), permaneciendo X y V constantes, P también aumenta. Ahora P , ya no representa el precio de un bien específico, sino un índice general de precios.

En consecuencia, si el Nivel General de Precios depende, en forma directa, de la Masa Monetaria, podemos escribir: $P = f(M)$

La llamada Revolución de los Precios, la cual tuvo como escenario a Europa en el siglo XVII, constituye un claro ejemplo de la relación existente entre la Masa Monetaria y el Nivel General de Precios. A medida que se descargaban en el Reino de España las ingentes cantidades de metal precioso provenientes del Nuevo Mundo - Masa Monetaria de aquel tiempo al transformarse en más monedas de oro y plata a través de la acuñación -, los precios se disparaban en toda Europa, debido a la relaciones comerciales existentes entre ese país y el resto de los países europeos.

Funciones del dinero.

A medida que el Capitalismo Comercial se consolida y extiende, el intercambio – regularización del cambio comercial como fundamento de las relaciones sociales esenciales de los Estados Nacionales que aparecen y se desarrollan entre los siglos XVI y XVII – los instrumentos que funcionan como moneda, van adquiriendo el perfil de lo que entendemos hoy día por dinero.

En la actualidad, se considera dinero a todo aquello que cumple con cuatro funciones básicas, a saber: unidad de cuenta, medio de cambio, medio de pago y reserva o depósito de valor.

Por *Unidad de Cuenta* se entiende la función que tiene el dinero para expresar el valor de todos los bienes que constituyen la Oferta Agregada del sistema económico. Es decir, se trata de un patrón de medida o equivalente general de valor, que permite expresar el valor de los bienes en términos monetarios. Para cumplir esta función de información, el dinero no tiene que estar necesariamente presente en términos físicos. Al solicitar información sobre el valor de un bien, una persona podrá conocer su precio (expresión monetaria del valor del mismo), sin que se requiera que dicha persona tenga en su poder esa suma de dinero.

La función Medio de Cambio, se refiere a la actividad de mediación que cumple un determinado instrumento en las operaciones de compra-venta. A la vieja relación de trueque, donde se intercambiaba una mercancía por otra (mercancía A por mercancía B o, en términos simbólicos: $\mathbf{Ma} \Leftrightarrow \mathbf{Mb}$), la regularización de los cambios comerciales introdujo la mediación del instrumento monetario, \mathbf{D} , reemplazando la estructura anterior por:

$$\mathbf{Ma} \Leftrightarrow \mathbf{D} \Leftrightarrow \mathbf{Mb}$$

Donde la primera parte de la misma, $\mathbf{Ma} \Leftrightarrow \mathbf{D}$ representa la venta que el productor hace de su bien por dinero y, la segunda parte, $\mathbf{D} \Leftrightarrow \mathbf{Mb}$, la compra de otro bien que dicho sujeto hace con el dinero recibido en la operación anterior.

Si bien la estructura actual de cambio, al incorporar el dinero, es más compleja que la anterior; en términos de práctica social, la misma ha permitido realizar con más facilidad el cambio de bienes y, con ello, la división social del trabajo, basado en la especialidad de cada individuo en la producción de un bien o servicio.

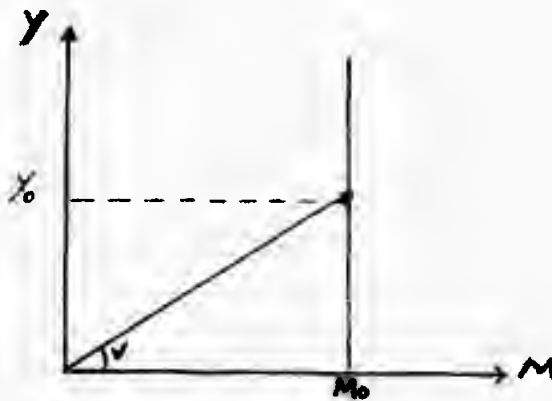
Para poder realizar esta función, el instrumento adoptado como dinero requiere de la aceptabilidad general de una determinada comunidad. Esa aceptación puede ser voluntaria o impuesta por imperio de la ley, en este último caso, se dice que dicho instrumento es de *curso forzoso*.

Por Medio de Pago, se entiende la capacidad del dinero para extinguir obligaciones contraídas con anterioridad. Muchos autores contemporáneos asimilan esta función con la anterior. Sin embargo, dado el carácter intertemporal entre la compra de un bien o la recepción de un préstamo y el momento de la cancelación, preferimos mantenerla como una función diferenciada respecto a la de Medio de Cambio. En consecuencia, el carácter *liberatorio*, en términos monetarios, de compromisos adquiridos es la esencia de esta función dineraria.

Por último, por Reserva o Depósito General de Valor se entiende la capacidad del instrumento monetario para conservar los derechos de compra a lo largo del tiempo. Dicha función se ve afectada por los procesos inflacionarios que merman la capacidad adquisitiva del dinero, provocando una disminución en los derechos adquisitivos de quienes guardan dinero en forma líquida para realizar compras en el futuro.

Para los clásicos, la demanda de dinero por parte de las personas se fundamentaba en la función Medio de Cambio, es decir, la gente demanda dinero para realizar sus transacciones comerciales. El volumen macroeconómico de estas transacciones depende del nivel de producción o, visto de otra forma, de la magnitud del Ingreso Nacional.

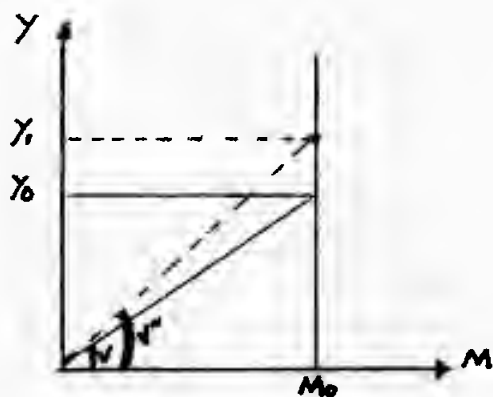
En el siguiente gráfico se representa la Masa Monetaria en el eje de las abscisas (M_0), considerándose la misma como un parámetro, dependiente de la decisión de la Banca Central. En el eje de las ordenadas se representa al Ingreso Nacional (Y), ya que, como hemos visto, es la variable que determina a la demanda de dinero.



Gráfica 5.5

La Velocidad de Rotación Monetaria, representada por el ángulo del vector que parte del origen del sistema y finaliza en el punto de intersección entre la función Ingreso y la Masa Monetaria, representa el promedio en que un instrumento monetario interviene en operaciones comerciales durante un período determinado, representa el cociente entre el Ingreso Nacional y la Masa Monetaria. Al aumentar el Ingreso Nacional, se demandarán más instrumentos monetarios con motivo de compra y el ángulo se incrementará, reflejando una mayor utilización de los instrumentos monetarios existentes, ante la condición de mantener constante la Masa Monetaria.²⁷

Si el Ingreso Nacional aumenta y la Masa Monetaria permanece constante, el ángulo que representa a V se incrementa, tal como se muestra en la siguiente gráfica.



Gráfica 5.6

Dado que la Velocidad de Rotación Monetaria, como hemos visto anteriormente, tiende a permanecer constante, según los Clásicos, por ser una variable de tipo institucional y X representa una variable “real” o no monetaria y, por tanto, se le aplica la cláusula *ceteris paribus*; un giro de V debe interpretarse

²⁷ En realidad, la velocidad no es exactamente el ángulo del vector con el punto de intersección, sino la tangente trigonométrica de ese ángulo. Sin embargo, por tratarse del primer cuadrante, la relación entre dicho ángulo y el valor de la tangente es directa, por lo tanto, para una mejor visualización, podemos seguir considerando dicho ángulo para identificar los movimientos de la Velocidad de Rotación Monetaria.

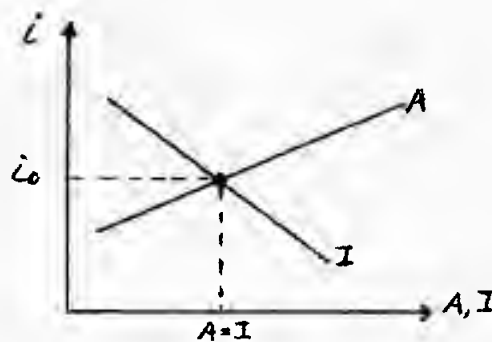
como un movimiento en sentido contrario al Índice General de Precios (**P**). Así, en la gráfica anterior, geoméricamente aumentaba **V**, pero dado que esta se mantiene constante, la misma debe interpretarse como una disminución de **P**.

Mercado Financiero

Los clásicos sólo explicaban la demanda de dinero por las funciones medio de cambio y medio de pago, además del reconocimiento del dinero como unidad de cuenta, pero le desconocían al dinero la función de depósito o reserva general de valor. En consecuencia, la diferencia entre los ingresos percibidos y el consumo realizado es el *Ahorro* que se ofrece en el Mercado Financiero. Es por tal motivo que el Ahorro se identificará con la curva de oferta de capital monetario y será, por tanto, una función monótonamente creciente que depende de la retribución que perciba, es decir, de la tasa de interés.

Por su parte, quienes demandan capital monetario son, básicamente, los empresarios para realizar su demanda de bienes de inversión; ya sea creando nuevas empresas o ampliando la capacidad productiva de las ya existentes. Esa demanda estará relacionada inversamente con la tasa de interés, motivo por el cual la curva de *Inversión* es monótonamente decreciente.

Lo dicho anteriormente se puede expresar en términos gráficos a través de un eje de coordenadas cartesianas, donde la tasa de interés está representado por el eje vertical de las ordenadas y las magnitudes de los fondos de ahorro ofrecidos (Ahorro) y demandados (Inversión) en el eje horizontal de las abscisas, tal como los muestra la siguiente gráfica.



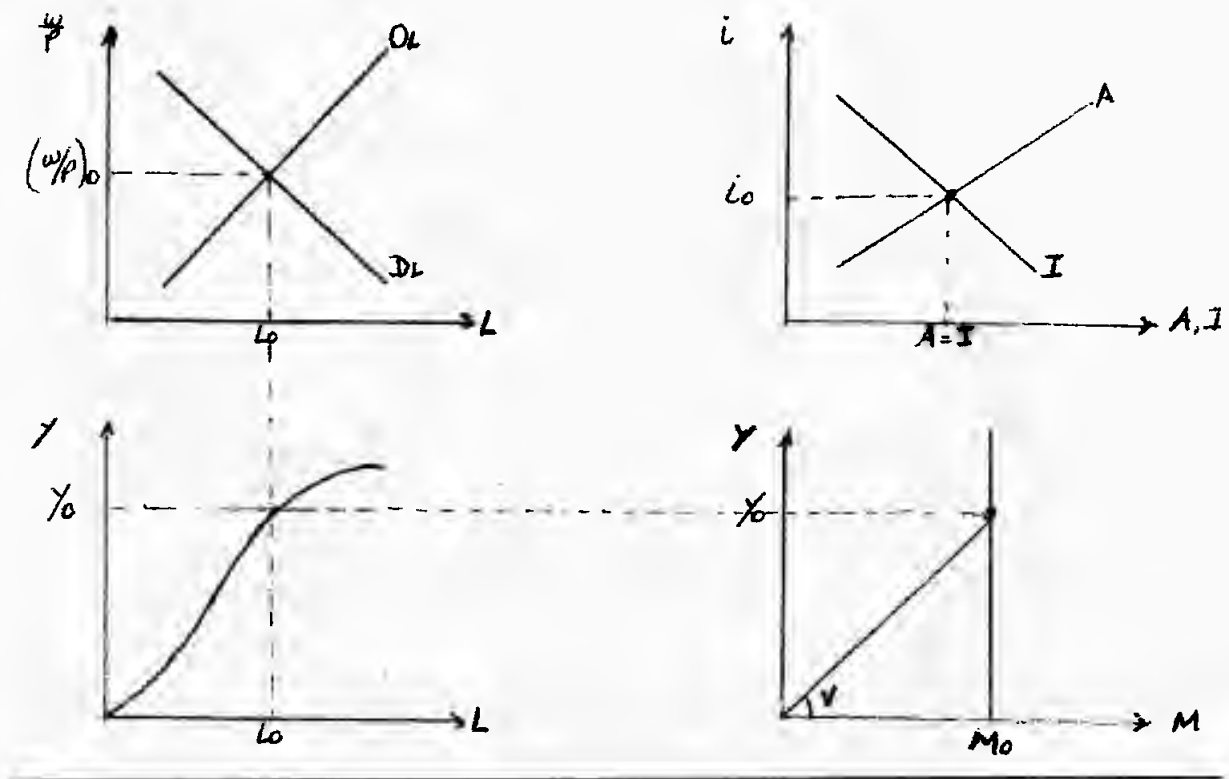
Gráfica 5.7

Donde:

- 1.- A_0 representa las magnitudes de ahorro ofrecido, cantidades que mantienen una relación directa con la tasa de interés; esto es, a medida que la tasa de interés aumenta, mayor será la predisposición a ahorrar por parte de los perceptores de ingreso y, en consecuencia, mayor la oferta de ahorros.
- 2.- I_a representa la demanda de fondos para inversión, la cual mantiene una relación inversa con respecto a la tasa de interés. Si la tasa de interés es alta, entonces sólo se solicitarán préstamos para instalar o ampliar aquellos emprendimientos que tengan o prometan rendimientos altos; si por el contrario, la tasa de interés es baja, entonces se demandarán fondos para instalar o ampliar más empresas, ya que las mismas no tienen que prometer un rendimiento tan alto.
- 3.- i_0 representa la tasa de interés de equilibrio, producto de la interacción entre la demanda de fondos (*Inversión*) y la oferta de los mismos (*Ahorro*). Tómese en consideración que no se ha tomado en consideración al Estado como agente económico-financiero, simplemente para mantener el modelo en un nivel de aproximación al tema; sin embargo, una presentación más compleja tiene que tomar en consideración a este agente, ya que es muy importante en la actualidad, tanto en su rol como oferente de fondos y, sobre todo, como demandante de los mismos, con el propósito de cubrir los déficits fiscales.

El Modelo integrado

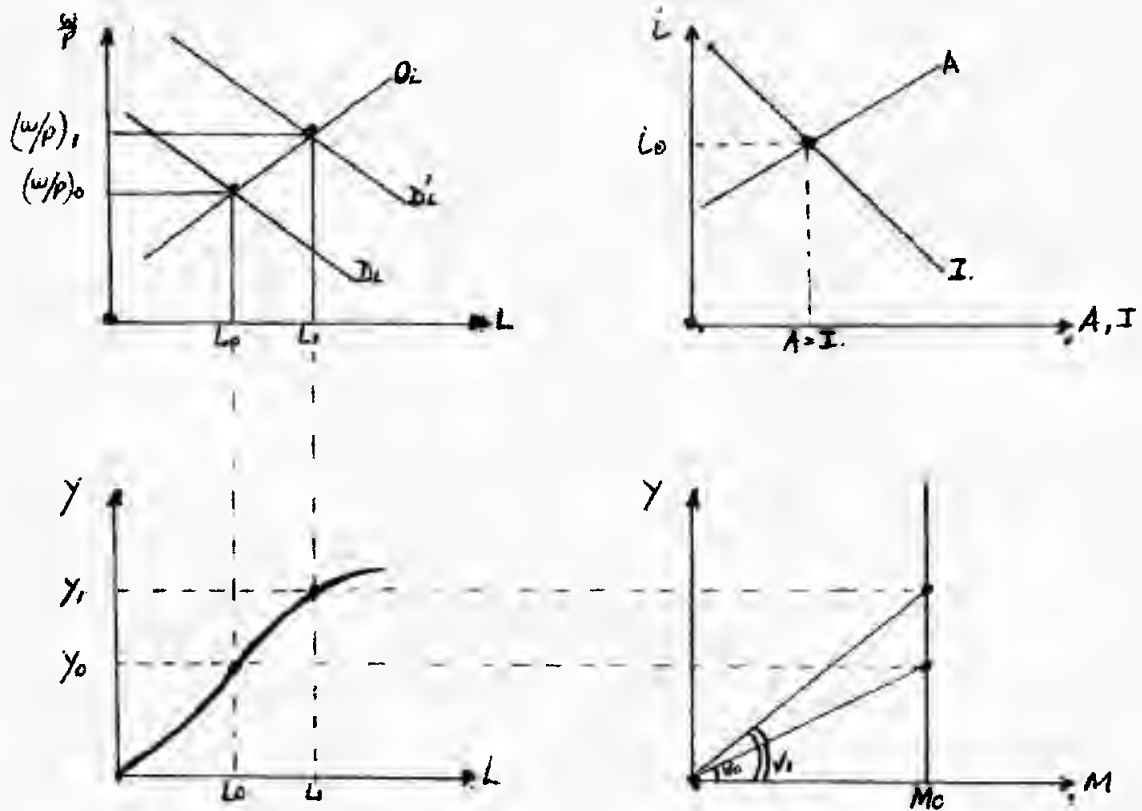
A continuación se integrarán los cuatro mercados de la siguiente forma:



Gráfica 5.9

Partiendo del mercado laboral, donde la interacción de la Demanda laboral (D_L) y la Oferta laboral (O_L) se determina un nivel de salario real $(W/P)_0$ que asegura el Pleno Empleo (L_0). A dicho nivel de empleo, la producción alcanza el valor Y_0 . Dada una Masa Monetaria perfectamente rígida (M_0), a ese nivel de ingreso, queda determinada una Velocidad de Rotación Monetaria (V_0); mientras que el Mercado Financiero se mantiene en equilibrio a una tasa i_0 , asegurando que el Ahorro se iguala a la Inversión.

Supongamos, ahora, que se produce un aumento en la Demanda de Trabajo y veamos los efectos que causa ese hecho en el sistema:



Gráfica 5.10

Donde:

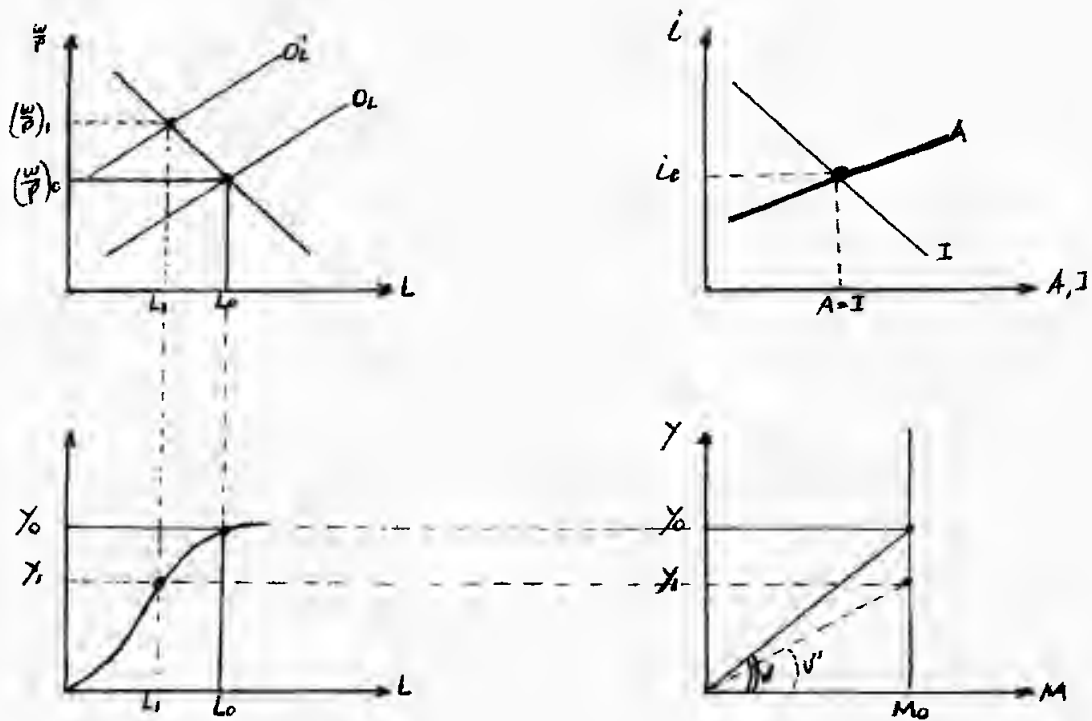
- 1.- Un aumento de la Demanda Laboral traslada la antigua demanda a la derecha, lo cual provoca, interactuando con la oferta laboral que no se ha modificado, un aumento en el salario real y en el nivel de ocupación.
- 2.- Al aumentar este último, la producción y el Ingreso aumentan (Mercado de Producción), provocando un aumento en la Demanda Monetaria, debido a la mayor cantidad de bienes que se demandan, y en la Velocidad de Rotación Monetaria, la cual leemos como una disminución en el nivel general de precios.
- 3.- Respecto al Mercado Financiero, no tenemos información suficiente. Es de esperar que tanto el Ahorro como la Inversión aumenten, pero no sabemos en qué proporción lo hacen, dando la posibilidad que los resultados sean diferentes.

Los resultados obtenidos pueden resumirse en la siguiente tabla, donde figuran los cambios positivos (+), los negativos (-), los que permanecen constantes (•) y aquellos que no podemos decir nada sin contar con información adicional (?).

Causa	D_L	O_L	W/P	L	Y	M	V	P	A	I	i
$\Delta D_L > 0$	+	•	+	+	+	•	(+)	-	?	?	?

Recordemos que el incremento de V se traduce en una disminución en el nivel general de precios (P), quedando aquella variable sin cambio (•).

Supongamos, ahora, una disminución en la oferta de trabajo (O_L), representándolo en el mercado laboral mediante un desplazamiento de la oferta laboral hacia la izquierda.



Gráfica 5.11

En el Mercado de Producción, vemos que el Producto y el Ingreso disminuyen, debido a la reducción del nivel de empleo. Ante un Ingreso menor, la

demanda monetaria disminuye, provocando una disminución (gráfica) de la Velocidad, lo cual debe leerse como un aumento en el nivel general de precios. Nada podemos asegurar respecto al Mercado Financiero.

Causa	D _L	O _L	W/P	L	Y	M	V	P	A	I	i
$\Delta O_L < 0$	•	-	+	-	-	•	(-)	+	?	?	?
							•				

Nuevamente, tengamos en cuenta que la Velocidad de Rotación Monetaria varía en términos gráficos, pero dado el carácter institucional de la misma, no cambia; motivo por el cual lo interpretamos como un cambio, en sentido contrario, en el nivel general de precios, en este caso, como un aumento de precios.

Como nota final importante, debemos tomar en cuenta que los cambios no son recursivos, es decir, un cambio en el Mercado de Producción tendrá efecto sobre los mercados que vienen a continuación (Monetario y Financiero), pero no afectará a los que le preceden, en este caso, al Mercado Laboral.

Anexo I

RESOLUCION EJERCICIOS UNIDAD I

Ejercicio 1

L	PT	PMe
100	800	8
1.500	15.000	10
3.000	36.000	12
5.000	40.000	8

Ejercicio 2

L	PT	Pmg
0	0	-
1	200	200
2	460	260
3	600	140
4	700	100

Ejercicio 3

L	PT	Pmg
0	0	-
50	300	6
100	1.050	15
200	2.800	17,5
300	3.600	8

Ejercicio 4

L	PT	PMe	Pmg
0	0	-	-
1	1.000	1.000,00	1.000
2	2.200	1.100,00	1.200
3	4.480	1.493,33	2.280
4	5.000	1.250,00	520
5	4.800	960,00	- 200

Ejercicio 5

L	PT	PMe	Pmg
0	0	-	-
50	5000	100	100
120	13.400	111,67	120
230	28.800	125,22	140
440	51.898	117,95	110
500	56.700	113,40	80

Ejercicio 6

AÑO	L	PT	PMe	IPMe	Δ IPMe
2000	740	2.300.000	3.108,11	100,00 %	-
2005	740	2.500.000	3.378,38	108,69 %	8,69%

Ejercicio 7

AÑO	L	PT	PMe	IPMe	Δ IPMe
2002	72	3.250.000	45.138,89	100,00 %	-
2003	60	3.800.000	63.333,33	140,31 %	40,31%

Ejercicio 8

L	PT	PMe	IPMe	Δ IPMe
1.600	5.000	3,13	100,00 %	-
1.800	5.625	3,13	100,00 %	0%

No, la productividad media no se incrementó. El producto total aumentó en la misma proporción que el incremento de las horas trabajadas ($\Delta L = 112,50\%$ y $\Delta X = 12,50\%$).

Ejercicio 9

L	PT	PMe	IPMe	Δ IPMe
1.600	5.000	3,13	100,00 %	-
1.800	6.000	3,33	106,39 %	6,39%

Ejercicio 10

L	PIB <small>(En millones de \$)</small>	PMe <small>(En \$)</small>	IPMe	Δ IPMe
8.423.376	147.350	17.492,99	100,00 %	-
8.745.450	152.150	17.397,62	99,45 %	- 055%

Anexo II

RESOLUCIÓN EJERCICIOS UNIDAD II

Ejercicio No. 1

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0	0	-	-	5	0	-	-
1	1.000	1.000,00	1.000	5	5.000	5.000	5.000
2	2.400	1.200,00	1.400	5	12.000	7.000	7.000
3	3.000	1.000,00	600	5	15.000	3.000	3.000
4	3.750	937,50	750	5	18.750	3.750	3.750
5	4.000	800,00	250	5	20.000	1.250	1.250

Ejercicio No. 2

$$\Delta IT = 5.000 \quad \Delta PT = 1.000$$

$$Img = \Delta IT / \Delta PT = 5.000 / 1.000 = 5$$

Ejercicio No. 3

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0	0	-	-	10	0	-	-
1	120	120	120	10	1.200	1.200	1.200
2	300	150	180	10	3.000	1.800	1.800
3	390	130	90	10	3.900	90	900
4	400	100	10	10	4.000	100	100
5	405	81	5	10	4.050	50	50

Ejercicio No. 4

Tanto el Producto Medio como el Producto Marginal están creciendo y el Producto Marginal está por encima del Producto Medio; por tanto, se trata de la Fase I.

Ejercicio No. 5

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0	0	-	-	120	0	-	-
1	15.000	15.000	15.000	120	1.800.000	1.800.000	1.800.000
2	33.000	16.500	18.000	120	3.960.000	2.160.000	2.160.000
3	57.000	19.000	24.000	120	6.840.000	2.880.000	2.880.000
4	70.000	17.500	13.000	120	8.400.000	1.560.000	1.560.000
5	75.000	15.000	5.000	120	9.000.000	600.000	600.000

Ejercicio No. 6

Al pasar de 3 a 4 trabajadores, tanto el Producto Medio como el Marginal están decreciendo y el Producto Marginal se encuentra por debajo del Producto Medio; por tanto, estamos en la Fase III.

Ejercicio No. 7

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0	0	-	-	65	0	-	-
50	6.000	120,0	120	65	390.000	7.800	7.800
75	9.125	121,6	125	65	593.125	8.125	8.125
120	14.075	117,29	110	65	914.875	7.150	7.150
150	17.075	113,83	100	65	1.109.875	6.500	6.500

Ejercicio No. 8

Entre los 75 y 120 trabajadores. Todavía con un nivel de 75 trabajadores, el Producto Marginal es superior al Producto Medio, aunque en decrecimiento (Fase II); mientras que antes de alcanzar los 120 trabajadores, el Producto Marginal está por debajo del Producto Medio.

Ejercicio No. 9

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0	0	-	-	15	0	-	-
2	20	10	10	15	300	150	150
5	56	10,00	12	15	840	180	180
10	126	11,20	14	15	1.890	210	210
12	148	12,33	11	15	2.220	165	165

Ejercicio No.10

La Fase 1, en la cual el Producto Marginal y el Producto Medio aumentan y en el que el primero lo hace a mayor velocidad que el segundo, en el rango de contratación comprendido entre 0 y 10 trabajadores. Al contratar 12 trabajadores, se está en la Fase 3, donde ambas productividades están decreciendo y en el que se verifica que $Pmg < PMe$.

Ejercicio No. 11

L	PT	PMe	Pmg	Px	IT	IPmg	VPmg
0	0	-	-	30	0	-	-
100	4.000	40,00	40,00	30	120.000	1.200	1.200
180	9.000	50,00	62,50	30	270.000	1.875	1.875
220	15.000	68,18	150,00	30	450.000	4.500	4.500
250	18.600	74,40	120	30	558.000	3.600	3.600

Ejercicio No. 12

Sólo se detecta la Fase 1, ya que ambas productividades crecen y, permanentemente, el Pmg está por encima del PMe.

Ejercicio No. 13

$$\begin{array}{ll} W_0 = 635 & L_0 = 46 \\ W_1 = 680 & L_1 = 38 \\ \Delta W = 45 & \Delta L = 8 \end{array}$$

$$\epsilon_w = (8 / 45) \times (635 + 680 / 46 + 38) = 1,40$$

Interpretación: $\Delta W = 1\% \rightarrow \Delta L = 1,40\%$ (Demanda laboral elástica)

Ejercicio No. 14

$$\begin{array}{l} MST_0 = W_0 \cdot L_0 = 635 \cdot 46 = \$ 29.210 \\ MST_1 = W_1 \cdot L_1 = 680 \cdot 38 = \$ 25.840 \\ \Delta MST = \$ 3.370 \end{array}$$

$$(\epsilon_w > 1 \wedge \Delta W > 0) \rightarrow \Delta MST < 0$$

Lo anterior se lee: "Si la elasticidad-salario es mayor que uno y aumenta el salario, entonces la Masa Salarial Total disminuye."

$$\text{En nuestro caso: } (\epsilon_w = 1,40 \wedge \Delta W > 7,08\%) \rightarrow \Delta MST = - 11,54\%$$

Ejercicio No. 15

$$\begin{array}{ll} W_0 = 2.300 & L_0 = 52 \\ W_1 = 2.800 & L_1 = 50 \\ \Delta W = 500 & \Delta L = 2 \end{array}$$

$$\epsilon_w = (2 / 500) \times (2.300 + 2.800 / 52 + 50) = 0,19$$

Interpretación: $\Delta W = 1\% \rightarrow \Delta L = 0,19\%$ (Demanda laboral rígida)

Ejercicio No. 16

$$MST_0 = W_0 \cdot L_0 = 2.300 \cdot 52 = \$ 119.600$$

$$MST_1 = W_1 \cdot L_1 = 2.800 \cdot 50 = \$ 140.000$$

$$\Delta MST = \$ 20.400$$

$$(\epsilon_w < 1 \wedge \Delta W > 0) \rightarrow \Delta MST > 0$$

Lo anterior se lee: "Si la elasticidad-salario es menor que uno y aumenta el salario, entonces la Masa Salarial Total aumenta."

$$\text{En nuestro caso: } (\epsilon_w = 0,19 \wedge \Delta W > 21,74\%) \rightarrow \Delta MST = 17,05\%$$

Ejercicio No. 17

a.- Cuanto más especializado es el trabajo, menor es la elasticidad.

b.- Cuanto más especializado es el trabajo, ante un aumento de sueldos y/o salarios, la MST aumenta.

c.- Cuanto más especializado es el trabajo, ante un aumento de sueldos y/o salarios, el nivel de ocupación se reduce en forma menos que proporcional.

Ejercicio No.18

$$P_{K0} = 480.000$$

$$L_0 = 15$$

$$P_{K1} = 720.000$$

$$L_1 = 12$$

$$\Delta P_K = 240.000$$

$$\Delta L = -3$$

$$\epsilon_{lk} = (-3 / 240.000) \cdot (1.200.000 / 27) = - 0,56$$

Interpretación: $\Delta P_K = 1\% \rightarrow \Delta L = - 0,56\%$; en consecuencia, el capital (K) y el trabajo (L) son, entre sí, factores productivos sustitutos en esta empresa.

Ejercicio No. 19

$$P_{K0} = 170.000$$

$$L_0 = 30$$

$$P_{K1} = 210.000$$

$$L_1 = 35$$

$$\Delta P_K = 40.000$$

$$\Delta L = 5$$

$$\epsilon_{lk} = (5 / 40.000) \cdot (380.000 / 65) = 0,73$$

Interpretación: $\Delta P_K = 1\% \rightarrow \Delta L = 0,73\%$; en consecuencia, el capital (K) y el trabajo (L) son, entre sí, factores productivos complementarios en esta empresa.

Ejercicio No. 20

$$W_1 > W_0 \text{ y } L_1 > L_2$$

- Al aumentar la demanda del producto, entonces aumenta la demanda laboral (desplazamiento de la demanda laboral a la derecha).
- Al aumentar la demanda laboral, permaneciendo constante la oferta laboral, aumenta el nivel de ocupación (L) y el salario (W).

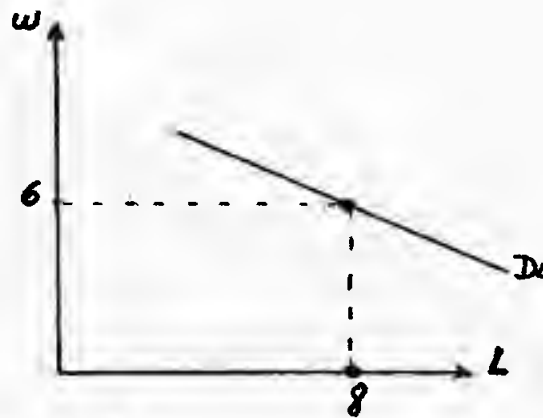
Ejercicio No. 21

$$W_1 < W_0 \text{ y } L_1 < L_2$$

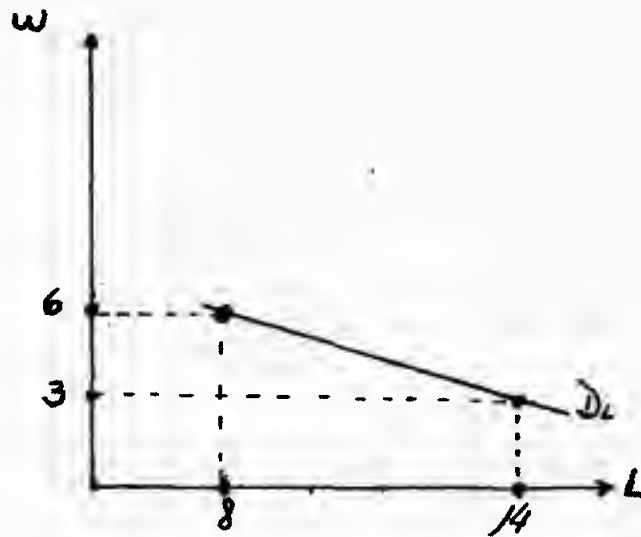
- Al disminuir el Pm_{GL} para todos los niveles de ocupación, la curva de IPm_g (demanda laboral) se desplaza a la izquierda.
- Dado que la oferta laboral no cambia, ésta se cortará con la nueva demanda laboral en un nivel de salario más bajo y con un nivel de ocupación menor.

Ejercicio No. 22

- a.- $L = 20 - 2W$
 $L_0 = 20 - 2(6) = 8$ trabajadores
Es decir, $W_0 = \$ 6 \rightarrow L_0 = 8$ trabajadores.



- b.- $L_1 = 20 - 2(3) = 14$ trabajadores
Es decir, $W_1 = \$ 3 \rightarrow L_1 = 14$ trabajadores.

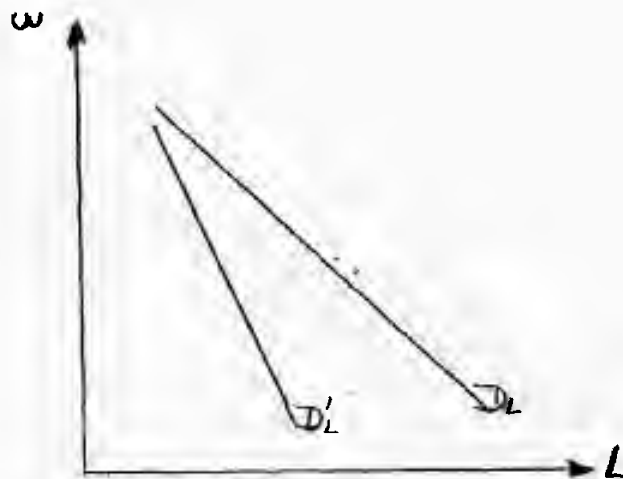


c.- Al incrementarse el número de trabajadores contratados, la producción del bien aumenta y, con ello, disminuye el precio de mercado.

d.- $L_2 = 15 - 2(3) = 9$ trabajadores.

Es decir; $W_1 = 3 \rightarrow L_2 = 9$ trabajadores.

Al disminuir el precio del bien (P) de P_0 a P_1 , la demanda laboral se contrae; es decir, se traslada a la izquierda (de D_L a D'_L).



23.- $W_0 = 730$
 $W_1 = 780$
 $\Delta W = 50$

$L_0 = 25$
 $L_1 = 20$
 $|\Delta L| = 5$

$$E_w = (\Delta L / \Delta W) / (W_0 / L_0) = (5 / 50) / (730 / 25) = 2,92$$

$$\Delta W = 1 \% \rightarrow \Delta L = 2,92\%$$

Observaciones:

a.- Al igual que en la elasticidad precio de demanda de un bien, podemos no considerar el signo del coeficiente de elasticidad, es decir, trabajamos con su valor absoluto.

b.- También se puede utilizar la fórmula operativa:

$$E_w = (\Delta L / \Delta W) (W_0 + W_1 / L_0 + L_1)$$

Expresión equivalente a la anterior, pero que proporciona un coeficiente de elasticidad salarial más ajustado.

$$\begin{aligned} 24.- \quad MST_0 &= 25 \times 730 = 18.250 \\ MST_1 &= 20 \times 780 = 15.600 \\ \Delta MST &= -2.650 \end{aligned}$$

La Masa Salarial Total disminuyó en \$ 2.650; ya que, al ser el coeficiente de elasticidad salarial mayor a 1, todo aumento salarial la reduce en forma más que proporcional.

$$\begin{aligned} 25.- \quad MST_0 &= 25 \times 730 = 18.250 \\ MST_1 &= 22 \times 780 = 17.160 \\ \Delta MST &= -1.090 \end{aligned}$$

Estamos en un caso similar al anterior, salvo que el coeficiente de la elasticidad salario es menor y, por tanto, la reducción de la MST también será menor. Podemos confirmar, en consecuencia, que cuando el coeficiente de elasticidad es mayor que 1, todo aumento salarial generará un cambio en sentido contrario sobre la MST.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Chen, Chi-Yi, Mercado Laboral. Teorías y Políticas, Caracas, UCAB, 1998.
- De Pablo, Juan Carlos, Macroeconomía. Replanteo del Enfoque Convencional: problemática argentina y latinoamericana, Buenos Aires, Amorrortu editores, 1973.
- Denis, Henri, Historia del Pensamiento Económico, Barcelona, Ed. Ariel, 1970.
- Dornbusch , Rudiger y Fischer, Stanley, Macroeconomía, España, Mc Graw Hill, 1995.
- Ferguson, C.E., Teoría Microeconómica, México, Fondo de Cultura Económica, 1971.
- Hall, Robert y Lieberman, Marc , Macroeconomía. Principios y aplicaciones, México, Thomson, 2006.
- Landreth, Harry y Colander, David C., Historia del Pensamiento Económico, España, Mc Graw Hill, 2006.
- Mansfield, Edwin, Microeconomía. Teoría y Aplicaciones, Argentina, Editorial Tesis, 1987
- McConnell, Campbell R. y Brue, Stanley L., Economía Laboral Contemporánea, España, Mc Graw Hill, 1997.
- Napoleoni , Claudio, Fisiocracia, Smith Ricardo y Marx, Barcelona, Oikos-Tau Ediciones, 1974.
- Ricardo, David, Principios de Economía Política y Tributación, México, Fondo de Cultura Económica, 1973.
- Roll, Eric, Historia de las Doctrinas Económicas, México, Fondo de Cultura Económica, 1982.
- Schumpeter, Joseph A., Síntesis de la evolución de la ciencia económica y sus métodos, Barcelona, Oikos-Tau, 1967.
- Smith, Adam, Investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones, México, Fondo de Cultura Económica, 1984.