



Revista Ciencia Económica

Órgano de difusión del Seminario Permanente de la Academia de Teoría Económica

UNAM

José Narro Robles
Rector

Eduardo Bárzana García
Secretario General

Leopoldo Silva Gutiérrez
Secretario Administrativo

Javier de la Fuente Hernández
Secretaria de Desarrollo Institucional

Ramiro Jesús Sandoval
Secretario de Servicios
a la Comunidad Universitaria

Luis Raúl González Pérez
Abogado General

FACULTAD DE ECONOMÍA

Leonardo Lomelí Vanegas
Director

Eduardo Vega López
Secretario General

Javier Urbieto Zavala
Secretario Administrativo

CIENCIA ECONÓMICA

Mauro Rodríguez García
Director

Andrés Blancas Neria
(Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM)

Jorge Carreto Sanguinés
(Facultad de Economía, UNAM)

Irma Escarcega Aguirre
(Facultad de Economía, UNAM)

Carlos Guerrero de Lizardi
(Tecnológico de Monterrey, Campus Cd. México)

Rogelio Huerta Quintanilla
(Facultad de Economía, UNAM)

Carlos Ibarra Niño
(Universidad de las Américas, Puebla)

Javier Martínez Peinado
(Universidad de Barcelona)

Carlos Maya Ambía
(Universidad de Guadalajara)

Comité Editorial

Karina Navarrete Pérez
Secretaria Técnica
Diseño y formación editorial

Jorge Carreto Sanguinés
Irma Escarcega Aguirre
Rogelio Huerta Quintanilla
Mauro Rodríguez García
Paulo Scheinvar Akcelrad†
Fundadores



Facultad de Economía

1 de agosto de 2013
año 2 • no. 3

Reflexiones sobre la Docencia

Vadillo, A., 2013. Economía
neokeynesiana y mercado del
trabajo. *Ciencia Económica*, 2(3),
pp. 119-143.

doi: 10.22201/fe.24484962e.2013.v2n3.a7

Revista Ciencia Económica • Publicación semestral

<http://www.economia.unam.mx/cienciaeco/>

Economía neokeynesiana y mercado del trabajo*

Alfonso Vadillo

Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
<alfonsovadillo@gmail.com>

doi: 10.22201/fe.24484962e.2013.v2n3.a7

INTRODUCCIÓN

Este escrito aborda las elaboraciones de una corriente de pensamiento que se autodenomina “economía neokeynesiana” (en adelante ENK) a pesar de que su literatura —muy heterogénea¹— y sus autores hacen poca referencia a la *Teoría General*.

Sus análisis de la determinación de precios en las empresas pretenden ser una alternativa a la Nueva Macroeconomía Clásica (en adelante NMC), cuando en realidad se complementan. La importancia de la ENK se debe a que, en los últimos años, sus ideas sobre la desocupación tienen gran influencia sobre las políticas y las reformas del mercado de trabajo, de actualidad en México² (El Colegio de México, 2012).

En el ámbito de la academia, puede decirse que la ENK proporciona una versión más elaborada y menos automática o inmediata del equilibrio *microeconómico* neoclásico, que permite articular el estudio del equilibrio general a la distribución del ingreso, el empleo y el crecimiento. Por esto es, a nuestro parecer, una visión más completa y actual del sistema neoclásico, que consiente establecer una relación más precisa o clara de la *microeconomía* (sus *microfundamentos*) con la NMC. En todo caso, la incuestionable importancia política actual de la ENK no puede ser soslayada en una actualización de programas de estudio de la Teoría Económica.

Si bien la ENK se interesa en la determinación de precios en las empresas y, por lo tanto, de los costos en general, aquí nos ocuparemos de los

* Versión ampliada del escrito que sirvió para exponer el tema en el Seminario Permanente de la Academia de Teoría Económica de la Facultad de Economía de la UNAM.

1 Véase la [nota bibliográfica 1](#).

2 Reforma Laboral aprobada en el Congreso, el 2 octubre de 2012.

argumentos que tienen que ver con los salarios, el mercado de trabajo y, hasta cierto punto, con el crecimiento. En cuatro [notas temáticas](#) se consignan otros aspectos de su análisis sobre la determinación de precios, como la viscosidad, el riesgo, el “costo menú” y el fondo de salarios, que consideramos menos relevantes para nuestros propósitos de afrontar la relación neoclásica entre microeconomía y macroeconomía.

Las reflexiones de este escrito cimientan, en parte, nuestra propuesta de eliminar la *separación neoclásica* entre *micro* y *macro* que estructura los programas actuales,³ radicada en supuestos insostenibles, a saber: 1) que en la microeconomía existe una teoría de la empresa, 2) que el aprendizaje de su formalismo garantiza la inserción de nuestros egresados en el “mercado de trabajo de los economistas”, y 3) que es la manera más didáctica para estudiar el equilibrio general neoclásico. En cambio, para Robinson (1953-54: 81): “la función de producción (neoclásica) ha sido un poderoso instrumento de mala educación” [paréntesis nuestro].

Para aligerar la lectura de estas páginas las referencias se limitan a lo imprescindible; la bibliografía se presenta al final con notas separadas por temas.

Las ideas que se exponen tienen un origen remoto y otro más reciente. Las notas y lecturas tomadas de las lecciones de economía que el profesor Massimo Pivetti impartía en 1975 en la Universidad de Modena son la estructura subyacente a este escrito. Naturalmente no había en aquel tiempo neokeynesianos, su origen es tal vez un ensayo de Akerlof (1980).⁴ Nuestras lecturas de esta corriente de pensamiento son más recientes, iniciaron en los años noventa, generando notas sueltas que, quizá por su carácter heterogéneo y ciertas limitaciones nuestras, no encontraron una sistematización orgánica hasta la lectura del libro del profesor Pivetti (2004),⁵ y cuya amistad me honra y agradezco. Estas páginas narran esencialmente mi síntesis de *sus ideas*, que espero no atropellar. No obstante, como es usual, un escrito es responsabilidad de quien lo suscribe.

3 Véase del autor: “Reflexiones sobre las propuestas para el diagnóstico para el proceso de reforma del Plan de estudios de la Facultad de Economía de la UNAM”, en: *Ciencia Económica*, 2(2), 1 de enero de 2013, pp. 63-79.

4 Premio Nobel de Economía en 2001, junto con Michael Spence y Joseph E. Stiglitz. Véase la [nota bibliográfica 1](#).

5 Pivetti, M., 2004. *Economía política*. Milano: Laterza. Es un libro ambientado por el pensamiento clásico a contrapunto con las teorías *modernas*, que puede ser óptimo para cursos actualizados de Teoría Económica.

LOS ARGUMENTOS DEL ANÁLISIS NEOKEYNESIANO

Los teóricos de la ENK postulan que en cualquier sistema económico existen algunas *propiedades*, las cuales generan *viscosidad* en los mercados que, en general, obstaculizan la posibilidad de las empresas de ajustar sus precios a los óptimos de equilibrio y, en particular, *rigideces* que impiden la determinación de los salarios por la oferta y la demanda. Sus análisis al respecto proceden a partir de los salarios vigentes; consideran situaciones de un exceso de oferta de trabajo, enfocando la desocupación *involuntaria* con su noción de “tasa de desocupación natural” que, en nuestra opinión, es la misma tasa natural de desempleo (NRU, por sus siglas en inglés) o tasa de desempleo no aceleradora de la inflación (NAIRU, por sus siglas en inglés) con la que procede el análisis de la NME (Friedman, 1968: 8; Modigliani y Papademos, 1975).

Sin embargo, según Gregory Mankiw (uno de sus principales exponentes), en la ENK el significado es diferente porque, normalmente, no se refieren a la *fricción* de la NMC, lo cual no parece ser una distinción significativa ni precisa. En todo caso, Mankiw usa como referente una tasa calculada como la *media* de la desocupación efectiva (Mankiw, 1998: 89), hacia la que considera tiende una economía como resultado de sus *imperfecciones*, mismas que inciden en la manera en que las empresas determinan y ajustan sus precios, la producción y los salarios.

De manera que, puede decirse, el carácter “natural” de la tasa de desocupación significa que por las características del sistema —a pesar del exceso de oferta de trabajo— los salarios corrientes tenderán a no bajar al nivel del equilibrio de oferta y demanda debido, según esto, a las imperfecciones del sistema que afectan y se expresan en el comportamiento de los mercados.

DESOCUPACIÓN NATURAL, INVOLUNTARIA Y EQUILIBRIO

Por su importancia para el análisis de la ENK, conviene precisar su noción de “tasa natural de desocupación”, antes de adentrarse en sus argumentos, según los cuales: las imperfecciones del mercado de trabajo inciden en las oscilaciones de la oferta agregada y los correspondientes niveles de “desocupación involuntaria” respecto a esa “tasa natural”.

Mankiw postula y calcula la tasa natural de desocupación como el nivel medio empírico al que tiende la tasa de desocupación efectiva; tanto el postulado como el cálculo tiene, como veremos, implicaciones teóricas y de política económica, que son distintas según la teoría que se considera más acertada (o más documentada).

La tasa *media* real (empírica) es un referente objetivo ineludible para cualquier teoría, pero en la *Teoría general* de Keynes no se puede perder de vista que las decisiones de inversión son *independientes* de las decisiones de ahorro (Garegnani, 1979) y nada garantiza que la inversión “deseada” por las empresas alcance y se mantenga a un nivel necesario para asimilar la oferta de ahorro que corresponde al nivel de producción requerido para emplear toda la desocupación “involuntaria”.

Considerando una situación en la que la tasa de desocupación empírica respecto al equilibrio (determinado por la oferta y la demanda agregada de mercancías) fuese la tasa natural de desocupación postulada por la ENK, entonces sería difícil e irrelevante negar o afirmar que una tendencia creciente de la tasa de desocupación efectiva corresponderá con un aumento de la tasa natural de desocupación.

Con una propensión al consumo *dada* (constante), como en Keynes la producción depende o estaría limitada por la demanda, la ocupación y la producción, sólo puede crecer, necesariamente, a la par de las inversiones, y como la inversión *realizada* tiende a equilibrarse o ser igual a la *deseada* por las empresas, entonces el nivel de la ocupación efectiva tendería a ese equilibrio de la inversión. De manera que, considerando el trabajo disponible, la tasa de desocupación *efectiva* se adecuaría a la tasa de desocupación de equilibrio (de la inversión *deseada* y *realizada*).

La tasa *media* móvil de desocupación efectiva de Mankiw expresa de manera verosímil la tendencia en el tiempo de su tasa natural de desocupación, o sea: la desocupación de equilibrio. En el contexto keynesiano, una tendencia creciente de la tasa de desocupación está asociada a causas como el estancamiento prolongado de la inversión (I) o a la baja de la propensión al consumo (α), las cuales objetivamente pueden ser determinadas sin dificultad. Sobra decir que para proceder con rigor es imperativo investigar y establecer las causas del estancamiento de I o de la baja en α , lo cual es ineludible para diseñar —sobre bases *objetivas*— políticas para reducir la desocupación,

En cambio, en el esquema de la NMC, la tasa natural de desocupación corresponde al producto “natural” que refleja el sistema de *preferencias*⁶ considerando dadas: la tecnología, la dotación disponible de los factores de la producción y los diversos tipos de desocupación *friccional* (Friedman, 1976; Gordon, 1981; Schultze, 1983; Summers, 1988). A esto

6 Puede verse que los análisis de la ENK proceden claramente en el contexto de la llamada “teoría moderna del consumidor” y su constelación de “supuestos” (axiomas) ex cátedra arbitrarios no corroborables, como, en especial, la “racionalidad del consumidor”.

la ENK agrega un conjunto de imperfecciones del mercado de trabajo que causarían (como se verá⁷) salarios mayores a los del equilibrio de la oferta y demanda de trabajo, e influirían en el nivel de la tasa natural de desocupación.

Es de destacar que: 1) para ambos enfoques la tasa natural de desocupación no es la tasa de desocupación (voluntaria) del equilibrio entre la oferta y la demanda agregada y, en especial, 2) la NMC y la ENK coinciden en que la inversión está determinada por la oferta de ahorro, esto implica (en ambas) que *no existen límites de la demanda* a la producción, es decir: la Ley de Say.⁸

En ambos contextos, postular que la tasa de desocupación efectiva oscila en torno al nivel medio de la tendencia empírica, con la que Mankiw calcula y determina la tasa natural de desocupación es una tautología, porque significa *asumir* que la tenencia de la desocupación efectiva (empírica) refleja y convalida el axioma *a priori* de la teoría.

Los teóricos de la NMC interpretarán como desocupación voluntaria o friccional una tendencia creciente de desocupación efectiva; la atribuirán a cambios de circunstancias difícilmente observables, como los *¡gustos!*, y en condiciones técnicas. Ambos analistas concluirán que si bien puede generar un malestar social, será mínimo e intrascendente.

Si bien un exponente de la ENK aceptaría que la desocupación involuntaria pueda ser un asunto con graves costos sociales, no explicable sólo por la insuficiencia de la demanda efectiva, sino por la creciente rigidez en el mercado de trabajo, cuando no pueda asociar la desocupación a sus rigideces le parecerá una situación muy misteriosa.

Es de subrayar que estos dos tipos de economistas coincidirán en que: 1) la desocupación (voluntaria e involuntaria) no podrá superarse o resolverse con la política económica; 2) tampoco considerarán que el estancamiento de la inversión o del consumo puedan ser *causas* determinantes del desempleo y, naturalmente, no le parecerán temas importantes para la investigación; 3) en especial, rechazarán que la solución a la desocupación pueda ser una política *keynesiana* que genere o aumente la demanda agregada.

En cuanto a la evidencia empírica, en el contexto de la ENK se insiste en que una tasa creciente de desocupación efectiva tiende a aumentar

7 Véase el apartado referente a la [teoría del “salario de eficiencia”](#).

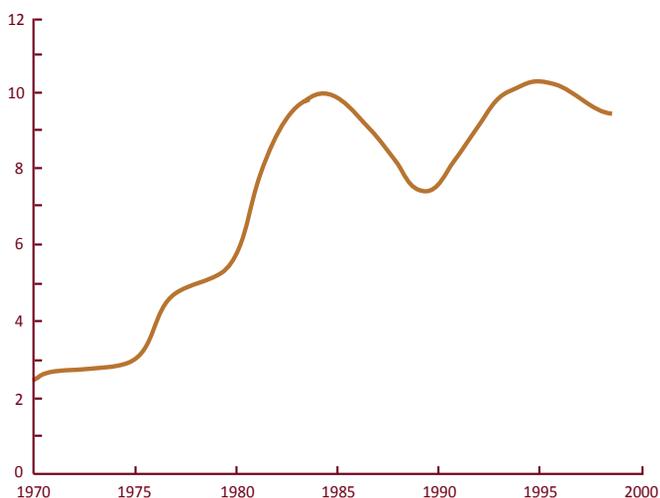
8 Sobre la Ley de Say véase del autor: “Reflexiones sobre las propuestas para el diagnóstico para el proceso de reforma del Plan de estudios de la Facultad de Economía de la UNAM” [párrafo II], en: *Ciencia Económica*, 2(2), 1 de enero de 2013, pp. 63-79.

por las imperfecciones o rigideces en el mercado de trabajo y, en consecuencia, contribuyen a elevar la “tasa natural”. El asunto es que no hay evidencias que avalen la idea de que el aumento de los niveles de desocupación efectiva se deba a que aumentan las rigideces del mercado de trabajo. Los datos empíricos indican que, contrariamente, los reduce.⁹

Al respecto, parece legítimo observar el caso de Europa, donde en los treinta años posteriores a la segunda posguerra, como en ninguna otra parte, aumentaron las protecciones y las prestaciones de los asalariados típicas del Estado de bienestar, que para la ENK son causa de las rigideces. Sin embargo, en este periodo —de la “edad de oro”— la historia registra tasas de crecimiento acelerado con muy bajas tasas de desocupación.

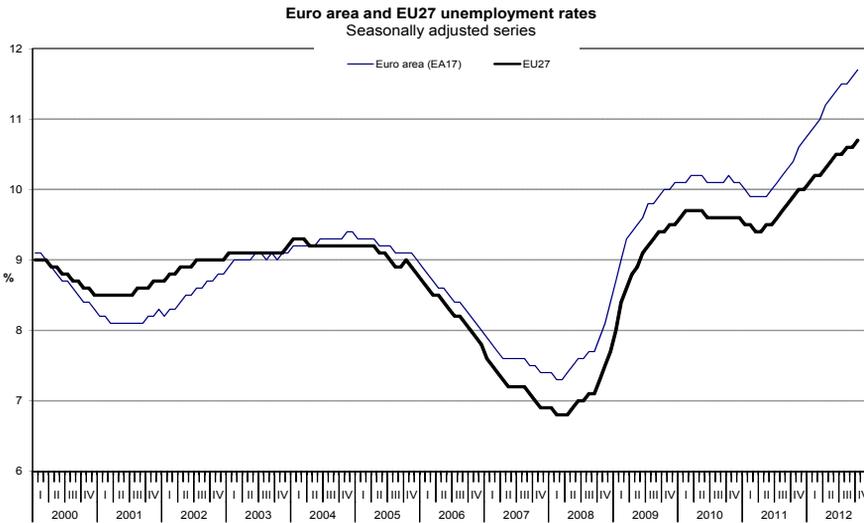
En contraste, como está ampliamente documentado, de 1980 a la fecha los mercados de trabajo europeos se hicieron significativamente flexibles, pero la desocupación creció rápidamente (véase la gráfica 1) hasta los actuales niveles alarmantes y, de acuerdo con las cifras oficiales de Eurostat y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, sigue aumentando (véase la gráfica 2), enfrentando sus economías una grave recesión.

GRÁFICA 1
TASA DE DESEMPLEO EFECTIVO DE LA UE
(porcentajes)



Fuente: Eurostat series. Disponible en: <http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/time_series/index_en.htm>.

⁹ Véase el apartado referente a la [incidencia de la desocupación](#) en la determinación del salario.

GRÁFICA 2**TASA DE DESEMPLEO, ZONA EURO Y UE-27**

Fuente: tomada de Eurostat, 2012. Euro area unemployment rate at 11.7% [pdf]. Eurostatnewslease-euroindicators no. 170/2012, 30 de noviembre. Disponible en: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-30112012-BP/EN/3-30112012-BP-EN.PDF>.

LA ENK: RIGIDEZ DEL SALARIO REAL Y DESOCUPACIÓN INVOLUNTARIA

El análisis nekeynesiano ha tenido una gran influencia en la manera actual de enfocar y abordar los problemas de la desocupación, por ello es importante intentar precisar sus argumentos al respecto.

Las tesis nekeynesianas sobre la desocupación involuntaria consideran que las empresas —además de su aversión al riesgo¹⁰— no se inclinan o son reacias a bajar sus precios cuando baja su demanda; no obstante, están de acuerdo con la premisa neoclásica de que si no hay rigidez o con flexibilidad de los salarios reales no puede haber desocupación involuntaria (o *friccional*).

Por ejemplo, si se parte del equilibrio neoclásico, una alteración o disturbio —debido, por ejemplo, a una reducción en la oferta monetaria— que contraiga la oferta agregada amplificada por la aversión al riesgo, desplazaría hacia la izquierda la función de demanda agregada total de trabajo (DL) de DL_1 a DL_2 , como puede verse en la gráfica 3. En la ENK

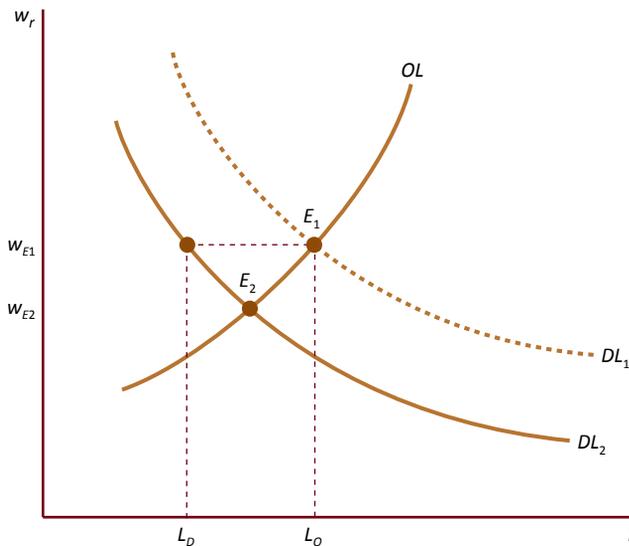
¹⁰ Véase la [nota temática 2](#) referente a la aversión al riesgo.

argumentan que una situación como esta, de reducción de la demanda agregada, no implicaría, por sí misma, que no encuentren trabajo las personas dispuestas a aceptar los salarios vigentes (Andersen, 1998).

En presencia de salarios flexibles, los mecanismos de ajuste neoclásicos (de *sustitución* de técnicas y entre bienes de consumo) harían que la oferta y demanda de trabajo se equilibren en E_2 ; en cambio, según la ENK, la desocupación involuntaria surgiría por la rigidez de salarios reales (que se mantendrían al nivel w_{E1}) induciendo un exceso de oferta de trabajo (respecto al nuevo nivel de demanda DL_2-E_2) por una magnitud que representa el segmento $L_D L_O$.

GRÁFICA 3

DEMANDA AGREGADA TOTAL DE TRABAJO Y RIGIDEZ DE SALARIO REAL (w_r)



LA TEORÍA DEL “SALARIO DE EFICIENCIA”

El análisis de la rigidez de los salarios reales que, como puede verse, para los neokeynesianos causa la desocupación, procede en torno a su noción fundamental del “salario de eficiencia” (Shapiro y Stiglitz, 1984). Consideran que existe un nivel de salario —que expresa condiciones institucionales socioeconómicas— mayor que el del equilibrio (de oferta y demanda). Argumentan que los empresarios, por su experiencia del contexto socioinstitucional, consideran conveniente pagar ese nivel de salario de “eficiencia” y no están dispuestos a reducirlo o transgredir,

incluso en presencia de exceso de oferta de trabajo. De manera que, mientras más alto sea ese nivel de eficiencia, respecto al salario del equilibrio de la oferta y la demanda de trabajo, mayor sería la desocupación involuntaria.

Según los economistas de la ENK, para cualquier desplazamiento de la función de demanda de trabajo habrá un nivel de salario real determinado por el equilibrio entre oferta y demanda de trabajo. Con un desplazamiento a la izquierda de la curva de demanda en la gráfica 3 ese salario de equilibrio sería: $w_{E_2}-E_2$. De acuerdo con la teoría del salario de eficiencia de la ENK, las empresas operan de manera *más eficiente* con un salario superior a E_2 , precisamente de eficiencia: w_{E_1} , o sea, con un costo mayor que, sin embargo, se compensaría con mayores ganancias obtenidas operando de este modo.

Según la ENK, esto se debe a las ventajas que obtienen las empresas al pagar el salario de eficiencia w_{E_1} , a saber:

- 1) Un salario más alto —que el de equilibrio neoclásico— aumentaría la voluntad de los trabajadores a realizar mejor su tarea, incrementando la productividad media de la empresa; además, reduciría despidos por negligencia que, por el salario elevado, significan un alto costo para el trabajador.
- 2) Salarios elevados atraen trabajadores calificados con un alto “salario de reserva” (el más bajo aceptable, al que para el trabajador sería “indiferente” a emplearse o permanecer desocupado), reduciendo el *riesgo* de contratar incompetentes que pueden ocasionar grandes pérdidas.
- 3) Además, salarios altos inhibirán el cambio constante de personal, reduciendo los costos de contratación y adiestramiento de nuevos trabajadores.
- 4) Por último, en especial, los salarios altos desincentivan la inscripción a sindicatos y su formación, lo cual contribuiría a la eficiencia debido a que —argumentan— el sindicato reduce la flexibilidad para decidir cómo usar la fuerza de trabajo de que dispone la empresa y aumenta el costo de producción.

Reflexiones sobre el salario de eficiencia

La idea de un salario de eficiencia plantea dudas sobre la objetividad de los argumentos neokeynesianos antes expuestos, veamos:

- 1) No se entiende porque las empresas tendrían que conformarse con menores ganancias y mayores costos administrativos reduciendo su productividad media al pagar salarios por arriba del equilibrio; tampoco es claro cómo se determina* ese nivel de salario “eficiente” que, incluso en presencia de desocupación involuntaria, a los empresarios parece inconveniente reducir.
- 2) *Cualquier circunstancia económica, social e institucional que aumente la competencia y la flexibilidad en el mercado del trabajo aumenta la *presión* de

- la desocupación sobre los asalariados, y tiende a reducir el nivel del salario de eficiencia neokeynesiano.
- 3) También ese salario se reducirá cuando la desocupación se extiende, porque aumenta el *riesgo* de la desocupación disminuyendo la resistencia natural de los trabajadores a emplearse y bajando el nivel del salario de reserva —al que estarían dispuestos a trabajar— en todas las categorías de trabajadores, lo cual permite atraer trabajadores calificados más eficientes pagando salarios que los correspondientes a su calidad.
 - 4) Las categorías de trabajadores menos calificados, en los que más recae la desocupación, las conforman los trabajadores desempleados por mucho tiempo, en particular los jóvenes; son categorías con bajos salarios de reserva, que disminuyen más cuando se reduce o elimina la “protección” legal, como el nivel del mínimo o el subsidio de desocupación, reduciendo el nivel del salario de eficiencia en estas categorías.
 - 5) La posibilidad de que las empresas controlen a los sindicatos e impidan su conformación depende, como se sabe, de la legislación del trabajo y sus leyes reglamentarias. De manera que el *incentivo* de las empresas para pagar salarios altos dependerá de la facilidad legal para despedir. El incentivo será menor cuando menores sean las obligaciones legales de la contratación, las prestaciones y de la jornada de trabajo, es decir, el nivel del salario de eficiencia está condicionado por la protección legal al trabajo.
 - 6) En presencia de desocupación involuntaria, el discurso neokeynesiano de la “equidad” (Akerlof, 1982; Blinder, 1988; Solow, 1990), según el cual el nivel del salario no tiende a bajar por “convenciones sociales” de equidad moralmente aceptada entre los trabajadores y sus contratantes, por lo cual sería inconveniente para estos últimos pagar un salario menor al de equidad porque —argumentan— sus trabajadores no cooperarían para adiestrar a nuevos trabajadores que aceptasen salarios más bajos, en la medida en que considerarían estar denigrando las costumbres. Sin embargo, las convenciones dependen y pueden cambiar por el buen o mal funcionamiento de la economía y, especialmente, por la capacidad de la sociedad para defender niveles estándar de moralidad social o bien ceder para aminorar los costos de los patrones.

SALARIO DE EFICIENCIA: LA SUBSISTENCIA CLÁSICA Y LA TEORÍA NEOCLÁSICA

El argumento neokeynesiano central, y que conviene subrayar (no ajeno a la distribución del ingreso), radica en su postulado de que: en un contexto económico y social existe un nivel por debajo del cual, incluso habiendo desocupación involuntaria, el salario real en curso se resiste a bajar. En general, los argumentos neokeynesianos proceden en el esquema neoclásico asociando, por ejemplo, a la “desutilidad” para los empresarios de no respetar las “convenciones sociales”.

No obstante, más allá de su preferencia por proceder en el contexto y con las categorías analíticas neoclásicas, la idea neokeynesiana del salario de eficiencia o convencional es quizá su aspecto más interesante.

La noción del salario de eficiencia es una argumentación y enfoque que busca explicar la “rigidez” de los salarios reales, que en rigor impide reducir la determinación del salario a cambios en los “gustos” o a la abundancia o escasez del factor trabajo,¹¹ esto es, encuadrar el análisis y determinar el nivel de salario en el contexto de los procedimientos “técnicos” de la teoría neoclásica mediante desplazamientos de las curvas de oferta y demanda de trabajo.

Por estas razones —no técnicas— el concepto de salario de eficiencia es cercano a una noción *no mecánica*, sino sociopolítica de la determinación del salario, como resulta del análisis de Sraffa (Sraffa, 1972: 43; Pivetti, 2008: 494), y sería más bien consecuencia de la “acción de las partes” interesadas en la distribución (Sraffa, [D 3/12/4/ 2(1)]; Pivetti, *ibíd.*). De hecho, por varios aspectos, el salario de eficiencia es afín a la noción clásica de la *subsistencia*: un salario vigente impregnado de “hábitos y costumbres” (Ricardo, 1959 [1821]: 74) que deviene como una “segunda naturaleza” de los asalariados (Marx, 1975, vol. III: 1153; Torrens, 1971).

Puede decirse que el salario de *subsistencia* de la economía política clásica es el mínimo requerido para mantener la estabilidad y evitar conflictos sociales que afecten el proceso productivo; también evitaría el desgano o negligencia de los trabajadores en respuesta o a causa de salarios insuficientes que provocarían la reducción de la productividad.

Nadie ignora que la subsistencia clásica cambia cuando se modifican hábitos y costumbres al evolucionar las condiciones histórico-sociales. Por ello, pueden pasar a ser parte de la subsistencia *histórica* satisfactores que con anterioridad se consideraban de lujo; también, como parece suceder en las actuales condiciones sociopolíticas, puede suceder que satisfactores elementales de la subsistencia de los trabajadores, como los alimentos, parezcan cada vez más bienes de lujo.

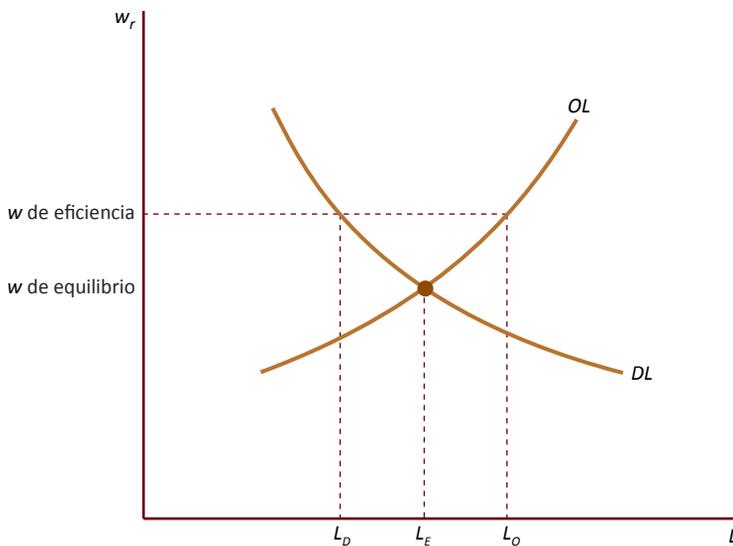
Hasta aquí la semejanza —no intencional— con la subsistencia clásica y las irreverencias no convencionales del salario de eficiencia neokeynesiano, que para explicar la determinación del salario y la desocupación proceden, siempre, en el contexto teórico y con la “caja de herramientas” (Schumpeter, 1996: 13), así como con apego irrestricto al modelo neoclásico. Esterilizando en éste las determinaciones sociopolíticas que es posible asociar a su noción del salario de eficiencia.

11 Véase la [nota temática 4](#).

INCIDENCIA DE LA DESOCUPACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DEL SALARIO

De acuerdo al análisis neokeynesiano, para incentivar la productividad y bajar el costo de administración, la empresa paga un salario de eficiencia mayor que el de equilibrio entre oferta y demanda, generándose un exceso de oferta ($L_O > L_E$) mayor que la demanda ($L_D < L_E$), como puede verse en la gráfica 4, que representa el argumento neokeynesiano.

GRÁFICA 4
SALARIO DE EFICIENCIA MAYOR QUE EL DE EQUILIBRIO ENTRE OFERTA Y DEMANDA



Entonces la tasa natural de desocupación, la media de desocupación involuntaria real (véase el apartado 2), dependería de las características del mercado: rigidez, viscosidad, aversión al riesgo, histéresis, etcétera. Por esta razón, la visión neokeynesiana sugiere orientar la política económica a reducir la tasa natural de desocupación aumentando la flexibilidad, para así mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo, buscando que aumente la *presión de la desocupación* en la determinación del salario e inducir menores niveles de salarios. Al disminuir los salarios (de acuerdo a los mecanismos neoclásicos de *sustitución*) la composición de la demanda final y del producto tenderían hacia los bienes de consumo con mayor intensidad de trabajo, disminuyendo la desocupación (no consideran la acelerada automatización en las industrias metalmeccánica, en la electrónica y en la administración; Baran, 1987).

Los nekeynesianos argumentan que un alto salario mínimo y los subsidios de desocupación inducen un salario de reserva alto y también aumentan el poder contractual de los asalariados, generando imperfecciones que determinan salarios más elevados. Por ello, postulan las *reformas estructurales* que necesitamos deberían orientadas a: 1) reducir el subsidio por desocupación por debajo del que pueden obtener trabajadores desocupados por mucho tiempo y que han perdido su calidad o calificación; 2) abolir el salario mínimo o, por lo menos, que no se otorgue a los jóvenes. De esta forma, la desocupación presionaría los salarios a la baja, disminuyendo la tasa natural de desocupación y, en consecuencia, la desocupación involuntaria.¹² Además, sostienen que si la desocupación se dilata por mucho tiempo, esto tiende a reducirse la *presión* que ejercería sobre los salarios.

Durante los últimos años, en los países industrializados un alto porcentaje de desocupados ha estado mucho tiempo desempleado y, de acuerdo a la ENK, habría disminuido su calificación o desistido de buscar empleo, entonces este porcentaje compite poco con los ocupados: cesa de *presionar* sobre los salarios. Para afrontar esta situación y aumentar la presión de la desocupación sobre el nivel del salario real proponen: a) eliminar reglamentaciones que desalientan contratar, o sea, las restricciones asociadas a altos costos de despedir o el porcentaje de puestos reservados a trabajadores con capacidades diferentes;¹³ b) introducir reformas que alienten a contratar, como los contratos por tiempo limitado, sin prestaciones y diversas formas de trabajo precario (como el empleo para capacitación), y c) reducir el seguro de desempleo a fin de que —argumentan— aumente el porcentaje de desocupados que buscan empleo, ya que, según esto, crece la probabilidad de que encuentren trabajo (¡ni más ni menos!).

No es inverosímil que la presión de la desocupación sobre los salarios decrece cuando aumenta la fuerza contractual de los trabajadores, por lo tanto en esta relación inversa incide la política sindical, que no es ajena a factores culturales, como las ideas económicas predominantes sobre la necesidad de reformas estructurales en el mercado de trabajo que,

12 Por todo el mundo diputados y senadores repiten convencidos estas argumentaciones; es de arriesgar que ignoran el origen teórico de sus recitaciones.

13 La legislación internacional prescribe reservar un porcentaje de puestos de trabajo a trabajadores con capacidades diferentes. Convención Internacional sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad y su Protocolo Facultativo, aprobados el 13 de diciembre de 2006 por la Asamblea General de las Naciones Unidas (ONU). Disponible en: <<http://www.un.org/spanish/disabilities/default.asp?navid=12&pid=497>>.

según los nekeynesianos, tienden a reducir la desocupación involuntaria. De manera que resulta muy importante si los sindicatos asumen, como ha sucedido, la idea de que la desocupación resulta de imperfecciones del mercado de trabajo e incorporan en su programa político las propuestas nekeynesiana (aquí expuestas) para aumentar la flexibilidad, que es, en origen, un axioma netamente neoclásico.

DESOCUPACIÓN POR RIGIDEZ DEL MERCADO DE TRABAJO Y LA EXPERIENCIA DEL PRINCIPIO DE LA DEMANDA EFECTIVA

Europa, donde había mayor protección al trabajo hasta finales de los años ochenta, en los últimos treinta años aumentó sustancialmente la flexibilidad del mercado de trabajo y, contra los pronósticos nekeynesianos, neoclásicos y de la Nueva Macroeconomía Clásica, la desocupación se triplicó (véanse las gráficas 1 y 2).

En este periodo Europa, al aumentar la flexibilidad, ha registrado una importante desocupación perdurable —que ha repercutido considerablemente en la desocupación total—, pero no hay evidencia de que haya disminuido la presión de la desocupación sobre los salarios. Desde los años noventa se observa la reducción de salarios/hora reales de la industria y, en general, las remuneraciones reales por empleado (Ameco, 2008).

La reducción de los salarios reales y su mayor dispersión, generados por la flexibilidad salarial que aumentó la disposición a trabajar (reduciendo el salario de reserva), editaron un panorama de elevadísimo aumento sostenido de la productividad del trabajo en todas las economías europeas (Organisation for Economic Cooperation and Development [OECD], 2011). De hecho, la flexibilidad aumentó la disposición para aceptar empleos poco atractivos, lejanos a los lugares de residencia de los trabajadores, con contratos a tiempo determinado u ocasionales de tiempo parcial, aunado a un relajamiento normativo que aumentó la posibilidad de contratar sin asumir prestaciones, las facilidades para despedir y, en general, la reducción de las tutelas legales al trabajo asociadas al salario de eficiencia.

Contra los pronósticos de todas las corrientes de la economía “moderna”, la reducción de los salarios no ha sido positiva para el crecimiento, tal y como advertían quienes razonan con otros fundamentos analíticos y sostenían que la participación de los beneficios crece cuando aumenta la productividad y se estancan los salarios y, más aún, cuando decrecen reduciendo, en general, la propensión al las expectativas de inversión y del crecimiento.

Esto puede verse sin necesidad de sofisticaciones econométricas, formalizando —con sobriedad matemática— las relaciones entre la *tasa del salario monetario* (w), el producto medio del trabajo (π), la ganancia media bruta (μ) y un índice de precios promedio (p)¹⁴ en una ecuación de precios¹⁵ muy sencilla:

$$p = \frac{w}{\pi} (1 + \mu)^{16}$$

de donde:

$$\frac{w}{p} = \frac{\pi}{(1 + \mu)}$$

Suponiendo que al aumentar la productividad π el salario real (w/p) permanece constante, entonces no puede aumentar la relación $\pi/(1 + \mu)$ y, necesariamente, la productividad incrementa el promedio de la ganancia bruta μ . Si, además, por la flexibilidad disminuye w/p , entonces aumenta aún más la redistribución a favor de las ganancias.

Considerando la situación en términos keynesianos del *acelerador* (Harrod, 1936; Kalecki, 1968; Kaldor, 1940; Goodwin, 1951; Medio, 1987), y que las decisiones de inversión no dependen de la oferta de ahorro, sino de las decisiones de gasto de los consumidores, entonces la redistribución a favor de los beneficios —en detrimento de los salarios— tenderá a reducir los gastos en consumo y, en consecuencia, se inhibirá el incentivo a invertir, a pesar del aumento de la ganancia sobre la inversión (como muestra la ecuación), por lo que resulta decisivo el probable estancamiento e incluso reducción del nivel de la demanda agregada, que terminará incidiendo negativamente en la tasa de crecimiento.

Como la explicación keynesiana de la desocupación involuntaria radica en el principio de la demanda efectiva, e implica la independencia de la inversión respecto al ahorro (Garegnani, 1979), entonces las argumentaciones neokeynesianas sobre la desocupación involuntaria son completamente distantes y ajenas a Keynes.

Además, para los neokeynesianos, al bajar continuamente el salario real disminuiría la desocupación involuntaria, pero no consideran que

14 p expresa un índice de precios acordé al cálculo de Keynes (1997, cap. 19) en “unidades salario”, que no es ajeno a la “mercancía compuesta” de Sraffa (1972, cap. IV. párrafos 24 a 26).

15 Para simplificar, la ecuación se refiere a una economía “cerrada”.

16 Pivetti (2004: 185).

al disminuir la desocupación aumentaría la oferta de ahorro, ya que suponen crecería la producción y también porque el cambio en la redistribución contra los salarios afectaría negativamente la propensión al consumo de masas.

Al soslayar los límites que derivan de los efectos negativos de la flexibilidad en la demanda efectiva y, por lo tanto, que una caída general de los salarios reales afecta negativamente la propensión al consumo, y que el nivel de empleo requeriría más inversiones; de manera que, al flexibilizar la protección legal al empleo, parece más razonable esperar un aumento en la tasa de desocupación, lo cual reduciría el consumo afectando negativamente las expectativas de inversión y, en consecuencia, el crecimiento, como confirma la evidencia empírica.

Por último, postular que la oferta de ahorro determina la inversión y, entonces, que no existen límites desde la demanda a la producción (la Ley de Say) es totalmente compatible con la idea neokeynesiana (y neoclásica) de que para afrontar la desocupación un sistema económico debe implementar las reformas estructurales de la flexibilidad que permitan reducir los salarios reales. El problema no es sólo un asunto teórico (fácil de tergiversar o “probar” con *supuestos ad hoc*), está también, como se ha visto, el asunto de las evidencias empíricas atestiguando que sucede precisamente lo contrario, esto es, no se puede ocultar ni maquillando las cifras oficiales.

COROLARIOS LIMINARES

En los tratados como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en los acuerdos regionales como el del Mercado Común del Sur (Mercosur) y el de la Unión Europea, se observan las mismas políticas *macroeconómicas* de la liberación financiera y la independencia política o autonomía de los bancos centrales (estrechamente ligadas a las políticas fiscal y monetaria en curso) que tienen sus fundamentos teóricos en la NMC. Sucede lo mismo con los argumentos relativos a la ola, igualmente mundial, sobre los bondades para el empleo de flexibilizar el mercado de trabajo, para resolver las rigideces microeconómicas, a nivel de las empresas, que se encuentran sustancialmente en las ideas neokeynesianas.

Las elaboraciones y enfoques de la NMC y de la ENK son los referentes de las políticas macroeconómicas y microeconómicas globales en curso. Su primacía teórica cancela la investigación de la relación entre la distribución, la desocupación y el crecimiento que ahora aceptan destacados

exponentes, menos dogmáticos, como Stiglitz (2012), Krugman (2012) y Fitoussi y Rosanvallon (1996), mientras se insiste en la separación entre micro y macroeconomía (como en nuestros programas de teoría) y se subestiman e ignoran los análisis empíricos relativos a las tendencias recientes que muestran el estancamiento del consumo y la reducción de la inversión privada (Fondo Monetario Internacional [FMI], 2011).

CUADRO 1
CONSUMO PRIVADO EN ECONOMÍAS AVANZADAS

	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos	2.3	-0.6	-1.9	2.0
Zona Euro	1.6	0.3	-1.2	0.8
Japón	1.6	-0.7	-1.9	1.8

Fuente: FMI (2011), World Economic Outlook, Sep./2011.

CUADRO 2
INVERSIÓN PRIVADA EN ECONOMÍAS AVANZADAS

	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos	-1.4	-5.1	-15.2	2.0
Zona Euro	4.7	-0.9	-12.1	-0.8
Japón	-1.2	-3.6	-11.7	-0.2

Fuente: FMI (2011), World Economic Outlook, Sep./2011.

De hecho, como advierte el presidente del McKinsey Global Institute, Eric Labaye (2013) “la inversión privada cayó más de 350 mil millones — 10 veces más que el consumo privado y 4 veces más que el PBI real— entre 2007 y 2011 [...] y en 2011 aún continuaba por debajo del nivel de 2007 en 26 de los 27 estados miembros de la Unión Europea”, a pesar de que el ahorro en manos de las empresas europeas que cotizan en bolsa disponían de un “excedente de efectivo por más de €750 mil millones de euros en 2011, un valor cercano al máximo de los últimos 20 años”.

En especial, los argumentos de la ENK y NMK alejan la atención de las políticas para impulsar la demanda agregada con la perspectiva del crecimiento y el empleo, conexos a políticas monetarias y fiscales (expansivas) acordados con mejorar la distribución, reducir el desempleo y reimpulsar el crecimiento (United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD], 2011).

En este contexto, se impone destacar la estrecha relación que existe entre el desplazamiento de la atención de la política monetaria —macro-económica— hacia la inflación en sustitución de las políticas financiera

y fiscal, orientadas a sostener e impulsar la demanda agregada con la perspectiva de la plena ocupación. Este cambio de orientación de la política económica (Pivetti, 2010) se encuentra hermanado a la progresiva reducción y desmantelamiento de las garantías e institutos jurídicos de protección a los asalariados, que se identifican y justifican con la noción de rigidez del mercado laboral y, en consecuencia, su flexibilidad implica la creciente indefensión institucional tanto de quienes tienen un empleo como de los desocupados.

Puede afirmarse que la creciente protección jurídica a los derechos democráticos de los asalariados, obtenidos durante los primeros lustros de la segunda posguerra, se cimentó con las políticas orientadas al pleno empleo, así lo indica el hecho de que al declinar esas políticas —sustituidas por el monetarismo antiinflacionario de Fisher (1930) y Friedman (1968)— inició el proceso de erosión de los derechos laborales, que registran las tendencias de los últimos treinta años.

Los testimonios del fracaso de las teorías neoclásicas

Parece haber suficiente evidencia de que las llamadas “fuerzas del mercado” no pueden generar el nivel de demanda suficiente para absorber el volumen de producción que requiere el actual y creciente desarrollo potencial de las fuerzas productivas. Este límite es un testimonio del fracaso de las teorías y las políticas que proceden con el enfoque de la oferta o con la Ley de Say (sin límites de la demanda), precisamente cuando todo indica que el mercado desregulado genera incertidumbre en las expectativas de inversión por su incapacidad de crear una demanda sostenida en el tiempo, que garantice sus ventas y el nivel de actividad. Esto coincide enteramente con los *microfundamentos* de la ENK. Efectivamente, las empresas no contratan ni contratarán, sin la flexibilidad para despedir cuando quieran sin costo alguno, también para emplear como mejor les acomode por periodos breves al menor salario posible y sin asumir prestaciones a los trabajadores, esto es, con la mayor precariedad, léase: *flexibilidad*.

Este proceder irrefutable de la economía de mercado indica que *no puede funcionar* sin una política que reduzca —regulando— su incapacidad de generar por sí misma una demanda efectiva suficiente; y que por ello resulta inconciliable con un sistema democrático, civilizado, de garantías jurídicas o derechos sociales que aseguren un nivel de vida digno a la gran mayoría de la población, constituida esencialmente por asalariados. Este indicio atestigua un motivo más, quizá el más importante, del fracaso del mercado desregulado.

Es posible advertir y asociar al periodo de casi treinta años posteriores a la segunda posguerra el avance de los procesos democráticos que condujeron al establecimiento institucional de nuevos derechos sociales y, entre estos, las leyes que garantizaban la protección de diversas prestaciones contractuales a los asalariados, cuando los gobiernos y los empresarios coincidían y parecían ser conscientes de la importancia de sostener altos niveles de empleo y se implementaron políticas económicas acordes a ese objetivo, que entonces era considerado primordial para la estabilidad social. Cuando, se debe subrayar, el *módulo operativo* de la industria fordista era el modelo imperante.

Ante los aumentos del desempleo, desde mediados de los años setenta, las políticas de empleo se esfumaron con el agotamiento del modelo fordista que impuso el tránsito al módulo operativo posindustrial de *lean production* y su flexibilidad total (Vadillo, 2012), y con esto se fueron también las iniciativas de las empresas y de los gobiernos para implementar políticas de impulso a la demanda agregada y aliviar la creciente y persistente *tendencia histórica* a la desocupación, característica de la economía moderna. En parte es por este cambio de la política económica, aun durante los breves momentos de aumentos en la demanda, que no genera expectativas de mantenerse de manera estable —incluso si hay flexibilidad— que las empresas no tienden a incorporar trabajadores, por falta de políticas de empleo que establezcan una trayectoria creciente y sostenida de la demanda.

No obstante, ante las políticas en curso adversas a fomentar el empleo es indudable que la flexibilidad del mercado de trabajo que proponen la ENK y la NMK es sin duda *condición necesaria* para el funcionamiento de un sistema que para operar requiere altos y crecientes niveles de desempleo. Pero no es *condición suficiente*, porque carece de posibilidades para realizar una producción creciente y mayores ganancias, lo cual sólo puede darse con una tendencia de ocupación creciente que estabilizaría las expectativas de la demanda agregada.

EPÍLOGO

Lo expuesto puede ser una parte de las reflexiones liminares que imponen las tendencias actuales de crisis recurrentes cada vez más graves, ampliamente documentadas, que aquejan a la sociedad que habitamos y que una actualización del Plan de estudios de nuestra Facultad no puede ignorar, insistiendo en separar la microeconomía de la macroeconomía, o sea: separando en la microeconomía la distribución —que incide en la

demanda efectiva— del crecimiento y el empleo que los manuales de la *economic* ubican en la macroeconomía.

Ulteriores indagaciones al respecto podrían coadyuvar a desentrañar lo que en síntesis es posible llamar el misterioso péndulo de la regulación a la desregulación, acaecido entre la segunda posguerra y nuestros días, lo cual —hay evidencias— tiene que ver con el agotamiento del *modulo operativo* de la industria fordista que obligó el pasaje al llamado *posfordismo*: *toyotismo* o *lean production*, del *justo a tiempo* y, no por casualidad, de la *flexibilidad total*. En nuestra opinión, el estudio de este cambio contiene la materia y los datos que pueden conducir a una “teoría de la empresa” con bases histórico-objetivas, muy distintas a la microeconomía que enseñamos *a fortiori*, la cual —pese a su presunción— nada tiene que ver con el módulo operativo en curso de la *lean production*, el justo a tiempo y la flexibilidad, que es un conocimiento necesario para que un economista recién egresado encuentre empleo.

La serie de circunstancias que impusieron el cambio del fordismo al toyotismo y sus consecuencias no son ajenas al desempleo y la estabilidad social en curso: merecen los empeños de las ciencias sociales, en particular de la economía. Pero lo expuesto en estas páginas indica que ni las teorías en boga (que fatalmente imponen una docencia y un tipo de investigación irreflexivas) ni los gobiernos actuales perciben y, por lo tanto, no consideran esta mutación y su relación con las políticas keynesianas —que califican de populismo— como relevantes para el devenir que heredaremos a las futuras generaciones.

NOTAS BIBLIOGRÁFICAS POR TEMAS

1. Sobre las principales ideas nekeynesianas

Las teorías que analizan con base en la noción del “salario de eficiencia” sostienen la idea de que en cualquier economía existe un nivel del salario que, incluso con desocupación involuntaria, tiende a mantenerse sin bajar de ese nivel. Que esta “rigidez” estaría determinada por las costumbres o “convenciones sociales”. Quizá la primera elaboración sobre este tema sea el artículo de:

George, A.A., 1980. A Theory of Social Customs, of which Unemployment may be One Consequence. *Quarterly Journal of Economics*, 94, junio, pp. 749-75.

1.1. Sobre el tema de salarios, políticas de determinación de precios en las empresas y desempleo

Los textos y autores nekeynesianos más representativos son:^{17, 18}

- Mankiw, N.G., 1985. Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly. *Quarterly Journal of Economics*, 100(2), pp. 529-39.
- Mankiw, N.G., 1998. *Macroeconomía*. Bologna: Zanichelli (1a ed. inglés: Nueva York: Worth Publishers, 1997).
- Mankiw, N.G., 1999. *Principi di economia*. Bologna: Zanichelli (1a ed. inglés: Bostón: Houghton Mifflin Harcourt 1997).
- Mankiw, N.G. et al., 1993. *Symposium on Keynesian Economics Today*. *Journal of Economic Perspectives*, 7(1), pp. 3-4.
- Murat, M. y Paba, S., 1992. *Teorie della disoccupazione involontaria*. Bologna: Il Mulino.

1.2. Sobre los mercados de trabajo y la determinación de los salarios

- Blanchard, O., 1998. *Macroeconomía* [Capítulo XX]. Bologna: Il Mulino.
- Blanchard, O., 1998. Thinking about Unemployment. En: *Paolo Baffi Lecture on Money and Finance*. Roma: Banca d'Italia.

1.3. Sobre las coincidencias y diferencias del salario de eficiencia, con los clásicos y Marx

- Pivetti, M., 2008. El concepto de salario como “costo y excedente” y sus implicaciones de política económica. En: *Piero Sraffa: contribuciones para una biografía intelectual*. México: Facultad de Economía, UNAM (Traducción de Tomás Serrano y Alfonso Vadillo).

17 El simposio coordinado por N. Gregory Mankiw contó con las ponencias de: D. Romer (“The New Keynesian Synthesis”, pp. 5-22); B. Greenwald y J. Stiglitz (“New and Old Keynesians”, pp. 23-44); J. Tobin (“Price Flexibility and Output Stability: An old Keynesian view”, pp. 45-65), y R.G. King (“Will the New Keynesian Macroeconomics Resurrect the IS-LM Model?”, pp. 67-82).

18 En los libros de Mankiw (1998; 1999) hay capítulos dedicados al mercado de trabajo, las teorías de salario de eficiencia y de los costos de menú.

2. En relación con los cambios institucionales en el mercado de trabajo europeo de los años sesenta

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), 1994. *The OECD Jobs Study*. París: OCDE.

3. Opiniones críticas

Respecto a la explicación de la desocupación como resultado de “rigideces” en los mercados de trabajo, y a la concepción prevaleciente de que el desempleo se supera reformando estos mercados, las observaciones más consistentes, en nuestra opinión, se encuentran en:

Allsop, C.J. y Vines, D., 1997. Unemployment and EMU. *Economic Report*, 11(noviembre), Employment Policy Institute.

Costabile, L. y Papagni, E., 1998. Dinamica dell’occupazione, salari e innovazione nell’industria italiana. *Rivista Italiana degli Economisti*, 3, pp. 363-94.

World Employment, 1997, *National Policies in a Global Context*. Ginebra: International Labour Office.

4. Sobre el salario de subsistencia clásico

Malthus, R.T., 1977. *Principios de economía política*. México: Fondo de Cultura Económica (FCE), p. 194.

Mill, J.S., 1985. *Principios de economía política*. México: FCE (Traducción de la edición de W.J. Ashley), p. 312.

Pivetti, M., 2008. El concepto de salario como “costo y excedente” y sus implicaciones de política económica. En: *Piero Sraffa: contribuciones para una biografía intelectual*. México: Facultad de Economía, UNAM (Traducción de Tomás Serrano y Alfonso Vadillo).

Ricardo, D., 1973. *Principios de economía política y tributación*. México: FCE, p. 74.

Sraffa, P., 1972. *Produzione di merci per mezzo di merci*: Milano: Einaudi.

Stirati, A., 1994. *The Theory of Wages in Classical Economics: A study of Adam Smith, David Ricardo and their contemporaries*. Inglaterra: Edward Elgar, capítulos 3 y 4.

5. Respecto a la productividad, el salario y el desempleo en Europa

Ameco, 2008. Produttività pro capite e Salario reale pro capite. Italia: Commissione Europea. Elaborado con base en: Economic and Financial

Affairs. Labour Market and Wage Developments [European Economy 5]. Luxemburgo: Economic and Financial Affairs, European Commission. OECD, 2011. Labour Productivity Level in Total Economy. [en línea] Francia: OECD. Disponible en: <<http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=LEVEL>>.

REFERENCIAS

- Akerlof, G.A., 1980. A Theory of Social Customs, of which Unemployment may be a Consequence. *Quarterly Journal of Economics*, 94, junio, pp. 749-75.
- Akerlof, G.A., 1982. Labor Contracts as Partial Gift Exchange. *The Quarterly Journal of Economics*, 97(4), pp. 543-69.
- Ameco, 2008. Produttività pro capite e Salario reale pro capite. Italia: Commissione Europea. Elaborado con base en: Economic and Financial Affairs. Labour Market and Wage Developments [European Economy 5]. Luxemburgo: Economic and Financial Affairs, European Commission. Disponible en: <http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication16040_en.pdf> [Consultado en febrero de 2009].
- Andersen, T.M., 1998. *Price Rigidity: Causes and macroeconomic implications*. Oxford: Clarendon Press.
- Baran, B., 1987. The Technological Transformation of White-Collar Work: A Case Study of the Insurance Industry. En: Hartmann, H.I, Kraut, R.E. y Tilli, L.A. (eds.). *Computer Chips and Paper Clips: technology and Women's Employment* [Vol. 2]. Washington: National Academy Press.
- Blinder, A.S., 1988. The Challenger oh High Unemployment. *American Economic Review*, 78(2), mayo, pp. 1-15.
- El Colegio de México (Colmex), 2012. Seminario sobre la Iniciativa de Reforma Laboral del Ejecutivo Federal, 21 de septiembre. México: Colmex [con la participación de: Julio Boltvinik (Colmex); Araceli Damián (Colmex); Josué Marachis Gastelum (#yosoy132), Edith Pacheco (Colmex); Ancelmo García (OIT, oficina en México); Arturo Alcalde (abogado laboral); Graciela Bensusán (UAM-X); Enrique de la Garza (UAM-I); Héctor de la Cueva (Cilas); Pablo Gómez (ex-Senador, PRD)].
- Fisher, I., 1930. *The Theory of Interest as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest it*. Nueva York: Macmillan (ed. Augustus M. Kelley 1986).
- Fitoussi J.-P. y Rosanvallon, P., 1996. *Le nouvel âge des inégalités*. París: Le Seuil.

- Fondo Monetario Internacional (FMI), 2011. World Economic Outlook. Disponible en: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx>>.
- Friedman, M., 1968. The Role of Monetary Policy. *The American Economic Review*, 58(1), marzo, pp. 1-17.
- Friedman, M., 1976. *Prices Theory*. Nueva York: Aldine.
- Garegnani, P., 1979. Note su consumi, investimenti e domanda effettiva. En: *Valore e domanda effettiva*. Torino: Einaudi.
- Goodwin, R.M., 1951. The Non-Linear Accelerator and the Persistence of Business Cycles. *Econometrica*, 19(1), enero, pp. 1-17.
- Gordon, R.J., 1981. Output Fluctuations and Gradual Price Adjustment. *Journal of Economic Literature*, 19, junio, pp. 493-530.
- Harrod, R.F., 1936). *The Trade Cycle*. Oxford: Clarendon Press.
- Kaldor, N., 1940. A Model of the Trade Cycle. *Economic Journal*, 50(197), marzo, pp. 78-92.
- Kalecki, M., 1968. Trend and the Business Cycle Reconsidered. *The Economic Journal*, 78(310), junio, pp. 263-76.
- Keynes, J.M., 1997. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: FCE.
- Krugman, P., 2012. *End This Depression Now!* Nueva York-Londres: W.W. Norton & Company.
- Labaye, E., 2013. Un estímulo oculto para Europa. *Project Syndicate a World of Ideas*. 24 de febrero. McKinsey Global Institute. Disponible en: <<http://www.projectsyndicate.org/commentary/unlocking-europe-s-private-investment-potential-by-eric-labaye/spanish>>.
- Mankiw, N.G., 1998. *Macroeconomía*. Bologna: Zanichelli.
- Marx, K., 1975. *Il Capitale* [Vol. III, Capítulo L]. Torino: Einaudi (1a ed. inglés 1867).
- Medio, A., 1987. Trade Cycle. *The New Palgrave. A Dictionary in Economics* [Vol. 4]. Londres: Macmillan, pp. 666-71.
- Modigliani, F. y Papademos, L., 1975. Targets for Monetary Policy in the Coming Year. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, pp. 141-63.
- OECD, 2011. *Labour productivity level in total economy*. [en línea] Francia: OECD. Disponible en: <<http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=LEVEL>>.
- Pivetti, M., 2004. *Economía política*. Roma-Bari: Laterza.
- Pivetti, M., 2008. El concepto de salario como “costo y excedente” y sus implicaciones de política económica. En: *Piero Sraffa: contribuciones para una biografía intelectual*. México: Facultad de Economía, UNAM (Traducción de Tomás Serrano y Alfonso Vadillo).

- Pivetti, M., 2010. Capitalismo sin “adversario” y bienestar social: análisis de un binomio improbable. En: Calderón Rodríguez, J.M. y Vadillo Bello, A. (coords.). *Capitalismo y democracia. Encrucijadas y dilemas*. México, UNAM.
- Ricardo, D., 1959 [1821]. *Principios de Economía política y Tributación*. 3a ed. México: FCE (ed. Piero Sraffa, 1950. *The Works and Correspondence of Davis Ricardo* [Vol. I]. Cambridge: Cambridge University Press).
- Robinson, J., 1953-54. The Production Function and the Theory of Capital. *The Review of Economic Studies*, 21(2), pp. 81-106.
- Schultze, Ch.L., 1983. Microeconomic Efficiency and Nominal Wage Stickness. *American Economic Review*, 75, marzo, pp. 1-15.
- Schumpeter, J., 1996. *History of Economic Analysis*. Nueva York: Oxford University Press (1a ed. 1954: Londres: Allen & Unwin).
- Shapiro, C. y Stiglitz, J., 1984. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. *The American Economic Review*, 74 (3), pp. 433-44.
- Stiglitz, J.E., 2012. *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. Estados Unidos: W.W. Norton & Company.
- Summers, L.H., 1988. Should Keynesian Economics Dispense with the Phillips Curve? En: Cross, R., ed. *Unemployment, Hysteresis, and the Natural Rate Hypothesis*. Oxford: Basil Blackwell.
- Solow, R.M., 1990. *The Labor Market as a Social Institution*. Cambridge, MA: B. Blackwell.
- Sraffa, P., 1972. *Produzione di merci a mezzo di merci*. Torino: Giulio Einaudi.
- Sraffa, P., Degeneration of Cost and Value. En: Archivo-Sraffa [D 3/12/4/2(1)]. Cambridge: Wren Library. Disponible en: <<http://janus.lib.cam.ac.uk/db/node.xsp?id=EAD%2FGBR%2F0016%2FSRAFFA%2FD>>.
- Torrens, R., 1971. *On Wages and Combination*. Irlanda: Irish University Press (1a ed. 1834).
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2011. Post-crisis Policy Challenges in the World economy. *Trade and Development Report* [Conclusiones, Capítulos II y III]. Ginebra, Suiza: UNCTAD. Disponible en: <http://www.unctad.org/en/docs/tdr2011ch2_en.pdf>.
- Vadillo, A., 2012. Mutación *posindustrial*: sistema financiero, fiscalidad y democracia *acotada*. En: *Fiscalidad y democracia II* [Proyecto PAPIIT, 2010-2012]. México, UNAM, (en dictamen).