



Universidad de Valladolid

La economía laboral en el período clásico de la historia del pensamiento económico

Juan Carlos Rodríguez Caballero

Tesis de Doctorado

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Director: Dr. D. José Miguel Sánchez Molinero

2003

UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**



TESIS DOCTORAL

***La economía laboral en el período clásico
de la historia del pensamiento económico***

Juan Carlos Rodríguez Caballero

Director: Dr. José Miguel Sánchez Molinero

VALLADOLID 2003

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer el apoyo y la ayuda recibida del director de la tesis, el profesor Sánchez Molinero, y destacar, especialmente, la disponibilidad y generosidad que ha mostrado durante todo el tiempo que ha llevado la elaboración de la misma. Con él he aprendido a estudiar con profundidad la Historia del Pensamiento Económico, lo que ha acrecentado mi formación como investigador en el campo de la economía laboral. Asimismo quiero agradecerle sus esclarecedores comentarios y observaciones, así como sus recomendaciones de material bibliográfico y su minuciosa revisión de las versiones preliminares de cada uno de los capítulos que forman la tesis. Naturalmente, soy el único responsable de cuantos errores pueda haber en este trabajo.

Quiero agradecer también al profesor Pérez Domínguez, al que tengo en gran estima, por sus valiosos comentarios sobre cuestiones relevantes en el campo de la economía laboral. Y a Clara Rincón, directora de la Biblioteca, por su eficiencia y por el interés que ha demostrado en la búsqueda del material bibliográfico que he necesitado en esta tesis.

Entre los agradecimientos que deseo hacer por el estímulo y la ayuda recibida durante todos estos años en la Facultad de Ciencias Económicas de Valladolid quiero citar aquí a varios profesores con cuyo apoyo he contado siempre en mi vida personal y académica, especialmente Jesús Alonso, Inmaculada González, Luis Nava y Bonifacio Velasco.

Finalmente, quiero agradecer el apoyo y la comprensión que he recibido de Susana, mi mujer, durante todo el tiempo que me ha llevado la realización de este trabajo.

BIBLIOTECA VIRTUAL



a Susana

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN..... 1

PARTE PRIMERA

BIBLIOTECA VIRTUAL

CAPÍTULO 1. TEORÍAS DEL SALARIO DE SUBSISTENCIA

1. Richard Cantillon..... 12

2. Anne-Robert-Jacques Turgot 14

3. Adam Smith..... 16

4. Thomas Robert Malthus..... 21

5. David Ricardo..... 24

6. John Ramsey McCulloch , Nassau William Senior y John
Stuart Mill..... 25

7. Algunas cuestiones sobre la visión clásica del salario de
subsistencia..... 28

CAPÍTULO 2. OFERTA Y DEMANDA DE TRABAJO EN LA ECONOMÍA CLÁSICA

1. Incentivos salariales y oferta de trabajo..... 33

2. La hipótesis del fondo de salarios y la demanda de trabajo..... 37

3. Fondo de salarios y mercado de trabajo..... 40

4. La doctrina del fondo de salarios y la sustituibilidad entre
factores productivos..... 42

5. William Thomas Thornton, la retractación de John Stuart Mill y Francis Amasa Walker: primeras críticas a la doctrina del Fondo de salarios.....	43
6. Fondo de salarios y salarios negociados.....	46
7. La reivindicación de la teoría del fondo de salarios: John Elliot Cairnes y Frank William Taussig.....	50

CAPÍTULO 3. LAS DIFERENCIAS SALARIALES

1. La teoría de las diferencias salariales en <i>La Riqueza de las Naciones</i>	54
2. Aportaciones de John Stuart Mill: el concepto de grupos no competitivos.....	61
3. Los grupos industriales no competitivos de John Elliot Cairnes.....	64

CAPÍTULO 4. CRISIS DE SOBREPDUCCIÓN Y DESEMPLEO

1. Thomas Robert Malthus.....	69
2. Simonde de Sismondi.....	73
3. Jean Baptiste Say, David Ricardo y John Stuart Mill.....	76
4. Las ideas de Malthus y Sismondi y la teoría macroeconómica actual.....	81

CAPÍTULO 5. LA LEY DE SAY

1. Smith, Say, James Mill y Ricardo: la <i>identidad de Say</i>	84
2. John Stuart Mill: la <i>igualdad de Say</i>	88
3. La <i>ley de Say</i> y el pleno empleo.....	91
4. De la <i>ley de Say</i> al equilibrio general.....	94

BIBLIOTECA VIRTUAL

CAPÍTULO 6. DESEMPLEO ESTRUCTURAL

1. La cuestión de la maquinaria y el desempleo tecnológico.....	99
2. Los argumentos de John Ramsey McCulloch.....	101
3. David Ricardo.....	104
4. John Stuart Mill.....	106
5. Thomas Robert Malthus.....	108
6. Karl Marx y el desempleo estructural.....	110
7. Ciclos industriales y oscilaciones de los salarios y el empleo.....	112

PARTE SEGUNDA

CAPÍTULO 7. LAS LEYES DE POBRES

1. Introducción histórica.....	119
2. Smith, Malthus y Ricardo.....	123
3. Nassau William Senior.....	128

4. Las opiniones de John Ramsey McCulloch.....	132
5. Reflexión final.....	133

CAPÍTULO 8. LA JORNADA DE DIEZ HORAS

1. Introducción histórica.....	137
2. La perspectiva de los economistas clásicos.....	139
3. Los argumentos de Senior.....	141
4. Los argumentos de John Stuart Mill.....	144
5. La perspectiva de la teoría económica actual.....	146

CAPÍTULO 9. LOS SINDICATOS

1. Introducción histórica.....	151
2. La perspectiva de la economía clásica.....	155
3. Los argumentos de John Ramsey McCulloch.....	157
4. Los argumentos de Robert Torrens.....	160
5. Los argumentos de John Stuart Mill.....	162
6. La teoría económica actual de los sindicatos.....	164

CAPÍTULO 10. DIVISIÓN DEL TRABAJO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

1. División del trabajo, acumulación de capital y extensión del mercado.....	171
2. Las ventajas e inconvenientes de la división del trabajo.....	175
3. División del trabajo, economías de escala y economías externas.....	178

CAPÍTULO 11. TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO

1. La distinción de Adam Smith.....	183
2. Las opiniones de Say y McCulloch.....	187
3. Las aclaraciones de John Stuart Mill.....	189

CAPÍTULO 12. LA TEORÍA MARXIANA DE LA EXPLOTACIÓN

1. La doctrina de la explotación en el contexto de <i>El Capital</i>	193
2. La teoría del valor-trabajo y el concepto marxiano de explotación.....	195
3. Capitalismo y explotación.....	198
4. El problema de la transformación y el teorema fundamental marxiano.....	200

RESUMEN FINAL.....	203
--------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA.....	224
-------------------	-----

INTRODUCCIÓN

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL B. CERVANTES

En el período clásico de la historia del pensamiento económico el interés principal declarado por la mayoría de los autores era comprender las razones del crecimiento económico. La economía política de los clásicos era ante todo una investigación sobre “la naturaleza y las causas” de la riqueza de las naciones; lo cual también se puede expresar diciendo que el principal objetivo de la economía clásica era explicar las leyes reguladoras de la evolución del producto nacional.

Para progresar en este análisis los economistas clásicos necesitaron conocer cómo se distribuía el ingreso generado por la actividad productiva. Ellos pensaban que las posibilidades de crecimiento de la producción durante un período dependían esencialmente de la cantidad de ingresos dedicada a remunerar a los factores de producción empleados durante el período anterior. Por ello era también importante comprender las leyes que regulaban la distribución del ingreso.

El análisis del mercado de trabajo en la economía clásica era una pieza más dentro de una gran teoría del crecimiento. A pesar de todo, los argumentos clásicos sobre oferta y demanda de trabajo, diferencias de salarios, desempleo, etc. pueden discutirse con una cierta independencia de esa teoría. A nosotros nos interesan los

argumentos que tienen que ver con lo que hoy conocemos como “economía laboral”, aunque es preciso reconocer que no siempre podremos separar la “economía laboral” de los clásicos de su teoría del crecimiento.

Para centrar el objetivo de esta investigación diremos que trata de presentar de manera ordenada la visión que tenían los economistas clásicos del mercado de trabajo y de articular dichas ideas dentro de un *corpus* sistemático. Intentaremos hacer una reconstrucción racional de los argumentos de los autores clásicos en el campo de la economía laboral y trataremos sobre todo de establecer las similitudes y las diferencias entre dichos argumentos y las concepciones actuales.

Esta investigación se ha dividido en tres partes; y la primera de esas partes se dedica al análisis de los principales contenidos teóricos aportados por los economistas del período clásico. En esta parte se analiza la noción de salario de subsistencia; los conceptos clásicos de oferta y demanda de trabajo; las ideas clásicas sobre los procesos de determinación de los salarios y la cuestión de las diferencias salariales; y, por último, la visión clásica del desempleo, incluyendo tanto lo que hoy llamaríamos desempleo cíclico como el desempleo permanente o *estructural*. La exposición e interpretación de todos estos contenidos constituyen el núcleo central de la investigación.

En la segunda parte de la investigación se presenta un conjunto de temas que en su día generaron un gran debate no solamente entre los principales economistas de la época sino, sobre todo, en el ámbito político: la cuestión de las “leyes de pobres”, la cuestión de la reducción de la jornada de trabajo y la cuestión de los sindicatos. Las opiniones que expresaron los economistas clásicos sobre estos temas permiten apreciar hasta qué punto fueron consistentes con sus propios presupuestos teóricos. Y también

muestran hasta qué punto sus argumentos son parecidos a los que se usan hoy en día en la discusión de temas parecidos.

Finalmente, en la tercera parte de la tesis, se tratan algunos aspectos de la teoría clásica que, aunque tienen mucho que ver con el mundo del trabajo, no han llegado nunca a integrarse plenamente dentro del campo de lo que hoy conocemos como “economía laboral”. Nos referimos aquí a cuestiones tales como la división del trabajo (en el sentido de Adam Smith), la distinción entre trabajo productivo e improductivo y el concepto marxiano de explotación. Son cuestiones un poco desconectadas de todo lo anterior. Pero no por ello carecen de importancia. A nuestro juicio, contribuyen a dar una visión bastante más completa de los argumentos que en el campo de la economía laboral fueron surgiendo durante el período clásico.

Las fuentes de esta investigación han sido, fundamentalmente, las obras originales de los autores. Se ha procurado presentar a todos ellos en sus propios términos escogiendo algunos pasajes de sus obras más representativas en los que se sintetizan sus ideas y opiniones sobre cada una de las cuestiones analizadas. No obstante, se ha recurrido también a los trabajos de especialistas en historia del pensamiento económico que se han ocupado de determinados aspectos relacionados con el mercado de trabajo, como Frank W. Taussig, Mark Blaug, Denis P. O’Brien, William J. Baumol y Samuel Hollander. Las referencias a fuentes secundarias se encuentran, por lo general, en las notas a pie de página de este trabajo.

De forma detallada, las tres partes en las que se ha dividido esta investigación presentan la siguiente estructura.

La primera parte consta de seis capítulos. Los tres primeros se dedican casi por completo a los salarios: qué fuerzas hay detrás de los mismos y cómo se determinan las diferencias salariales.

El capítulo 1 se centra en la evolución del concepto de salario de subsistencia en el pensamiento clásico. Se analiza aquí la importancia de este concepto a la hora de explicar las grandes tendencias seculares de la economía. Se incluyen también en este capítulo las ideas de dos economistas predecesores de la escuela clásica, Cantillon y Turgot, por ser éstos quienes explicaron por primera vez la tendencia de los salarios hacia el nivel de subsistencia, con independencia de connotaciones éticas.

En el capítulo 2 se exponen las ideas de los economistas clásicos sobre la oferta y la demanda de trabajo. Se presenta la teoría clásica de la oferta de trabajo como una teoría esencialmente, aunque no exclusivamente, demográfica; y se presenta la teoría de la demanda de trabajo a partir de la noción clásica del fondo de salarios. Con estas piezas se construye una teoría muy elemental de la determinación del salario, teoría que alcanza su pleno desarrollo con McCulloch, Senior y, sobre todo, John Stuart Mill. El capítulo incluye también las primeras críticas a esta teoría y algunas reivindicaciones tardías de la misma.

El capítulo 3 se dedica a analizar la teoría clásica de las diferencias salariales, cuestión que no suscitó demasiado interés entre los economistas del período clásico, si exceptuamos a Adam Smith y a John Stuart Mill. Aquí se exponen e interpretan las explicaciones que dio Smith a las diferencias salariales en *La Riqueza de las Naciones*, y se discuten las ideas de Mill sobre la importancia de los factores no competitivos en la determinación de diferencias salariales.

En los capítulos 4, 5 y 6 de la primera parte se abandona el marco de análisis de equilibrio parcial que se ha mantenido en los tres capítulos anteriores. Se trata ahora de examinar las relaciones entre el mercado de trabajo y el resto de mercados tal y como concibieron dichas relaciones los economistas clásicos.

El capítulo 4 se dedica, principalmente, a exponer los puntos de vista más relevantes de los economistas clásicos sobre las crisis de *sobreproducción (gluts)* y la relación de dichas crisis con las situaciones de desempleo en el mercado de trabajo. En primer lugar, se exponen las opiniones de Malthus y de Sismondi, quienes consideraron que las crisis eran la consecuencia de una insuficiencia más o menos permanente de demanda agregada y no vieron perspectivas claras de salida. En segundo lugar, se expone la opinión de la generalidad de los economistas clásicos, para quienes las crisis eran situaciones puramente transitorias. Para ellos, la crisis se caracterizaba por la reducción del ritmo de producción; esto implicaba una infrautilización del capital y, presumiblemente, desempleo de la mano de obra. Pero pensaban que el mecanismo de la competencia era suficiente para salir de la situación. El argumento teórico que manejaron al respecto fue lo que después llegó a conocerse como *ley de Say*.

El capítulo 5 trata de aclarar el significado de dicha ley. Para ello se parte de lo que el propio Jean Baptiste Say y otros economistas clásicos escribieron al respecto. Posteriormente, se discuten las implicaciones de la *ley de Say* en relación con el carácter automático del pleno empleo.

En el capítulo 6 plantea de manera específica el tema del desempleo y la posibilidad de que éste pueda ser de tipo permanente o estructural. En primer lugar, se analiza el tema desde la perspectiva del debate que mantuvieron algunos economistas

clásicos en torno a la llamada “cuestión de la maquinaria”. Se analizan las respuestas de los economistas clásicos ortodoxos a la cuestión de si la sustitución de trabajadores por máquinas puede generar desempleo tecnológico de carácter permanente. En segundo lugar, se plantea el tema desde la “perspectiva del desequilibrio”, típica de Marx, para quien sí puede decirse que el desempleo era un rasgo permanente de la sociedad capitalista.

La segunda parte de la tesis consta de tres capítulos en los que se exponen las opiniones más relevantes de los economistas clásicos en torno a tres cuestiones de política económica y social, lo cual nos permite apreciar los paralelismos entre el análisis clásico y el de la economía moderna.

El capítulo 7 se ocupa de las “leyes de pobres” vigentes en Inglaterra desde la primera mitad del siglo XVI. Tras una introducción histórica que permite situar el debate que se produjo en relación al mantenimiento o derogación de dichas leyes, se exponen los principales argumentos de Smith, Malthus, Ricardo, McCulloch y Senior. Se hace especial hincapié en los argumentos de este último debido a que su análisis fue mucho más completo que el de sus predecesores, probablemente como consecuencia de su participación en la comisión parlamentaria sobre la reforma de dichas leyes, creada por el Parlamento inglés. El capítulo termina con una reflexión sobre la relación entre el debate sobre las leyes de pobres que se mantuvo en Inglaterra durante la primera mitad del siglo XIX y los debates recientes sobre la problemática de la seguridad social, la reforma de las prestaciones y el subsidio de desempleo.

En el capítulo 8 se presentan los principales argumentos esgrimidos por los economistas clásicos ingleses en torno a la cuestión de la reducción de la jornada de

trabajo. Después de un breve análisis histórico para situar los orígenes del *Movimiento por las Diez Horas* que surgió en Inglaterra a principios del siglo XIX, se exponen los puntos de vista de Senior y de John Stuart Mill. Dichos puntos de vista resumen, en términos generales, la visión clásica sobre esta cuestión. El capítulo finaliza con la comparación entre los argumentos clásicos y los que utiliza la teoría económica actual en el análisis de los efectos de la reducción de la jornada de trabajo.

El capítulo 9 se ocupa de las ideas de los economistas clásicos en torno a la cuestión de los sindicatos. Este capítulo se inicia también con una introducción histórica sobre el origen de los sindicatos en el Reino Unido. Posteriormente, se exponen los argumentos más relevantes de los economistas clásicos que analizaron específicamente los efectos de los sindicatos en el mercado de trabajo. Terminamos el capítulo con una exposición del papel de los sindicatos de acuerdo con la teoría económica actual y con un análisis comparativo que permite apreciar las diferencias y similitudes entre el análisis clásico y los puntos de vista actuales sobre este mismo tema.

La tercera parte de la tesis consta de tres capítulos que se ocupan de tres temas en cierto modo “secundarios”—no en el sentido de que se refieran a cuestiones menores—sino en el sentido de que no han llegado a integrarse del todo dentro del *corpus* de la moderna economía laboral.

El capítulo 10 se ocupa del gran tema smithiano de la división del trabajo. En él se expone el tratamiento que hace Smith de esta cuestión como factor clave del crecimiento económico y se exploran las relaciones de este concepto con la *ley de Say*. El capítulo finaliza con un examen de las relaciones entre la división del trabajo y los conceptos modernos de economías de escala y economías externas.

El capítulo 11 se centra en la distinción smithiana entre trabajo productivo y trabajo improductivo, una distinción que los economistas clásicos ligaron a su visión del crecimiento económico. Se presentan también las críticas a tal distinción hechas por algunos autores (fundamentalmente Say y McCulloch) y, finalmente, se exponen las aclaraciones que sobre esta cuestión realizó John Stuart Mill.

En el capítulo 12 se presentan los elementos esenciales de la teoría de la explotación de Marx. En él se intenta dar un esquema de las líneas generales del razonamiento que lleva a Marx a postular la *explotación* de los trabajadores en el sistema capitalista. Se establece la relación entre la teoría marxiana de la explotación y el llamado “problema de la transformación” (sin entrar en los aspectos formales de dicho problema) y se hace una evaluación crítica de lo que con posterioridad a Marx se ha llamado “teorema fundamental marxiano”.

La investigación termina con un apartado dedicado a resumir todo el trabajo y a sintetizar las conclusiones más relevantes.

BIBLIOTECA VIRTUAL

MIGUEL DE
CERVANTES

PARTE PRIMERA

TEORÍAS DEL SALARIO DE SUBSISTENCIA

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

El análisis de los salarios comenzó a ganar importancia en la literatura económica como consecuencia de la intensificación del capitalismo comercial y de las crisis de los gremios acaecidas durante la segunda mitad del siglo XVII y primera mitad del XVIII.

Los economistas de este período y los de la tradición clásica que les siguió se centraron en el análisis del salario del *trabajador más común* - del varón adulto sin habilidades ni cualificaciones específicas- a quien consideraban que representaba a la mayoría de los asalariados¹. Este salario se relacionaba, basándose en la simple observación de las condiciones en las que vivían la mayor parte de los trabajadores de la época, con un nivel de consumo de subsistencia. Aunque este nivel no se determinaba únicamente en términos estrictamente biológicos. También se veía influido por los

¹ El análisis clásico de los salarios relativos se aborda en el capítulo 3 del presente trabajo. Esta teoría, es decir, la teoría clásica de los salarios relativos, se debe fundamentalmente a A. Smith, aunque tiene claros antecedentes en Cantillon.

hábitos y costumbres e incluso por consideraciones sociales, culturales e históricas de cada país o región en cada momento.

Las primeras teorías del salario de subsistencia lo consideraron como una magnitud dada por los usos y costumbres de cada país en cada época; no hubo intentos de explicar en términos económicos dicha magnitud ni de encontrar los mecanismos que estabilizaban o llevaban el salario al nivel de subsistencia.

En este capítulo analizaremos la evolución del concepto de salario de subsistencia en el pensamiento de los economistas clásicos.² No obstante, incluiremos también las ideas de dos economistas predecesores de la escuela clásica: Cantillon y Turgot. Ambos fueron quienes primero explicaron la tendencia de los salarios hacia el nivel de subsistencia con independencia de consideraciones normativas.

Los autores que habían escrito hasta entonces sobre los salarios del trabajo señalaron, basándose en la evidencia empírica, que éstos se situaban en torno a un nivel de subsistencia. Muchos de ellos recomendaron además, en virtud de sus consideraciones éticas acerca del carácter *indolente* y *vicioso* de los trabajadores, el mantenimiento de los salarios en ese nivel para estimular al trabajo.

Bernard Mandeville se expresaba de este modo en su conocida obra *La Fábula de las Abejas*: “Todos los hombres, como muy bien observa sir William Temple, están más dispuestos a la holgura y al placer que al trabajo [...] no tienen nada que les impulse más que la satisfacción de sus necesidades, a las cuales es prudente aliviar pero desatinado curar.”³

² No haremos en este capítulo referencia a Marx, cuyas ideas al respecto se discuten más adelante.

³Bernard Mandeville (1729) *La fábula de las Abejas o los Vicios Privados hacen la Prosperidad Pública*. Traducción al castellano de la edición facsimilar de 1924 en Fondo de Cultura Económica de España, Madrid, 1997; p. 125.

También consideraron los salarios bajos un requisito necesario para el aumento de la riqueza de un país. En términos de Mandeville: “[...] en una nación libre, en la que no se permite la esclavitud, la riqueza más segura consiste en una multitud de pobres laboriosos”.⁴

1. Richard Cantillon

Cantillon, a diferencia de sus predecesores, intentó hacer una estimación aproximada del salario de subsistencia. Calculó que el trabajador medio, para mantenerse así mismo y a su familia, debería tener el doble de lo necesario para atender a sus necesidades, lo cual sería equivalente a lo requerido para mantener un esclavo adulto de la categoría más baja y garantizar la *reposición* del mismo. Este resultado lo obtuvo bajo los supuestos de que la mitad de los niños mueren antes de cumplir los diecisiete años y de que el trabajo de la mujer, teniendo en cuenta que se dedicaba al cuidado de los hijos, no proporciona más que lo suficiente para su propia subsistencia. La cantidad requerida para mantener un esclavo adulto de la categoría más baja la midió en *unidades de tierra* (del mismo modo que el *valor intrínseco* de los bienes lo intentó medir en términos de la cantidad de tierra necesaria para su producción). Naturalmente, también señaló que esta cantidad podía variar en función de la región, del momento y de las circunstancias. En el capítulo 11 del *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*, se expresó del siguiente modo: “[...] no he precisado a cuánta tierra corresponde, en valor, el trabajo del aldeano o del obrero más vil, cuando dije que valía el doble del

⁴ *Ibidem*, p. 190.

*producto de la tierra que sirve para sustentarlo, ya que esta cantidad varía según el género de vida de los distintos países.”*⁵

Pero el aspecto más interesante del análisis de Cantillon es la idea de que el salario tiende a la larga a mantenerse en torno al de subsistencia.

Cantillon elaboró en el capítulo 15 del *Ensayo* su teoría sin ligar su exposición a elementos normativos como habían hecho los autores mercantilistas que le precedieron.⁶

La consideración básica de esa teoría era la relación positiva entre población y nivel de los salarios. Con salarios superiores al de subsistencia se producía un crecimiento continuo de la población y con salarios inferiores se creía que la población iría disminuyendo progresivamente. Por otra parte, dado que las variaciones de la población se suponían estrictamente ligadas a los cambios en la fuerza de trabajo se esperaba que los salarios iban a ajustarse al nivel de subsistencia, por lo menos siempre que la demanda de mano de obra mantuviera una tendencia estacionaria.

El siguiente pasaje del capítulo 15 de su *Ensayo* ilustra la idea anterior: “*Si los propietarios de tierra tuviesen en cuenta el aumento de la población y se estimulara a los aldeanos a casarse jóvenes, y a tener hijos, con la promesa de proveer su subsistencia, destinando las tierras solamente a esto, sin duda se multiplicarían hasta el número que las tierras pudiesen soportar, de acuerdo con los productos de las parcelas necesarias a la subsistencia de cada uno, ya sea un acre y medio, o cuatro o cinco acres por persona.*”⁷

⁵ R. Cantillon (1755), *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*. Traducción al castellano en Fondo de Cultura Económica, México, 1978, p. 34.

⁶ Martín (1992) señala al respecto que los escritores mercantilistas ligaron el mantenimiento de los salarios al nivel de subsistencia a la consecución de una balanza comercial favorable y a consideraciones éticas sobre el carácter de los trabajadores asalariados. V. Martín Martín (1992), “Jornada, incentivos y pendiente de la curva de oferta de trabajo”, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, número 15-16, enero-junio 92; pp. 164-174.

⁷ R. Cantillon, *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*, op. cit., p. 53.

No obstante, Cantillon nunca llegó a demostrar la tendencia de los salarios a oscilar en torno al nivel de subsistencia; tampoco consideró el salario de subsistencia como una solución de equilibrio a largo plazo.

2. Anne-Robert-Jacques Turgot

Turgot no dio contenido de forma explícita al concepto de salario de subsistencia; no obstante, consideró que este concepto incluía algo más que los medios que permiten satisfacer las mínimas necesidades desde un punto de vista estrictamente biológico. Turgot distinguía, como Smith, tanto para los bienes como para el trabajo, dos precios: el *precio corriente o valor* y el *precio fundamental*; el primero dependía de las condiciones momentáneas de oferta y demanda y, el segundo era igual al coste de producción correspondiente. En el caso del trabajo, el *salario fundamental* se correspondía con el salario de subsistencia, nivel por debajo del cual el salario corriente no podía situarse en ningún momento.

En su obra más conocida, *Réflexions sur la Formation et la Distribution des Richesses*, publicada en 1766, Turgot sostenía la idea de que el salario tendía a coincidir a la larga con el nivel de subsistencia. Introdujo dos consideraciones para obtener este resultado: la situación de necesidad de la mayor parte de los trabajadores, que no tienen otras rentas más que las procedentes de su trabajo; y el *gran número* de trabajadores, esto es, la existencia de un exceso de oferta de trabajadores como rasgo normal de la economía. Estos dos factores, según él, debilitaban el poder de negociación de los

trabajadores que competían por obtener los escasos empleos y llevaban el salario a su nivel de subsistencia.

Turgot se expresaba en los siguientes términos:

*“El simple obrero que no cuenta más que con sus brazos y su industria nada tiene mientras no consigue vender a otro su trabajo. Lo vende más o menos caro; pero ese precio no depende de él sólo: es el resultado del acuerdo al que llega con aquel que le paga su trabajo. Éste le paga lo menos que puede; como puede escoger entre un gran número de obreros, prefiere al que le trabaje más barato. Los obreros, por consiguiente, están obligados a bajar el precio en la puja de unos con otros: en toda clase de trabajo tiene que ocurrir y ocurre, en efecto que el salario del obrero se limite a lo necesario para procurarse la subsistencia.”*⁸

Desde la perspectiva de Turgot, por tanto, no hay ningún ajuste de la población que lleve al salario hacia su valor de subsistencia; es la condición de extrema necesidad de los trabajadores y el permanente exceso de oferta de trabajo lo que explica esa tendencia. Sin embargo, Turgot no proporcionó ninguna explicación de por qué los salarios no podían caer por debajo de su valor de subsistencia en presencia de desempleo.

⁸ La cita corresponde a la selección y traducción al castellano de algunos textos de Turgot (entre ellos *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses* [1766]): *Cuadro Filosófico de los Progresos Sucesivos del Espíritu Humano seguido del Plan de Dos Discursos Acerca de la Historia Universal y de las Reflexiones sobre la Formación y Distribución de las Riquezas*. Fondo de Cultura Económica, México, 1998; p. 91.

3. Adam Smith

Adam Smith tomó la consideración de Cantillon respecto al ajuste de la población provocado por salarios diferentes al de subsistencia. Pero, en contraste con él, la insertó en un modelo de economía dinámica más interesante. Consideró Smith tres estados de la economía caracterizados por diferentes ritmos de acumulación de capital y de crecimiento de la demanda de mano de obra: *economía en expansión, en decadencia y estacionaria*. La tendencia de los salarios hacia su valor de subsistencia no se daba, entonces, de modo tan automático.⁹

Adam Smith situó, de forma más clara que Turgot, su teoría de los salarios en el marco general de su teoría de los precios. El trabajo, como todas las mercancías, tenía para Smith un *precio de mercado* que dependía de las condiciones momentáneas de la oferta y la demanda, y un *precio natural* que era igual al coste de producción correspondiente. El coste de producción del trabajo venía dado por el *valor de las subsistencias*.

En el modelo de Smith el nivel de subsistencia sólo se alcanza cuando la economía llega al estado estacionario. Mientras haya crecimiento los salarios se sitúan por encima de dicho nivel. Sólo cuando el proceso de acumulación de capital se detiene

⁹ Las bases de la teoría smithiana de los salarios se encuentran en el libro primero, capítulo 3, de *La Riqueza de las Naciones*. Aquí desarrolla Smith la distinción entre salario *natural* y salario de *mercado* y analiza los factores determinantes de la tendencia (nivel *natural*) de los salarios en el largo plazo. Una versión formalizada de esta teoría puede encontrarse en el capítulo 3 del libro de Irma Adelman (1961), *The Theory of Economic Growth and Development*, Stanford University Press. Existe traducción castellana de este libro en el Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

y la demanda de trabajo deja de crecer, el mecanismo de ajuste de la oferta de trabajo actúa: los salarios caen al nivel de subsistencia y la población deja de aumentar.

En las economías en expansión, pensaba Smith, los salarios se sitúan por encima del nivel de subsistencia y además cabe esperar que crezcan. Las fuerzas que rigen la acumulación de capital y la división del trabajo, que también gobiernan el crecimiento de la demanda de mano de obra, resultan más fuertes que las que rigen el crecimiento de la población durante largos períodos de tiempo. Por ello, según Smith, las economías en expansión suelen caracterizarse por salarios crecientes. Y esto a su vez se traduce en un crecimiento demográfico acelerado. Para Smith el mejor ejemplo de esta situación lo constituían las colonias inglesas en Norteamérica y la propia Inglaterra de su tiempo.

A estos casos Smith contraponía el del Imperio Chino, cuya economía, según él, había alcanzado ya su estado estacionario. En China, según Smith, los salarios no mostraban ninguna tendencia creciente ni decreciente, simplemente se ajustaban de modo estricto al nivel de subsistencia.

Smith se expresaba de la siguiente manera en el capítulo 8 del libro primero de *La Riqueza de las Naciones*:

En una economía en expansión:

“[...] la demanda de asalariados se incrementa necesariamente con el aumento del ingreso y del capital de cada país y, sin ello no puede aumentar. El aumento del ingreso y del capital es el incremento de la riqueza nacional. Luego, la demanda de aquellos que viven de los salarios se incrementará con el aumento de la riqueza nacional, no pudiendo hacerlo de otro modo.

*Lo que ocasiona la elevación de los salarios no es la cantidad actual de riqueza de un país , sino su incremento continuo.”*¹⁰

En una economía en decadencia:

*“Totalmente distinto sería el caso de un país donde los fondos destinados al mantenimiento del trabajo fueran decreciendo sensiblemente. Cada año sería menor la demanda de trabajadores y sirvientes en los distintos empleos. Miembros de las clases superiores, al no encontrar un trabajo acorde con su posición, lo buscarían en las clases inferiores. Las clases inferiores estarían sobresaturadas, no sólo por sus propios miembros, sino por la afluencia de las otras clases, y la competencia sería tan grande que reduciría los salarios a la más mínima y escasa subsistencia del trabajador.”*¹¹

En una economía estacionaria:

“Por grande que sea la riqueza de un país, no encontraremos salarios muy altos si ha permanecido estancado durante largo tiempo. Los fondos destinados al pago de salarios: el ingreso y el capital de sus habitantes, pueden ser enormes, pero si se ha mantenido igual o casi igual durante siglos, el número de trabajadores empleados cada año será suficiente y más que

¹⁰ A. Smith (1776), *La Riqueza de las Naciones*. La primera versión castellana de esta obra es del Licenciado José Alonso Ortiz (1794), a partir de la cual hay una edición de Bosch Ed.(1955) y otra de Ediciones Orbis (1983). También se han editado en castellano la versión de E. Cannan, con introducción de E.Lerner (Fondo de Cultura Económica, 1958), la edición conmemorativa del bicentenario, a cargo de R. H. Campbell y A. S. Skinner (Oikos-tau, 1988) y la edición parcial de Carlos Rodríguez Braun (Alianza, 1996). La cita corresponde a la página 152, vol. I de edición de Oikos-tau, Barcelona, 1988.

¹¹ *Ibídem*, vol. I, p. 156.

suficiente para cubrir el número requerido al siguiente año. Raramente habrá escasez de manos, y los patronos no se verán obligados a competir por su obtención, sino que, por el contrario, el número de trabajadores excederá a las oportunidades de empleo. Habrá escasez constante de empleo, y los trabajadores competirán entre sí para obtenerlo. Si en un país tal los salarios estuvieran por encima de los suficiente para mantener al trabajador y su familia, la competencia de los trabajadores y el interés de los patronos los reduciría a la tasa más baja compatible con el común sentimiento de la humanidad.”¹²

Aquí también sugiere Smith que para que los salarios se mantengan a nivel de subsistencia tiene que haber un exceso continuo de oferta de mano de obra, es decir, un cierto margen de desempleo. Este tipo de consideraciones podrían llevarnos a pensar que Smith concebía el mercado de trabajo en términos que no son los de la teoría competitiva estándar. Sin embargo, puede señalarse que no hay nada en el conjunto de su argumentación que legitime esta interpretación.¹³

Conviene señalar que el estado estacionario que plantea Adam Smith no es causado por la presión que la población ejerce sobre unos recursos escasos. Para Smith, el responsable del estado estacionario era la *competencia entre capitales*.

La idea de que la tasa de beneficio tiende a caer a largo plazo debido a la *competencia de capitales* aparece por primera vez en el libro primero, capítulo 9, de *La Riqueza de las Naciones*. Smith no ofrece aquí ninguna razón para justificar su punto de vista. Solamente en el libro 2, capítulo 4, se indica que la acumulación de capital lleva

¹² *Ibidem*, vol. I, p. 154.

¹³ Esta interpretación ha atraído a algunos autores como Antonella Stirati. Al respecto puede consultarse los capítulos 3 y 4 de su libro *The Theory of Wages in Classical Economics: A Study of Adam Smith, David Ricardo and their Contemporaries* (1994), Edward Elgar, England (publicado originalmente en italiano bajo el título *Salario e Mercato del Lavoro nell' la Economia Politica Classica* (1991), Rosenberg & Sellier, Torino).

consigo una disminución progresiva de las oportunidades y de los incentivos para invertir. A la larga, señalaba Smith: “*A medida que los capitales se incrementan en cualquier país, el beneficio que puede obtenerse de ellos disminuye necesariamente. Cada vez resulta más difícil encontrar en el país un método rentable para emplear cualquier capital nuevo. Como consecuencia, se produce la competencia entre los diversos capitales, intentando los propietarios emplear sus capitales en donde ya se han empleado otros.*”¹⁴ Pero ¿por qué se agotarán los proyectos rentables? ¿Quizás por una saturación de las necesidades de las clases más altas de la sociedad? ¿O tal vez será la escasez de recursos naturales que aumentará los costes de los nuevos proyectos hasta hacerlos prohibitivos? Smith parece basar su argumentación en simples observaciones o intuiciones de carácter empírico. No ofrece una explicación teórica clara. En cualquier caso, Smith nunca relacionó su noción de la *competencia entre capitales* con los problemas derivados de la presión demográfica sobre unos recursos escasos.

En resumen, Smith mantuvo que el salario de subsistencia sólo se daría en el caso de economías que hubiesen llegado al estado estacionario. En las economías en expansión los salarios, no sólo estarían por encima del nivel de subsistencia, sino que además sería probable que tuvieran una tendencia creciente.

¹⁴ *La Riqueza de las Naciones*, edición de Oikos-tau, op. cit., vol.II, pp. 408 y 409.

4. Thomas Robert Malthus

La teoría del salario de subsistencia de Malthus hay que situarla en el contexto de su teoría de la población. Esta última se desarrolla a lo largo de una serie de ediciones de una obra titulada *Ensayo sobre el principio de la población y sobre cómo ésta afecta a la mejora futura de la sociedad, con observaciones referentes a las especulaciones de Mr. Godwin, M. Condorcet, y otros autores*. Este libro de T. R. Malthus fue publicado por primera vez en 1798 y modificado a lo largo de sucesivas ediciones en respuesta a las críticas recibidas.

La última edición, bastante condensada, apareció en 1830 bajo el título *Resumen del principio de la población*.¹⁵

La idea central que aparece en todas las ediciones del *Ensayo* se puede resumir en los siguientes términos: si a la población humana se le permitiera crecer sin ningún tipo de obstáculos, lo haría en una progresión geométrica; por otra parte, los medios de subsistencia sólo pueden crecer en progresión aritmética, y eso sólo si se dan las circunstancias más favorables.

Esta idea la justificó en la comparación, basada en observaciones empíricas, de las tasas de crecimiento de la población en las colonias inglesas de Norteamérica (ejemplo de crecimiento de la población sin ningún obstáculo) con las tasas de

¹⁵ La primera edición del *Ensayo* era una obra de reducida extensión escrita con la intención de criticar las ideas igualitarias que ciertos escritores, influenciados por los hechos e ideas de la Revolución Francesa, estaban defendiendo en Inglaterra. En la segunda edición de 1803 se introdujeron cambios notables, sobre todo en cuanto a extensión; el *Ensayo* pasó de ser un panfleto a convertirse en un verdadero tratado. En las siguientes ediciones las alteraciones en cuanto a extensión fueron de escasa importancia.

crecimiento de la población en los países *civilizados* con una larga experiencia histórica en los que ya actuaban los frenos al crecimiento demográfico. A este análisis lo acompañó de la afirmación, que no sustentó en la observación empírica, de que en los países que estaban ya habitados por largos períodos de tiempo la producción agrícola no podía aumentarse al mismo ritmo al que potencialmente podía crecer población.

De este manera Malthus llegó a la conclusión de que la humanidad estaba condenada a vivir en la pobreza, al menos la mayor parte de sus miembros. La única manera de compatibilizar la dinámica de los medios de subsistencia con la dinámica de la población era la miseria.

Aunque esta conclusión está fundamentada en observaciones empíricas y en afirmaciones de escaso rigor, lo que es importante es la idea de que la población tiene un potencial de crecimiento que sobrepasa con mucho la capacidad de crecimiento de los recursos alimenticios; y, por tanto, el crecimiento de la población tendrá que amoldarse de una manera u otra a las disponibilidades de alimentos.

Malthus señaló los frenos que actuaban sobre el crecimiento de las poblaciones humanas y los clasificó en dos grandes categorías: *frenos positivos* (que incrementan las tasas de mortalidad) y *frenos preventivos* (que reducen las tasas de natalidad). Entre los primeros incluía la guerra, el hambre, la miseria y las enfermedades; entre los segundos hablaba de *vicio* (aborto, contracepción) y de *restricción moral* (abstinencia sexual).

A partir de estos argumentos sobre el crecimiento de la población y sobre los factores que frenan su crecimiento puede llegarse a la conclusión de que los salarios van a tender al nivel de subsistencia.

En sus *Principios de Economía Política*, Malthus incluye un capítulo dedicado a los salarios, en el que introduce las ideas sobre la población ya expresadas en las primeras ediciones del *Ensayo*. Malthus señala, como Cantillon y Smith, la relación creciente que existe entre el nivel de salarios y el tamaño de la población. Pero también señala que no se puede esperar que los salarios crezcan de modo sostenido en el tiempo debido al rápido ajuste que este crecimiento provocaría en la población y, por tanto, en la oferta de trabajo; y ello, sea cual sea el ritmo de acumulación de capital y de aumento de la demanda de trabajo.

Si la acumulación de capital es rápida y la demanda de trabajo aumenta de modo que los salarios crecen durante un período más o menos largo, es de esperar que se acelere el crecimiento de la población y, por consiguiente, el de la oferta de trabajo. Y este crecimiento de la oferta de trabajo hará que los salarios bajen hasta alcanzar el nivel de subsistencia.

Del mismo modo se puede pensar que, si por cualquier razón, la acumulación de capital se hace más lenta, los salarios pueden caer temporalmente, incluso por debajo del nivel de subsistencia. Este nivel, según Malthus, depende de los hábitos y costumbres de cada país y viene históricamente determinado. Además es muy difícil que cambie a lo largo del tiempo debido a la “*obstinación con que se adhieren las costumbres a toda clase de gente[...]*”.¹⁶

¹⁶ T. R. Malthus (1836), *Principios de Economía Política*. Traducción del Fondo de Cultura Económica, México, 1977; p. 194.

5. David Ricardo

Ricardo, al construir su modelo de crecimiento, consideró los salarios como una constante a largo plazo. Esa constante era aparentemente el nivel de subsistencia.¹⁷

Ricardo no formuló nunca expresamente este supuesto. Al inicio del capítulo 5 de sus *Principios de Economía Política y Tributación* señaló que el precio natural de la mano de obra era el que permitía perpetuar la raza sin incremento ni disminución; y un poco más adelante reconocía que el precio natural de la mano de obra no se podía considerar constante, sino que dependía de los hábitos y costumbres de la gente.¹⁸

La consideración del salario de subsistencia como una constante a largo plazo ha sido la interpretación *tradicional* de Ricardo, basada sobre todo en las reelaboraciones de Kaldor y Pasinetti. Algunos autores han reconstruido el *modelo ricardiano* con salarios variables, pero no parece que estas interpretaciones se acomoden estrictamente a las ideas originales de Ricardo. Más bien se trata de versiones refinadas del modelo básico.¹⁹ Por ello, nos atendremos aquí a la interpretación que atribuye a Ricardo un salario constante al nivel de subsistencia.

¹⁷ Una exposición rigurosa del modelo ricardiano en su versión tradicional, con salarios fijos, puede encontrarse en L. Pasinetti (1974): “A Mathematical Formulation of the Ricardian System”, en *Growth and Income Distribution*, Cambridge University Press. Existe traducción al castellano de este libro en Alianza Editorial. Madrid, 1978.

¹⁸ D. Ricardo (1821) *Principios de Economía política y Tributación*. Traducción al castellano de la tercera edición en inglés. Ediciones Orbis, Barcelona, 1985, pp. 97-101.

¹⁹ Algunos trabajos que pueden consultarse a este respecto son:

D. Levy (1976) “Ricardo and the Iron Law. A Correction of the Record”, *History of Political Economy*, vol.8, nº 2, pp.235-52

Hicks y S. Hollander (1977) “Mr Ricardo and the Moderns”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 91, nº 3, pp. 351-359.

C. Casarosa (1978) “A New Formulation of the Ricardian System”, *Oxford Economic Papers*, vol. 3, nº 1, pp. 38-63.

En esta línea interpretativa, el supuesto de salarios fijos implica que la oferta de trabajo es perfectamente elástica al nivel del salario de subsistencia. Pero en este caso una oferta perfectamente elástica no significa que haya desempleo, ni subempleo. En esta versión estilizada del modelo ricardiano de crecimiento se supone que hay pleno empleo en todo momento porque los ajustes malthusianos se producen con velocidad infinita.

A medida que se reinvirtien los beneficios empresariales, la demanda de trabajo aumenta y la oferta de trabajo va creciendo al mismo ritmo, sin que los salarios se modifiquen.

6. John Ramsey McCulloch , Nassau William Senior y John Stuart Mill

En general, los economistas que siguieron a Ricardo (McCulloch, Senior y J. S. Mill, en concreto) aceptaron la tesis de los salarios de subsistencia aunque relativizaron el concepto al acentuar la nota sociológica.

S. Hollander (1979), *The Economics of David Ricardo*, Heinemann, Londres. (Traducción al castellano en la editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1988).

J. Hicks (1979), "The Ricardian Economic System: A Comment", *Oxford Economic Papers*, vol. 31, pp. 133-34.

J. Hicks (1979), *Casualty in Economics*, Basil Blackwell, Oxford.

C. Casarosa (1985), "The "New" View of The Ricardian Theory of Distribution and Economic Growth" en *The Legacy of the Ricardo*, A. Caravale (ed.), Blackwell, Oxford, pp. 44-58.

G. Costa (1985), "Time in Ricardian Models: Some Critical Observations and Some New Results" en *The Legacy of the Ricardo*, A. Caravale (ed.), Blackwell, Oxford, pp. 59-83.

John Ramsey McCulloch insistió en sus escritos en el carácter variable del salario de subsistencia (*necessary wages*, en sus términos). Cuando se producía una subida de los salarios de mercado por encima del de subsistencia, este último aumentaba; ello se justificaba porque durante el periodo de dieciocho o veinte años que transcurría para que los efectos de ese aumento se dejaran sentir en la fuerza de trabajo mejoraban los hábitos de los trabajadores, quiénes además aprendían y ejercían un mayor grado de *restricción moral*. No se producía, por tanto, un aumento de la fuerza de trabajo de forma que llevara al salario de subsistencia al nivel inicial, sino a un nivel más elevado. Por otro lado, cuando el salario de mercado descendía por debajo del nivel de subsistencia solamente se produciría una disminución de la fuerza de trabajo, sin que se produjera, en este caso, ningún cambio de los hábitos de los trabajadores.²⁰ Puede decirse, por tanto que lo que McCulloch plantea es un fenómeno de histéresis en el salario de subsistencia en los períodos en los que la demanda de trabajo aumenta y los salarios corrientes suben.

Nassau William Senior sostuvo con Malthus una larga polémica sobre su teoría de la población. Senior se oponía a Malthus con razones empíricas y aducía el ejemplo de Irlanda, que con ocho millones de habitantes (en aquella época), y, a pesar de ser un país pobre, podía considerarse más rico que en épocas anteriores, cuando la población había sido menor. Esto contradecía, según Senior, la tesis de que la población creciese a un ritmo mayor que las subsistencias y que la miseria de la mayor parte de la población

²⁰ J. R. McCulloch (1864), *The Principles of Political Economy*, A. M. Kelley, Nueva York, 1965; parte 1, capítulo 2, pp. 332 y siguientes.

fuera el único resultado.²¹ Senior argumentó también que el temor de que los salarios no garantizaran lo que él llamaba *deccencies* (bienes que permiten mantener e incluso mejorar la posición social de un individuo y de su descendencia) era el principal obstáculo al crecimiento de la población en las sociedades modernas. Consideró además la abstinencia sexual como el principal medio (freno preventivo) en el que se manifestaba ese temor.

John Stuart Mill expuso con claridad los fundamentos de la teoría malthusiana de la población en el capítulo 11 del libro segundo de sus *Principios de Economía Política*. En los capítulos 12 y 13 de ese mismo libro señaló las implicaciones prácticas de dicha teoría e hizo de ella un argumento en favor de la limitación del tamaño de la familia y del control de la natalidad.

No obstante, puede considerarse que, a pesar de estas matizaciones, se mantuvo la línea argumental de Ricardo sobre el papel del salario de subsistencia. En términos de Mill, “*esta suposición (de Ricardo) es lo bastante exacta para que pueda admitirse para fines científicos abstractos[...]*”.²²

²¹ N. W. Senior (1829), *Two Lectures on Population with a Correspondence between the Author and T. R. Malthus*, en *Selected Writings on Economics*, A.M. Kelley, Nueva York, 1966, pp. 48 y siguientes.

²² John Stuart Mill (1909), *Principios de Economía Política*, edición de W. J. Ashley. Traducción al castellano del Fondo de Cultura Económica, México, 1985; p.312.

7. Algunas cuestiones sobre la visión clásica del salario de subsistencia

Vamos a plantear aquí tres cuestiones que los economistas clásicos dejaron sin aclarar en sus discusiones sobre el salario de subsistencia.

La primera de ellas se refiere al propio concepto del salario de subsistencia. Los clásicos, en general, no trataron dicho salario como un mínimo biológico sino que lo interpretaron en términos sociológicos y culturales, con un valor que dependía de los usos y costumbres vigentes en cada época y en cada país. Sin embargo, cuando describieron el proceso de crecimiento de la economía, tanto Ricardo como su antecesor Smith, recurrieron a una dinámica malthusiana bastante estricta que implicaba ajustes fundamentalmente biológicos. En general, los clásicos no se percataron de que el tipo de ajustes demográficos implícitos en la teoría malthusiana de los salarios no tienen un sentido claro cuando se abandona la perspectiva *biológica*.²³

Una forma de interpretar los ajustes demográficos de la teoría de los salarios de subsistencia desde una perspectiva cultural y sociológica sería a través de una teoría de las decisiones familiares. Aunque de forma muy tosca, esta teoría puede construirse bajo el supuesto de que objetivo de la familia es maximizar una función de utilidad que depende básicamente del número de hijos.

En otros términos, el objetivo de la familia puede ser el siguiente: *cuanta más descendencia mejor*; la única restricción es la de mantener un nivel de bienestar que

²³ D. P. O'Brien destaca refiriéndose a McCulloch que éste sí que se dio cuenta de esta cuestión y formuló en varios de sus escritos una explicación al respecto. Sostuvo que los ajustes malthusianos sólo eran operativos en los países en los que los salarios estaban al nivel de subsistencia en términos estrictamente biológicos. Véase D.P. O'Brien (1970), *J. R. McCulloch: A Study in Classical Economics*, Londres: George Allen and Unwin Ltd., p. 362.

viene determinado por los usos y costumbres de la sociedad en cada momento. En este contexto, si el salario vigente es superior al de subsistencia, que garantiza el nivel de bienestar a mantener, la decisión de la familia es aumentar su tamaño en la mayor medida posible; si el salario vigente es igual al de subsistencia la familia mantiene su decisión respecto al número de hijos; la población se mantiene también constante. Por último, si el salario vigente es inferior al de subsistencia la familia toma la decisión de reducir su tamaño respecto al tamaño planeado para el caso de un salario igual al de subsistencia. La población, en este caso, se reduce.

La segunda cuestión a la que los clásicos no dieron una respuesta clara es la relación entre el salario de subsistencia y la teoría de los salarios relativos.

Cuando los economistas clásicos adoptan la perspectiva agregada y se enfrentan al análisis del mercado de trabajo en su conjunto recurren a la teoría del salario de subsistencia, de carácter esencialmente demográfico. Por otro lado, siendo conscientes de las diferencias salariales existentes, los clásicos (fundamentalmente Adam Smith) elaboran sus explicaciones al respecto sin relacionarlas con la idea del salario de subsistencia y los ajustes demográficos.

Bajo la consideración de diferentes mercados de trabajo perfectamente estancos, sin posibilidad de movilidad de trabajadores entre ellos, podría pensarse en ajustes malthusianos en cada uno de ellos que lleve a los salarios a largo plazo hacia el nivel de subsistencia. Ahora bien, bajo un entorno competitivo en el que se presupone que no hay obstáculo alguno a la movilidad del trabajo, como el que plantea Smith, los ajustes demográficos se combinarían con los ajustes generados por la movilidad de trabajadores

entre distintas ocupaciones. No se tendría ningún resultado cierto en cuanto a la tendencia de los salarios hacia el nivel de subsistencia.

La última de las tres cuestiones que vamos a señalar se refiere a los ajustes demográficos en el modelo de crecimiento de Ricardo. El mecanismo población-salarios implícito en el modelo de Ricardo se aplica únicamente a la clase trabajadora; ahora bien, ¿cómo se modificaría el modelo si los ajustes demográficos se produjesen también para las clases superiores (los terratenientes y los capitalistas)? Puede pensarse que cada una de ellas tendría su propio *mínimo de subsistencia* y ajustaría su tamaño a dicho mínimo. En cualquier caso, habría que considerar que dichas clases representan un porcentaje relativamente de la población total, de forma que las variaciones de la población se deben fundamentalmente a los ajustes de la clase trabajadora.

OFERTA Y DEMANDA DE TRABAJO

EN LA ECONOMÍA CLÁSICA

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

Los economistas clásicos analizaron los problemas del mercado de trabajo desde dos enfoques distintos. El primero de ellos estaba basado en un modelo de crecimiento muy general y muy agregado en el que los ajustes malthusianos son un elemento clave y en el que el concepto de salario de subsistencia tiene plena vigencia. Este enfoque se usaba para analizar las grandes tendencias seculares de la economía como la evolución de la tasa de beneficios, los cambios a largo plazo en la distribución de la renta o la tendencia hacia el estado estacionario. El otro enfoque estaba más centrado en el corto plazo y los elementos clave eran la oferta y la demanda de trabajo.

En este capítulo se expondrán las ideas clásicas sobre la oferta y demanda de trabajo; estas ideas permiten construir una teoría básica del mercado de trabajo. En general, puede decirse que esta teoría es la que utilizaron los clásicos cuando se enfrentaron a los problemas reales de actualidad en su época como los efectos de la

maquinización, la incidencia de las leyes de pobres, la limitación de la jornada laboral, los sindicatos, etcétera.²⁴

En cuanto a la teoría clásica de la oferta de trabajo debe señalarse que es una teoría esencial aunque no exclusivamente demográfica. Lo que a los clásicos les interesaba sobre todo era la evolución de la población total. Ellos creían que conociendo la evolución de la población se conocía de manera bastante automática la evolución de la oferta de trabajo. Este aspecto, el puramente demográfico, ya ha sido tratado en el capítulo 1. Pero entre las ideas clásicas sobre la oferta de trabajo hay también ciertas intuiciones acerca del papel de los salarios como incentivos al trabajo; es decir, se reconocía que las variaciones en los salarios pueden hacer que la gente trabaje más o menos. Este aspecto no demográfico será tratado en el primer apartado del capítulo. A continuación, analizaremos la noción de fondo de salarios, que constituye el núcleo de la teoría de la demanda de trabajo para los economistas clásicos, y discutiremos las implicaciones de dicha idea. Después, examinaremos las primeras críticas que se formularon acerca de esta teoría, así como algunos de los argumentos utilizados en defensa de la misma.

²⁴En capítulos posteriores analizaremos el tratamiento que de estas cuestiones y bajo este esquema elemental del mercado de trabajo hicieron los economistas clásicos.

1. Incentivos salariales y oferta de trabajo

Los economistas clásicos no llegaron nunca a desarrollar un análisis sistemático de las decisiones individuales de oferta de trabajo. No obstante, sí lograron articular algunas intuiciones importantes en este terreno. En este apartado analizaremos las aportaciones al respecto de Adam Smith y de John Ramsey McCulloch. Tomaremos como referencia las obras originales de ambos autores, así como las interpretaciones de Marshall y de O'Brien.²⁵

En *La Riqueza de las Naciones* Smith discute cómo influyen los aumentos salariales en el esfuerzo de los trabajadores. Como norma general, Smith establece que *“Una retribución generosa del trabajo estimula la reproducción e incrementa la laboriosidad de la gente del pueblo. Los salarios son el estímulo de la laboriosidad, que como cualquier otra cualidad humana mejora en proporción al estímulo que recibe. Una manutención abundante incrementa la fuerza corporal del trabajador y la esperanza de mejorar su condición y de acabar sus días con desahogo y tranquilidad le animan a utilizar su fuerza hasta el máximo.”*²⁶

En el último párrafo de esta cita parece también apuntarse la idea de que la demanda de ocio sólo adquiere importancia al final de la vida activa del trabajador.

Si suponemos que hay una equivalencia estricta entre unidades de esfuerzo y unidades de tiempo, las observaciones anteriores pueden interpretarse, como hacía

²⁵ Marshall, M. G. (1998), “Scottish Economic Thought and the High Wage Economy: Hume, Smith and McCulloch on Wages and Work Motivation”, *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 45:3, pp. 309-28.

D.P. O'Brien, *J. R. McCulloch: A Study in Classical Economics*, op.cit.

²⁶ *La Riqueza de las Naciones* (1776), edición de Oikos-tau, op. cit., vol. I, p. 164.

Marshall, en el sentido de que Smith reconoce la existencia de una *curva de oferta de trabajo individual* con pendiente positiva. Aunque Smith no es demasiado claro a este respecto: a continuación del párrafo citado anteriormente, Smith reconoce que “*algunos trabajadores, si pueden ganar en cuatro días lo necesario para mantenerse durante una semana, permanecerán ociosos los otros tres días.*”

En general, parece ser que Smith, no compartía la idea, típicamente mercantilista, de que las subidas salariales reducen los incentivos a trabajar de los trabajadores poco cualificados. Por el contrario, pensaba que en “*los oficios inferiores*” no existía ninguna inclinación al trabajo y señaló que “[...] *el placer del trabajo estriba por completo en su retribución. Quienes antes estén en condiciones de disfrutar de este placer, antes se entusiasmarán con su trabajo y adquirirán el hábito de la laboriosidad*”.²⁷ Como ejemplo de esto citaba el caso de los aprendices de oficios y añadía que el sistema de pagos a destajo era el estímulo más directo e inmediato para un trabajo eficiente.

J. R. McCulloch siguió en la línea marcada por Smith. Creía, como Smith, que los individuos son básicamente ambiciosos y que ello les lleva a responder de forma positiva a los estímulos salariales. McCulloch enfatiza el hecho de que los deseos de los individuos suelen ser ilimitados y ve en este hecho una razón que lleva a la gente a tratar de elevar hasta el máximo su oferta de trabajo. McCulloch se expresaba de la siguiente manera en sus *Principios de Economía Política*: “*Para que los individuos sean laboriosos -para hacer que abandonen el letargo que adormece sus facultades en una condición degradada- deben tener gusto por las comodidades, los lujos y los placeres[...] Siempre que estos gustos estén generalizados, los deseos de los individuos pueden considerarse ilimitados.*”

²⁷ *Ibidem*, op. cit., vol. I, p. 204.

La satisfacción de uno conducirá a la formación de otro. En las sociedades avanzadas los productos nuevos y las nuevas comodidades se presentan constantemente como motivos para el esfuerzo y como premios del mismo."²⁸

McCulloch reconoce la existencia de una *demanda de ocio*, pero considera que dicha demanda no es lo suficientemente grande como para neutralizar el deseo de renta que tiene la mayoría de los individuos. Es por ello que la respuesta a mayores salarios es, en principio, un aumento en la cantidad de trabajo ofrecido. Pero McCulloch también reconoce, y aquí es donde está su originalidad, que más allá de un cierto punto, posteriores aumentos en el salario tienen un impacto negativo en la cantidad de trabajo que se ofrece. McCulloch apunta así la posibilidad de una *backward-bending supply curve*.²⁹

McCulloch no se conformó solamente con este análisis de las decisiones individuales de oferta de trabajo. También consideró el comportamiento agregado de los agentes. Siguiendo a O'Brien podríamos decir que en los escritos de McCulloch es posible identificar hasta cuatro tipos diferentes de curvas de oferta de trabajo.³⁰

La primera de ellas es una *curva de oferta de trabajo a largo plazo*. McCulloch cree, como Smith, que la oferta de esfuerzo siempre aumenta a largo plazo con el nivel de salarios. Debe aclararse que cuando O'Brien habla de aumentos en la oferta de esfuerzo parece referirse indistintamente tanto a mejoras en la calidad o intensidad del trabajo ofrecido como a aumentos en la cantidad de tiempo de trabajo que se ofrece. Debe observarse, sin embargo, que para que esto pueda sostenerse debería postularse

²⁸ J. R. McCulloch, *The Principles of Political Economy*, op. cit.; parte 4, capítulo 1, pp. 493-94.

²⁹ Véase M. G. Marshall (1998), p. 322.

³⁰ Véase D. P. O'Brien (1970), pp. 360-66.

una relación fija entre las unidades de esfuerzo y las unidades de tiempo de trabajo; de esta forma se transformarían las unidades de esfuerzo en unidades de tiempo y esto nos permitiría hablar indistintamente de una relación entre salario y oferta de tiempo o bien entre salario y oferta de esfuerzo.

La segunda de las curvas de oferta se refiere a un contexto de corto plazo e implica una relación inversa entre los salarios y la cantidad y-o la calidad (intensidad) del trabajo. McCulloch considera que el esfuerzo se reduce cuando los salarios suben, sobre todo después de un período durante el cual los trabajadores han estado luchando duramente por la supervivencia. Si, en lugar de subir, los salarios cayesen aún más, se incrementaría la oferta de trabajo para mantener los ingresos.

La tercera de las *curvas de oferta de trabajo*, que tiene también pendiente negativa en un contexto de corto plazo, tiene su origen en las variaciones que experimenta la tasa de participación. La disminución de los salarios hace que a corto plazo las mujeres y los niños aumenten su participación en el mercado de trabajo con el fin de mantener los ingresos de la familia y esto hace que aumente la oferta de trabajo.

Por último, McCulloch admitió la existencia de una curva de oferta *secular* de trabajo con pendiente positiva. Según se explicó en el capítulo anterior, la razón de ser de esta pendiente positiva estriba en que la gente se va acostumbrando a niveles de consumo cada vez más altos y eso hace que el salario de subsistencia aumente a largo plazo.³¹

³¹ Véase nota al pie número 20.

2. La hipótesis del fondo de salarios y la demanda de trabajo

La hipótesis de un fondo, parte integrante del capital, destinado a remunerar a los trabajadores surge de la idea que los fisiócratas tenían del capital –*consumo productivo*– como un adelanto de los medios materiales de producción y de los medios dedicados al sostenimiento del trabajo empleado en la producción. La necesidad de adelantar los salarios es muy evidente en la agricultura, núcleo de análisis de los fisiócratas, dado el periodo de tiempo que transcurre entre la realización del trabajo y la obtención del producto.

La noción de un fondo salarial previamente acumulado para hacer frente a los pagos a los trabajadores la desarrollaron plenamente Turgot y Smith.³² A partir de Smith puede decirse que esta idea se convierte en la base de la teoría clásica de la demanda de trabajo.

Los clásicos, en general, pensaban que el stock de capital de una economía estaba formado en su mayor parte por capital circulante; y dentro de esta categoría se creía que la mayor parte eran *avances salariales*. Esta última expresión no quería decir que el pago de salarios tuviera que hacerse necesariamente al comienzo del proceso

³² Turgot se expresa en los siguientes términos en sus *Réflexions*: “Todos los trabajos que se realizan en los cultivos, en la industria, en el comercio demandan adelantos. [...] En cualquier industria que sea, es preciso que el obrero cuente por adelantado con herramientas, que haya una cantidad suficiente de los materiales objeto de su trabajo, y es preciso que subsista mientras llega la venta del fruto de su trabajo.” (*Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, en *Cuadro Filosófico de los Progresos Sucesivos del Espíritu Humano seguido del Plan de Dos Discursos Acerca de la Historia Universal y de las Reflexiones sobre la Formación y distribución de las Riquezas*, op. cit, reflexión número LII, p. 121). Por su parte Smith señala al inicio del capítulo que dedica a los salarios que “en todas las artes y manufacturas la mayor parte de los trabajadores necesitan un patrono que les avance los materiales de su trabajo y los salarios para mantenerles hasta que se complete” (*La Riqueza de las Naciones* (1776), edición de Oikos-tau, vol. I, p. 149).

productivo. Lo importante era la existencia de un desfase entre la prestación de los servicios laborales y la obtención de un producto y de unos ingresos por ventas.

Si el fondo de salarios es una parte importante del stock de capital, hay que admitir que el aumento del fondo de salarios es una forma de acumular capital. Los economistas clásicos, sobre todo en su análisis del crecimiento a largo plazo,³³ llegaron a identificar la parte con el todo y supusieron que la inversión era una simple ampliación del fondo de salarios.

En el modelo de crecimiento de Ricardo, por lo menos en la versión en la que sólo hay un output - el trigo - que se produce con una cantidad fija de tierra y con trabajo, se supone que una parte de los beneficios se destina automáticamente a la inversión; o lo que es lo mismo, a ampliar el fondo de salarios. De este modo, el tamaño de dicho fondo puede considerarse dado al comienzo de cada período productivo. Viene determinado por los beneficios del período anterior y por la propensión al ahorro de la clase capitalista.

La versión más estricta de la hipótesis del fondo de salarios lleva a considerar dicho fondo como una cantidad fija perfectamente determinada al principio de cada período productivo y dedicada incondicionalmente a los pagos de salarios. El gasto total en mano de obra es pues una constante a corto plazo, lo que implica una demanda de trabajo en forma de hipérbola rectangular.

Para justificar esta hipótesis podemos suponer que toda la producción está en manos de los capitalistas al principio de cada año. Estos destinan una fracción constante

³³ Esta simplificación no se adoptaba cuando los clásicos encaraban otro tipo de problemas a corto o medio plazo. Por ejemplo, cuando analizaban los efectos de la introducción de maquinaria o la influencia de los sindicatos en el mercado de trabajo.

y predeterminada de la producción para su propio consumo, y el resto lo distribuyen entre inversión en capital fijo y circulante (fondo de salarios). Por último, podemos suponer que la inversión en capital fijo se determina al principio de cada periodo productivo sin que se pueda alterar durante el mismo.

En este contexto, el fondo de salarios es lo que queda del *producto bruto*, una vez deducido el consumo de los capitalistas y la inversión en capital fijo, ambas variables predeterminadas.

Nótese que detrás de la hipótesis del fondo de salarios no hay comportamientos optimizadores. Los capitalistas sólo llevan a cabo dos tipos de decisiones. En primer lugar, deciden cómo distribuir sus ingresos brutos entre consumo e inversión total. Y, en segundo lugar, deciden la composición de sus inversiones. La primera de estas decisiones puede venir determinada por los usos y costumbres del momento. Respecto de la segunda tampoco se especifica cómo se forman los planes individuales de inversión que permiten establecer las cantidades a invertir en capital fijo y en capital circulante. Ni siquiera hay razones que justifiquen que las dos decisiones deban escalonarse de esa manera. Bien podrían tratarse los gastos de consumo de los capitalistas, las inversiones en capital fijo, y las inversiones en capital circulante como decisiones simultáneas. Y, entonces, cualquier alteración en los salarios, en la tasa de beneficios, o en cualquier otra variable relevante podría dar lugar, en principio, a sustituciones entre las tres alternativas de gasto de los capitalistas. Los clásicos en general no ignoraron estas posibilidades de sustitución, aunque nunca desarrollaron un análisis sistemático de las mismas. Más adelante volveremos sobre esta cuestión.

3. Fondo de salarios y mercado de trabajo

La integración de todas estas ideas sobre el fondo de salarios, que básicamente hacen referencia a la demanda de trabajo, con lo ya expuesto de la oferta laboral da lugar a la llamada *doctrina del fondo de salarios*. Esta doctrina, que puede considerarse una teoría muy elemental del mercado de trabajo, alcanzó su pleno desarrollo con economistas clásicos posteriores a Ricardo, como McCulloch, Senior y, sobre todo, John Stuart Mill. Aunque pueden encontrarse pequeñas diferencias en el modo de formularla por cada uno de estos autores, un buen resumen de las características esenciales de la misma se puede encontrar en los siguientes párrafos que J. S. Mill escribió en sus *Principios*:

“Así, pues, los salarios dependen principalmente de la demanda y de la oferta de trabajo; o, como se expresa con frecuencia, de la proporción entre el capital y la población; entendiendo por población el número de personas que integran la clase trabajadora, o más bien de las que trabajan por un salario; y por capital, sólo el capital circulante, e incluso ni aun la totalidad de éste, sino sólo aquella parte que se emplea en la compra directa de trabajo.

*[...] los salarios no sólo dependen de la proporción relativa entre el capital y la población, sino que no pueden bajo la regla de la competencia, ser afectados por ninguna otra cosa. Los salarios (queremos decir, como es natural, el salario medio) no pueden subir si no es por un aumento de los fondos totales empleados en dar ocupación a los trabajadores o por una disminución del número de éstos que compiten para la obtención de un salario; ni bajar, a no ser, bien por una disminución de los fondos destinados a pagar el trabajo o por un aumento del número de trabajadores que se ha de pagar.”*³⁴

³⁴ J. S. Mill, *Principios de Economía Política*, op.cit., p.309.

Es decir, la demanda de trabajo de cada momento juntamente con la oferta, que se supone fija a corto plazo, determinan el salario de equilibrio. Así pues, se puede decir que el salario de cada período se obtiene dividiendo el fondo de salarios entre la fuerza de trabajo.

Esta doctrina tan simple nos permite explicar bastante bien las ideas clásicas sobre la evolución de los salarios a largo plazo. Podemos afirmar que dicha evolución depende de dos fuerzas: por un lado, de la tasa de acumulación de capital, que rige los aumentos del fondo de salarios y por tanto los aumentos de la demanda de trabajo; y por otro lado de la tasa de crecimiento de la población, que gobierna las variaciones de la oferta de trabajo y se explica a través de los principios malthusianos.

La trayectoria de los salarios a lo largo del tiempo diferirá según sea la importancia relativa de cada fuerza. Si las fuerzas de acumulación del capital dominan a las del crecimiento demográfico, los salarios crecerán y tendremos el caso de las economías en expansión de Adam Smith. Si el crecimiento demográfico es siempre lo suficientemente acelerado como para compensar los efectos de la acumulación del capital, los salarios no se mantendrán por mucho tiempo por encima del nivel de subsistencia y tendremos una evolución en la línea de Malthus y Ricardo.

4. La doctrina del fondo de salarios y la sustituibilidad entre factores productivos

La doctrina del fondo de salarios tal y como se ha planteado anteriormente no tiene en cuenta las posibilidades de sustitución entre los distintos componentes del gasto de los capitalistas (consumo, inversión en capital fijo y fondo de salarios). Sin embargo, podría ocurrir que el fondo de salarios aumentara o disminuyera en un período dado a costa de la inversión en capital fijo; o bien a costa del consumo de los capitalistas.

Los economistas clásicos, sobre todo a partir de J. S. Mill, sí que repararon en estas posibilidades de sustitución e intentaron incorporarlas a la teoría del fondo de salarios. Pero podemos afirmar que no lograron dar a esta cuestión un tratamiento sistemático.

Al tratar de analizar los problemas del mercado de trabajo a corto y medio plazo los clásicos percibieron las insuficiencias de la doctrina del fondo de salarios. Así, por ejemplo, cuando se planteaban la cuestión de la maquinaria o cuando investigaban los efectos de los sindicatos aparecía el problema de la sustitución entre capital y trabajo: la mecanización obviamente implica la posibilidad de sustituir trabajo por capital; y está claro que los sindicatos pueden alterar el precio del trabajo, lo cual genera incentivos para la sustitución de trabajadores por máquinas.

Los clásicos se dieron cuenta de que no se podían ignorar las interdependencias entre inversión en capital fijo e inversión en capital circulante (ampliación del fondo de salarios) que se derivan de las posibilidades de sustitución entre factores productivos. Sin embargo, no percibieron con claridad el carácter sistemático de la relación entre

cambios de los precios de los factores productivos y elección de las técnicas productivas. Ellos consideraban, por lo general, que las técnicas productivas venían exógenamente determinadas. Cualquier cambio que pudiera observarse en las técnicas de producción en un momento dado era resultado de las innovaciones acaecidas en el proceso de acumulación del capital; no era la respuesta sistemática a los cambios en los precios de los factores como ocurre en la teoría moderna. Este enfoque dejaba fuera del análisis económico todas las cuestiones relacionadas con la elección de las técnicas productivas, que hoy día son una parte estándar de la microeconomía.

5. William Thomas Thornton, la retractación de John Stuart Mill y Francis Amasa Walker: primeras críticas a la doctrina del fondo de salarios

La doctrina del fondo de salarios tuvo ya sus primeras críticas por parte de algunos economistas que normalmente se catalogan como pertenecientes a la escuela clásica. Estas críticas se centraron en el carácter predeterminado que se atribuía al fondo de salarios. Dos casos ilustres fueron los de W.T. Thornton y F. A. Walker.

El pensamiento de Thornton en torno al fondo de salarios está recogido en su obra *On Labour. Its Wrongful Claims and Rightful Dues. Its Actual Present and Possible Future*. Thornton sostenía que “*todo empresario posee una cierta cantidad de dinero, ya sea propia o prestada, con la cual ha de cubrir sus gastos.*” No obstante, para él, nada justificaba el carácter fijo y predeterminado del fondo de salarios. Thornton se pregunta: “*¿Acaso no puede el empresario gastar más o menos en su familia y en sí*

mismo?[...] Y de lo que queda, ¿puede determinar o determina con anticipación cuánto va a gastar en edificios, cuánto en materias primas, cuánto en trabajo?.³⁵

La idea de Thornton parece ser que todos los componentes del gasto del empresario se determinan simultáneamente y que ninguno de estos componentes puede considerarse predeterminado durante el período de análisis.

Este punto de vista influyó decisivamente sobre J. S. Mill y le llevó a retractarse de sus ideas anteriores sobre el fondo de salarios. La llamada *retractación* de Mill apareció publicada en la *Fortnightly Review* en una reseña del libro de Thornton *On Labour*. Mill se mantuvo algún tiempo apartado de la teoría del fondo de salarios, pero al final volvió otra vez a ella.³⁶ En la séptima y última edición de sus *Principios de Economía Política*, revisada en 1871, Mill no incorporó las opiniones adversas a esta doctrina que habían aparecido en algunas ediciones anteriores.³⁷ Más adelante discutiremos la evolución del pensamiento de Mill sobre esta cuestión cuando analicemos sus puntos de vista sobre los sindicatos y los salarios negociados.

La crítica de F. A. Walker se basó en la consideración de que los salarios se pagan con cargo a la producción corriente y no con cargo a fondos previamente acumulados (capital circulante). Walker desarrolló sus opiniones sobre el fondo de

³⁵ Véase la cita que en J.E. Cairnes (1874), *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*, aparece sobre el pensamiento de W.T. Thornton. Harper and Brothers, Nueva York (reimpreso por A.G. Kelley, Nueva York, 1967), p. 181.

³⁶ El comentario de Mill sobre Thornton se publicó bajo el título “Thornton on Labour and its Claims” en mayo y junio de 1869. Un extracto de este artículo se encuentra en el Apéndice Bibliográfico de W. J. Ashley en la ya citada edición de los *Principios de Economía Política* de Mill de 1909. Puede encontrarse una edición digital del artículo a través la página web del Departamento de Economía de la Universidad de Bristol, Reino Unido: <http://www.ecn.bris.ac.uk/het>.

³⁷ Véanse al respecto las reflexiones de M. Donoghue (1997), “Mill’s Affirmation of the Classical Wage Fund Doctrine”, *Scottish Journal of Political Economy*, nº 1, pp. 82-99.

salarios en su artículo “The Wage Fund Theory” publicado en 1875 en la *North American Review*.³⁸ En este artículo, después de hacer un repaso de los puntos de vista más destacados sobre el fondo de salarios, Walker planteaba numerosos ejemplos referentes a la agricultura y a la industria manufacturera americana para demostrar que en Estados Unidos existía sincronización entre los flujos de ingresos y gastos de las empresas americanas. Él se expresaba en estos términos: “¿Hasta que punto es cierto que los salarios se pueden considerar avances que se obtienen de un capital (previamente acumulado)? Como hemos dicho, los economistas ingleses, cuando hablan del fondo salarial, suponen que en todos los países se pueden tomar, como estado normal de las cosas, las características de la actual economía inglesa [...]. Pero en todos los países nuevos, exceptuando solamente el caso de las regiones productoras de oro, los salarios se pagan en una medida muy pequeña con cargo al capital, resultado de una industria previa; principalmente se pagan con cargo a la producción corriente. La historia de nuestro propio país ilustra la afirmación anterior; no necesitamos acudir a otros lugares para encontrar ejemplos.”³⁹

En este mismo artículo Walker puso de manifiesto claramente la conexión entre los salarios y la productividad de los trabajadores, anticipándose así a la teoría de la productividad marginal. Los salarios podían aumentar en el corto plazo como resultado de aumentos en el esfuerzo de los trabajadores o de mejoras organizativas. Según él, “cada aumento del poder productivo que se logra mediante la invención de maquinaria y las mejoras de los procesos constituye una razón económica suficiente para un aumento inmediato de los salarios.”⁴⁰

³⁸ Walker, F. A. (1875), “The Wage Fund Theory”, *North American Review*, vol. 120, pp. 84-119. Puede encontrarse una edición digital de este artículo en la Biblioteca de Colecciones Digitales de la Universidad de Cornell, Ithaca, New York: <http://cdl.library.cornell.edu/cgi-bin/moa>.

³⁹ Walker (1875), p. 104.

⁴⁰ *Ibidem*, pp. 115-116.

En las páginas finales de su artículo, Walker también apunta las insuficiencias de la teoría del fondo de salarios para explicar las diferencias salariales entre las diversas ocupaciones. Para explicar dichas diferencias había que tener en cuenta, según Walker, las peculiaridades de cada industria y las diferencias de cualificación entre las distintas clases de trabajadores. En este aspecto Walker tiene toda la razón: La noción del fondo de salarios es esencialmente una hipótesis macroeconómica y puede ser útil a ese nivel, pero resulta demasiado tosca para explicar las peculiaridades de la demanda de trabajo de cada sector.

6. Fondo de salarios y salarios negociados

La idea de los salarios negociados la apuntó Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones*. Smith se expresó en los siguientes términos: “*Los salarios corrientes del trabajo dependen del contrato establecido entre dos partes cuyos intereses no son, en modo alguno, idénticos. Los trabajadores desean obtener lo máximo posible, los patronos dar lo mínimo. Los primeros se unen para elevarlos, los segundos para rebajarlos.*” Poco después, Smith señala que estos grupos no tienen el mismo poder de negociación. La ventaja negociadora está de parte de los empresarios al tener más capacidad de resistencia, aunque los trabajadores sean más numerosos.

En términos de Smith: “*A largo plazo el trabajador es tan necesario para el patrono como éste lo es para él, pero la necesidad del patrono no es tan inmediata [...]. Los patronos*

están siempre y en todas partes en una especie de concierto tácito, pero constante y uniforme, de no elevar los salarios por encima de su nivel actual.”⁴¹

Detrás de esto está la idea de que la determinación de los salarios se produce a través de negociaciones entre grupos de empresarios y trabajadores. Smith no vio ninguna contradicción entre estas consideraciones y su teoría del mercado de trabajo, que es una teoría esencialmente competitiva. La determinación de los salarios en un contexto competitivo exige en la práctica algún tipo de negociación. Pero hay una diferencia fundamental entre las negociaciones que se producen en un mercado de trabajo competitivo y las que se establecen en un mercado con pocos agentes. En las primeras el margen de negociación tiende a hacerse prácticamente nulo, lo que permite predecir el equilibrio final sin ambigüedad. En cambio, cuando hay muy pocos agentes negociadores, los comportamientos de los mismos son mucho más variados y se vuelven bastante más complejos; los equilibrios, en este caso, suelen ser indeterminados.

Con posterioridad a Smith, J. S. Mill realizó algunas consideraciones adicionales sobre los *salarios negociados* que tampoco parecen acomodarse muy bien al esquema de funcionamiento de un mercado competitivo.

En el ya mencionado artículo sobre Thornton de la *Fortnightly Review*, Mill admite que los salarios pueden oscilar dentro de una banda más o menos amplia. El tope máximo de esta banda no está determinado, según Mill, por las dimensiones de un hipotético fondo de salarios, sino por razones distintas. Por ejemplo, por la presión que pudiesen ejercer los trabajadores y sus sindicatos y por la capacidad de resistencia de las

⁴¹ A. Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. I, pp.149-50.

clases patronales. Para Mill, en este artículo, los salarios pueden ser más altos o más bajos sin que los beneficios tengan que caer necesariamente por debajo de la tasa *normal*.

Mill admite que la presencia de sindicatos puede dar lugar a salarios superiores al de mercado. Pero también afirma que la acción de los sindicatos no impide el libre funcionamiento del mercado de trabajo, sino que más bien lo posibilita. En el capítulo 10 del libro quinto de sus *Principios* Mill se expresa en los siguientes términos:

*“¿Qué probabilidad de vencer tendría un obrero aislado que se declara en huelga para obtener un aumento del salario? ¿Cómo podría incluso saber si el estado del mercado permite un alza, si no es consultando con sus camaradas, lo que naturalmente les lleva a actuar de concierto? No vacilo en decir que las asociaciones de trabajadores de una naturaleza parecida a la de los sindicatos, lejos de ser un obstáculo para un mercado libre de trabajo, son indispensables para que este exista; son el único medio de que los que tienen que vender su trabajo pueden cuidar de sus intereses en un sistema de libre competencia.”*⁴²

Mill parece sugerir la idea de Smith, antes apuntada, de que el poder de negociación de los empresarios es más fuerte que el poder que tienen los trabajadores y sugiere que el sindicato sirve para contrapesar el poder monopolístico de los patronos.

Pero a pesar de considerar este tipo de argumentos, Mill no quiso renunciar del todo a la teoría competitiva de los salarios, estrechamente ligada en su tiempo, a la hipótesis del fondo de salarios. En la séptima edición de sus *Principios de Economía Política* de 1871 Mill volvió a presentar la doctrina del fondo de salarios. Plantea, de nuevo, la idea de un fondo de salarios fijo a corto plazo; pero admite que éste fondo

⁴² J. S. Mill, *Principios de Economía Política*, op.cit., p. 801.

puede cambiar de tamaño a causa de factores *exógenos* como la sustitución de trabajo por capital o las variaciones en la propensión al consumo de los capitalistas.

También agrega algunos comentarios, adelantados ya en el artículo de la *Fortnightly Review*, que sugieren que la presión de los trabajadores en las negociaciones salariales con los patronos puede dar lugar a aumentos en el fondo de salarios a costa de los beneficios empresariales. No obstante, también señala que el poder de negociación tiene unos límites muy estrechos e indica que si los trabajadores “ [...] intentarían estirarla (la facultad de obtener un aumento general de los salarios a expensas de las ganancias) más allá de estos límites, sólo podrán conseguirlo haciendo que estuviera siempre sin trabajo una parte de ellos.”⁴³

En resumen, puede señalarse que Mill reconoció que la determinación de los salarios puede verse influida por ciertas formas de *acción colectiva* y reconoció que la presión de los sindicatos sobre los salarios puede resultar excesiva y generar desempleo.

⁴³ *Ibíd.*, p. 799.

7. La reivindicación de la teoría del fondo de salarios: John Elliot Cairnes y Frank William Taussig

A pesar de las críticas que la doctrina del fondo de salarios había recibido y de las insuficiencias que ésta presentaba para tratar satisfactoriamente los problemas económicos de la época, algunos economistas de finales del siglo XIX trataron de reivindicarla al margen de las nuevas ideas y de la nueva metodología del análisis marginal que estaba surgiendo.

J. E. Cairnes publicó en 1874 su libro *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*. En la segunda parte de este libro trató de reivindicar la doctrina del fondo de salarios y de superar algunas críticas a la misma.

Cairnes señaló en el capítulo 1 los que, según él, son los factores que determinan del tamaño del fondo de salarios: el stock de capital del país; la estructura productiva y, en términos de Cairnes, “*los aumentos o disminuciones en la oferta de trabajo cuando es de esa clase que debe de ser empleada en conjunción con capital fijo y materias primas.*”⁴⁴ Parece ser que Cairnes está haciendo alusión al trabajo cualificado que es el que se emplea *en conjunción con capital fijo y materias primas*. En realidad, al apuntar esto, Cairnes está incidiendo de nuevo en el papel de la estructura productiva de cada país como determinante del fondo salarial: cuanto más importantes sean en términos relativos las actividades productivas intensivas en capital (en las que el capital fijo y las materias primas representan una parte muy importante del capital total), mayor será la

⁴⁴ Véase J. E. Cairnes (1874), op. cit., parte 2, capítulo 1, p.174.

importancia relativa de esa *clase de trabajo* y por otro lado, menor será el tamaño del fondo de salarios.

Es lógico pensar que no todas las actividades productivas van a tener las mismas necesidades de capital circulante, debido, en primer lugar, a la diferente naturaleza de esas actividades y, en segundo lugar, al diferente desfase entre los flujos de ingresos y gastos que se puede generar en cada una de ellas. Pero de esto no se sigue que el fondo de salarios, tanto para una industria en concreto como para la economía en su conjunto, sea constante a corto plazo. De hecho, Cairnes reconoce que en cualquier período de tiempo puede haber *“un margen indefinido de riqueza que los trabajadores pueden explotar a través de agrupaciones juiciosas.”*⁴⁵ A pesar de ello, Cairnes enfatiza la idea de que el stock de capital existente en un país en un momento dado impone unos ciertos límites a los gastos en mano de obra.

F. W. Taussig fue tal vez el último defensor de la teoría del fondo de salarios y sostuvo con mayor fuerza y de forma aún más clara la idea anterior de Cairnes. En un libro publicado en 1896, *Wages and Capital*, Taussig señala que el aspecto esencial de la doctrina del fondo de salarios es la falta de sincronización entre ingresos de los productores y pagos de salarios a los trabajadores. La producción lleva tiempo y por lo tanto *“los salarios no se pagan ciertamente con los productos del trabajo que se está realizando en el presente; se pagan con los productos obtenidos del trabajo realizado en el pasado”*. Y *“como a los productos del pasado se les puede denominar capital, la proposición*

⁴⁵ *Ibidem*, parte 2, capítulo 3, p.214.

de que el trabajo consigue su recompensa de los productos obtenidos en el pasado es equivalente a la proposición de que los salarios se pagan del capital”⁴⁶

Esto implica que debe existir un tope máximo a los gastos totales en mano de obra, ya que en ningún caso se pueden adelantar más gastos en un período que lo acumulado en períodos anteriores. Taussig sostiene así que la demanda de trabajo depende del stock de capital previamente acumulado.

Para terminar habría que señalar que la existencia de un mercado de fondos prestables competitivo quitaría importancia a la falta de sincronización entre ingresos y gastos dentro de las empresas. Sin embargo, los mercados de capitales distan mucho de ser *perfectos*. Si las empresas no pueden conseguir fondos a precios competitivos para comprar los factores que necesitan tendrán que recurrir a fondos previamente acumulados o bien a revisar sus decisiones de inversión.

En este contexto, la falta de sincronización entre ingresos y gastos de las empresas no se puede obviar; y la idea que los economistas clásicos tenían sobre un *fondo* previamente acumulado mantiene una relevancia que los desarrollos teóricos posteriores no pasaron por alto.

⁴⁶ F. W. Taussig (1896), *Wages and Capital, an Examination of the Wages Fund Doctrine*, Appleton, Nueva York (Reimpreso en 1968 por A. M. Kelley, Nueva York). Véase la parte 1, capítulos 1 y 2, p. 17 y 26.

LAS DIFERENCIAS SALARIALES

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

Este capítulo se dedica a analizar la teoría clásica de los salarios relativos o, mejor dicho, de las diferencias salariales. Vaya por delante indicar que el interés de los clásicos por esta cuestión fue más bien escaso, si exceptuamos las figuras de Adam Smith y de John Stuart Mill.

Y lo mismo podría decirse de los autores neoclásicos del período que va entre 1870 y 1936. Podría decirse, tal vez sin exagerar demasiado, que la teoría moderna de las diferencias salariales, esto es, la que surge en los años sesenta del siglo pasado a raíz de las primeras investigaciones en el campo del capital humano conecta directamente con una serie de ideas que habían permanecido casi inalteradas desde que la época de Adam Smith.

Consideraremos en este capítulo tres cuestiones. En primer lugar se analizará la teoría de las diferencias salariales expuesta en *La Riqueza de Las Naciones*; esta teoría se enmarca, esencialmente, en un contexto competitivo. En segundo lugar, discutiremos las aportaciones de John Stuart Mill respecto a la importancia de factores no competitivos en la determinación de las diferencias de salarios. Por último,

analizaremos la elaboración que hizo John Elliot Cairnes del concepto de *grupos no competitivos* de J. S. Mill.

1. La teoría de las diferencias salariales en *La Riqueza de Las Naciones*

Conviene señalar, antes de analizar la teoría de las diferencias salariales de *La Riqueza de las Naciones* que, previamente a Adam Smith, Cantillon había apuntado tres razones explicativas de dichas diferencias. Cantillon había señalado que el precio del trabajo era más elevado en los oficios “*que reclaman más tiempo para perfeccionarse*”, en las ocupaciones “*que llevan consigo ciertos riesgos y peligros*” y, por último, en las ocupaciones que precisan “*capacidad y confianza.*”⁴⁷

Estas tres razones las incorporó posteriormente Adam Smith a su análisis de las diferencias salariales, el cual se encuentra principalmente en el capítulo 10 del libro primero de *La Riqueza de las Naciones*.

Smith insertó sus argumentos en el marco de análisis de un mercado de trabajo competitivo. En este marco Smith destaca la idea de que la competencia tiende a igualar las *ventajas netas* (suma de las remuneraciones monetarias y no monetarias) entre las distintas ocupaciones y para individuos diferentes. Las diferencias en los salarios que no anula la competencia se justifican, según Smith, por alguna de las cinco razones que él apunta y que exponemos brevemente a continuación.

⁴⁷ Cantillon (1755) *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*, op.cit., pp. 23-24.

La primera razón, en términos de Smith, es “*la facilidad o dificultad, la limpieza o suciedad, la honra o la deshonra que suponga el empleo.*”⁴⁸ Esto es, la *desutilidad* de los distintos tipos de trabajo. Smith entiende por desutilidad del trabajo la fatiga, el carácter desagradable de la tarea y el coste psicológico originado por la actividad laboral. Su idea central es que, *ceteris paribus*, los trabajos más duros y más molestos conllevan un salario más alto que los más fáciles y agradables. Aquí pueden introducirse también, aunque Smith no lo hizo de forma expresa, elementos externos al propio puesto de trabajo que pueden hacer que éste resulte más o menos atractivo. Por ejemplo, una amplia red de infraestructuras en el entorno del puesto de trabajo o una localización atrayente podría justificar la menor remuneración de un trabajo idéntico a otro localizado en un lugar aislado y poco interesante.

La segunda razón que Smith señaló es “*la facilidad, o dificultad, y el mayor o menor coste del aprendizaje*”. Smith consideró que los individuos ofrecen un trabajo de mayor calidad como resultado del aprendizaje que se logra a través de la formación en un oficio y a través de la educación en general. Vio claro que si todos los trabajadores no son perfectamente intercambiables, los salarios no tienen por qué ser iguales en las distintas ocupaciones. Y añadió, refiriéndose a los salarios de los trabajadores educados, que: “*Se espera que el trabajo que ha aprendido a ejecutar (un hombre educado a costa de mucho trabajo y tiempo) le repondrá, por encima de los salarios usuales, el coste total de su educación con, al menos, los beneficios ordinarios de un capital equivalente.*”⁴⁹

⁴⁸ Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op.cit., vol.I, p.182.

⁴⁹ *Ibidem*, p. 183.

Para Smith, por tanto, las inversiones en capital humano causan diferencias de calidad entre unos trabajadores y otros. La diferencia de salarios entre una ocupación cualificada y otra no cualificada debe reflejar lo que él llamó *costes de aprendizaje del oficio*. En definitiva, para Smith la educación en general y, en particular, los años dedicados al aprendizaje de un oficio suponen una inversión cuyo coste se recupera a lo largo de la vida laboral. Esta idea apenas se volvió a considerar hasta que fue recuperada por la moderna teoría del capital humano, que se inicia con Gary Becker en los años sesenta del siglo pasado.

La tercera razón determinante de diferencias salariales entre ocupaciones es, según Smith, “*la continuidad o eventualidad del empleo*”.⁵⁰ Según Smith las profesiones cuya demanda fluctúa en el tiempo conllevan remuneraciones irregulares; pero estas remuneraciones son superiores a las que obtienen trabajadores de características similares en empleos más estables. Se produce así una diferencia salarial positiva a favor de los trabajadores que prestan sus servicios en sectores cuya demanda fluctúa respecto de los trabajadores de sectores cuya demanda es más estable. La idea que parece inspirar a Smith para sostener este argumento es que los individuos manifiestan *aversión al riesgo* cuando valoran la posibilidad de acceder a ocupaciones en las que los rendimientos son irregulares. Así pues, si la generalidad de los trabajadores prefieren las ocupaciones de ingresos regulares a las de ingresos irregulares, en estas últimas deberá obtenerse un salario medio más elevado.

⁵⁰ *Ibidem*, p.184.

La cuarta razón determinante de diferencias salariales que Smith indicó es “*la mayor o menor responsabilidad que se deposite en los trabajadores.*”⁵¹ Se refirió de este modo a la responsabilidad que los distintos puestos de trabajo exigen. Según Smith los puestos que exigen mucha responsabilidad conllevan salarios más altos. Ello podría deberse a que la responsabilidad es una carga para el individuo: esa carga aumenta la desutilidad del trabajo y, por tanto, justifica un salario más elevado.

Aunque esta interpretación es perfectamente admisible podemos apuntar otra explicación, en la línea de la interpretación que J. S. Mill hizo de este punto concreto. La responsabilidad puede concebirse como una cualidad que solamente poseen algunos individuos. Puede interpretarse entonces la responsabilidad como un recurso escaso por el que hay que pagar un precio. Por lo tanto, los trabajadores *responsables* obtienen un salario más elevado porque poseen una *cualificación* específica.⁵² La remuneración más alta que obtienen los trabajadores responsables tendría entonces un componente de *renta diferencial*.

La quinta y última razón que Adam Smith señaló es “*la mayor o menor probabilidad de éxito.*”⁵³ Para Smith las profesiones de rendimientos *extremadamente* variables e impredecibles suelen estar *congestionadas* por lo que los salarios medios de

⁵¹ *Ibidem*, p. 186.

⁵² Blaug (1985) señala que lo que Smith quizás sugiera al tratar la *responsabilidad* como factor determinante de diferencias salariales es la idea de que los trabajos de responsabilidad ofrecen muchas oportunidades para el robo y la extorsión por lo que hay que ofrecer incentivos en forma de mayores salarios a los trabajadores para que se comporten de la mejor manera posible. La diferencia salarial imputable a la responsabilidad se interpreta entonces como una *póliza de seguro* contra el robo y la traición de la confianza. No obstante, aceptar esta interpretación nos llevaría a entrar en aspectos relacionados con la información asimétrica que difícilmente pueden atribuirse a Smith. Véase M. Blaug (1985), *Teoría Económica en Retrospección*, F.C.E. España, Madrid, p. 78.

⁵³ Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op.cit., vol.I, p. 187.

estas ocupaciones suelen ser relativamente bajos. En relación con esto Smith parece suponer que los individuos son *proclives al riesgo*. Smith extrajo esta idea de algunas observaciones casuales del comportamiento de los individuos en los juegos de azar, de la temeridad de muchas conductas y la escasa capacidad que mucha gente tiene para prever los riesgos.

Pensaba Smith que los individuos que suelen desempeñar ocupaciones caracterizadas por una *incertidumbre extrema* en los rendimientos tienden a sobrevalorar la probabilidad de ganancia y a infravalorar la probabilidad de pérdida. Estas profesiones cuentan, por tanto, con una oferta excesivamente abundante que tiende a deprimir los salarios.

A modo de recapitulación puede decirse que la teoría de las diferencias salariales de Adam Smith surge del siguiente principio: siempre que tengamos un conjunto (se entiende que suficientemente grande) de trabajadores perfectamente intercambiables los unos por los otros, y siempre que los trabajos a los que pueden acceder esos trabajadores resulten igualmente atractivos para todos ellos, es de esperar que los salarios de todas las ocupaciones sean idénticos. Las diferencias de salarios en este contexto no se podrían justificar. Si hubiera diferencias entre unas ocupaciones y otras, los trabajadores dejarían de ofrecer su trabajo en las ocupaciones de salarios bajos y las ofrecerían en las ocupaciones de salarios altos. Los movimientos de trabajadores de unos sectores a otros harían, por lo tanto, que el salario fuese homogéneo en todas partes.

De acuerdo con el argumento anterior la existencia de diferencias salariales solo puede explicarse por dos vías: o bien porque no todos los trabajos son igualmente atractivos; o bien porque no todos los trabajadores son perfectamente intercambiables.

En la primera vía encajarían perfectamente la primera, la tercera y la quinta de las razones que señaló Smith. También encajaría la cuarta razón si se adopta la interpretación de que la responsabilidad es una carga que aumenta la *desutilidad* del trabajo. Por su parte, en la segunda vía se incluirían la segunda razón y también la cuarta si se adopta la interpretación de la responsabilidad como una *cualificación* específica de los trabajadores.

Para terminar puede señalarse que aunque Smith no construyó una teoría de la demanda de trabajo, su análisis de las diferencias salariales es fundamentalmente correcto. Los cambios en la demanda de una u otra clase de trabajo producen variaciones en los niveles salariales que pueden llevar de forma transitoria a aumentos o disminuciones en las diferencias de remuneración. Pero a la larga los salarios tenderán a ser uniformes para los trabajadores de iguales características; y diferirán cuando los trabajadores sean desiguales en habilidad *natural*, en educación, en gusto, en actitud frente al riesgo, etcétera.

La existencia de diferencias salariales entre trabajadores homogéneos no podría justificarse en un contexto de competencia perfecta. Sólo tendría sentido si existen desviaciones más o menos importantes del ideal competitivo. La existencia de barreras a la movilidad al trabajo podría, por ejemplo, generar diferencias salariales entre trabajadores homogéneos.

Smith reconoció que la costumbre desempeñaba un papel muy importante en la estructura de salarios. Por ejemplo, el amor a la familia o el apego al lugar de origen podían quitar movilidad a la mano de obra. Lo mismo ocurría con las leyes de pobres y las leyes de asentamiento vigentes en la Inglaterra de su época y con todas las normas restrictivas que imponían los gremios. Smith vio con claridad que todos estos factores institucionales constituían obstáculos para la libre movilidad del trabajo que dificultaban los ajustes competitivos y generaban de manera *artificial* diferencias salariales. En la segunda parte del capítulo 10, libro primero, de *La Riqueza de las Naciones* Smith se expresaba en los siguientes términos: *“Las enormes desigualdades salariales que solemos encontrar en lugares de Inglaterra no muy distantes entre sí probablemente se deben a la obstrucción que la ley de residencia supone para los hombres indigentes que trasladarían su trabajo de una parroquia a otra de no mediar los certificados (documentos expedidos por las parroquias necesarios para que los indigentes adquiriesen la condición de residentes) [...]. Por lo tanto la escasez de mano de obra en una parroquia no siempre puede compensarse con la abundancia en otras, como sucede habitualmente en Escocia y, según creo, en todas las naciones en donde no hay obstáculos para cambiar de residencia.”*⁵⁴

Puede decirse que Smith se limitó a reconocer la existencia de factores institucionales que obstaculizaban la movilidad de los trabajadores. No profundizó ni en las causas ni en los efectos adicionales de esos factores.⁵⁵

⁵⁴ *Ibidem*, vol. I, p. 220.

⁵⁵ En el capítulo 7 de este trabajo se discuten con detalle todos los argumentos que plantearon los economistas clásicos en su análisis de las leyes de pobres y, en particular, de las leyes de residencia (asentamiento).

2. Aportaciones de John Stuart Mill: el concepto de grupos no competitivos

-

J. S. Mill retomó las ideas anteriores de Smith sobre los factores determinantes de las diferencias salariales en el capítulo 14 del libro segundo de sus *Principios*.

Puede decirse que, en general, Mill aceptó los argumentos de Smith y la idea de que el ajuste competitivo tiende a igualar las *ventajas netas* para distintas ocupaciones e individuos.

No obstante, también realizó algunas aportaciones originales. Éstas se refieren fundamentalmente a la importancia de los *factores no competitivos* como generadores de diferencias salariales y a la interpretación de algunas diferencias salariales como *renta diferencial*.

Mill admitió íntegramente las explicaciones de Smith sobre tres de los cinco factores determinantes de diferencias salariales que se han señalado en el apartado anterior: la *desutilidad* de los diferentes empleos, la *regularidad o irregularidad* del empleo y la *incertidumbre extrema* de los rendimientos de algunos tipos de empleo.

En cuanto a la *responsabilidad* como factor que conlleva un salario más elevado la argumentación de Mill introdujo, como se ha señalado anteriormente, la interpretación que la considera una cualidad especial de los trabajadores. Para Mill la responsabilidad (o grado de integridad) que se requiere en algunos empleos es una condición que muy pocos trabajadores poseen. En este contexto Mill supo ver que el concepto de renta no tenía por qué estar restringido a la tierra y que podía aplicarse a cualquier otro factor, incluyendo el trabajo. El trabajador responsable no era más que un *factor productivo con un empleo específico*. La diferencia salarial que obtienen los

trabajadores responsables se puede interpretar como una *renta diferencial* que remunera a un factor productivo por encima de su coste de oportunidad.

En cuanto a las diferencias de capital humano como factor determinante de diferencias salariales, Mill compartió el argumento de Smith. Los gastos en educación y el coste de aprender un oficio suponen una inversión que lleva a que se produzcan diferencias de calidad entre unos trabajadores y otros. La diferencia de salario entre una ocupación cualificada y otra no cualificada debería reflejar, por tanto, el coste de la inversión realizada.

Pero Mill añadió algunas ideas nuevas respecto al papel de la educación en la generación y mantenimiento de diferencias salariales. Mill vio que la falta de educación aislaba de la competencia a los trabajadores de algunas profesiones. Al menos una parte de la diferencia de remuneración que obtienen los individuos educados tiene su origen, según Mill, en algún tipo de barrera institucional que impide a los individuos acceder a la educación.

Mill consideraba que la simple *adscripción* a una determinada clase social funcionaba como la principal barrera institucional a la movilidad del trabajo. Por ello se expresaba en los siguientes términos: *“En realidad, hasta ahora ha sido tan completa la separación, tan violenta la línea de demarcación entre las diferentes clases de trabajadores, que casi equivale a una distinción hereditaria de casta, reclutándose casi siempre los que han de llenar cada oficio entre los hijos de los que ya pertenecen al mismo, o a otros de la misma categoría social [...]. En consecuencia los salarios de cada clase se han regulado hasta ahora por el aumento de su propia población, más que por la población general del país.”*⁵⁶

⁵⁶ J.S. Mill, *Principios de Economía Política*, edición de W. J. Ashley, op. cit., libro segundo, capítulo 14, pp. 349-350.

Mill veía, además, que el propio sistema educativo de la Inglaterra de su tiempo contribuía a acentuar la importancia que tenía la pertenencia a una clase social para explicar el nivel de ingresos de cada individuo. Podría decirse que, por un lado, la competencia actuaba como una fuerza niveladora únicamente dentro de los conjuntos de ocupaciones adscritos a una misma clase social. Por otro lado, la falta de educación funcionaba como freno a la movilidad laboral entre cada uno de esos conjuntos de ocupaciones y creaba, según Mill, *grupos no competitivos* en el mercado de trabajo.

Hay que destacar sin embargo que Mill no creía que esta situación fuese irreversible. Mill se expresó al respecto en estos términos: *“si bien es cierto que, por regla general, la remuneración del trabajo calificado, y, en especial de cualquier trabajo que requiere una buena instrucción, es de naturaleza monopolista, por efecto de la imposibilidad en que se encuentra la masa del pueblo de obtener esa instrucción, no es menos cierto que la política de las naciones, o la generosidad de los particulares, hizo mucho en tiempos pasados para contrarrestar los efectos de esa limitación de la competencia[...].”*⁵⁷

Mill añadió que un sistema educativo adecuadamente regulado podía convertirse en un instrumento de nivelación social. La difusión de la educación permitiría la destrucción de las barreras institucionales a la movilidad del trabajo. Pero Mill no pensaba en un sistema de educación pública y gratuita. Él mantenía que *“un gobierno no debe de pretender el monopolio de la instrucción , ya sea en sus grados más bajos ya en los más altos; no debe ejercer ni su autoridad ni su influencia para inducir a la gente a recurrir a sus maestros con preferencia a otros, y no debe conceder ventajas especiales a los que han recibido su instrucción del estado.”*⁵⁸ Mill defendía un sistema educativo en el que la

⁵⁷ *Ibidem*, p. 350.

⁵⁸ *Ibidem*, p. 817.

educación básica fuese obligatoria y en el que el Estado diera un apoyo pecuniario (a través de subvenciones o becas) a las familias más pobres de forma que estuviese garantizado para todo el mundo el acceso a la educación básica.

Para terminar con el análisis de los salarios relativos de Mill es preciso señalar la mención que hizo de los sindicatos en el capítulo 14 del libro segundo de sus *Principios*. Aquí Mill atribuye a los sindicatos en determinadas profesiones el mismo efecto sobre la movilidad del trabajo que tenían las antiguas leyes de los gremios. Para Mill los sindicatos, cuando consiguen limitar la oferta de trabajadores, son capaces de obtener para sus miembros salarios superiores a los que obtendrían si el sindicato no existiese; por lo tanto, los sindicatos constituyen un elemento no competitivo que puede generar y mantener diferencias salariales entre trabajadores homogéneos.

3. Los grupos industriales no competitivos de John Elliot Cairnes

Cairnes quiso desarrollar el concepto de grupos no competitivos más allá de los límites señalados por Mill. Sostuvo que la mano de obra de un país no era móvil entre ciertas ocupaciones que se agrupaban en lo que llamó *grupos industriales no competitivos*.⁵⁹

Para Cairnes la economía se compone de una serie de grupos industriales claramente separados. En cada uno de esos grupos tanto los trabajadores como los capitalistas (en menor medida) están aislados por barreras que los separan del resto de

⁵⁹ La referencia general sobre este punto la constituye el capítulo 2 de la parte 1 de la ya citada obra de Cairnes, *Some Leading Principles of Political Economy*.

los grupos. Dentro de cada uno de estos grupos existe, según Cairnes, una competencia efectiva, que se encarga de homogenizar las tasas de beneficio. Así pues, dentro de cada grupo se sigue manteniendo el principio general de la teoría clásica del valor - la igualdad entre precio y coste de producción - incluyendo en ese último tanto el salario competitivo como la tasa de beneficio *normal* del grupo correspondiente. Pero entre cada grupo, los salarios y las tasas de beneficios no se igualan debido a la imposibilidad de movimiento de la mano de obra y del capital.

Para determinar los salarios relativos y tasas de beneficio relativas en los diversos grupos industriales Cairnes adoptó un enfoque similar al de la teoría del comercio internacional, la cual presupone que no hay movilidad de factores a través de las fronteras pero sí movilidad de las mercancías. Visto de esta manera, Cairnes recurrió al concepto de demanda recíproca de Mill. Él concebía los intercambios entre los distintos grupos industriales como intercambios entre países: cada grupo cuenta con unos factores de producción dados, trabajo y capital, y produce unos productos determinados que intercambia con los demás grupos. Las demandas recíprocas de los distintos grupos determinan la estructura de los precios relativos de las mercancías del mismo modo que, de acuerdo con Mill, las demandas recíprocas de cada país determinan los precios internacionales de los bienes. Esto a su vez lleva a unas relaciones determinadas entre las tasas de salario y las tasas de beneficio vigentes en cada grupo.

Esta argumentación de Cairnes plantea todas las complicaciones formales de un modelo de comercio internacional de n países, m mercancías y k factores de producción. Aunque un modelo de esta clase podría tener una solución que determinase los precios relativos de las mercancías, el precio de cada factor en cada país (grupo industrial) y las

producciones de cada país (grupo industrial), nos quedaría sin explicar lo fundamental. Nos quedaríamos sin saber qué es lo que separa a unos grupos de otros, es decir, no sabríamos en qué consisten las barreras que separan a unos grupos industriales de otros y en qué radica la fuerza de las mismas.

Por esto, no puede decirse que Cairnes aportara nada esencial que mejorase la idea de Mill sobre los grupos no competitivos.



CRISIS DE SOBREPDUCCIÓN Y DESEMPLEO

Después de las guerras napoleónicas, las economías de Europa occidental, y en particular la inglesa, sufrieron una fuerte crisis. La evidencia de circunstancias de depresión era suficientemente abundante: retroceso del comercio, disminución de beneficios, reducción de las formas tradicionales de inversión (canales, caminos y cercados), caída de precios agrícolas, etc.

Para la mayoría de los observadores de la época la crisis se presentaba como una situación de sobreproducción o de plétora (*glut*), esto es, un exceso de oferta generalizado. Parecía que había demasiado de todo: demasiada producción de mercancías, demasiada fuerza de trabajo (desempleo) y demasiada capacidad productiva (infrautilización de la capacidad productiva).

Los economistas clásicos fueron conscientes de lo que pasaba. Sin embargo, sus interpretaciones de los hechos no fueron unánimes. En general, puede decirse que sus opiniones se agruparon en torno a dos tendencias.

Por una parte estaban quienes, como Malthus, Sismondi o Lauderdale, consideraban la crisis como un estado permanente, sin perspectivas claras de salida. Ellos veían una economía estancada con exceso de capacidad y desempleo de la mano de obra. Todo ello como consecuencia de una insuficiencia permanente de demanda.

Por otro lado estaban Jean Baptiste Say, James Mill, David Ricardo y la generalidad de los economistas *ortodoxos*, para quienes la crisis era una situación puramente transitoria. Para ellos los períodos de crisis se caracterizaban por una reducción del ritmo de producción. Ello implicaba una infrautilización del capital y, presumiblemente, desempleo o subempleo en el caso de la mano de obra. Pero pensaban que el mecanismo de la competencia era suficiente para salir de la situación. La base teórica de dicho pensamiento era (y fue durante mucho tiempo) la *ley de Say*, que será analizada en detalle en el capítulo siguiente.

Este capítulo se dedica principalmente a exponer los puntos de vista más relevantes de los economistas clásicos sobre las crisis de sobreproducción (*general glut*) y su relación con las situaciones de desempleo en el mercado de trabajo.

1. Thomas Robert Malthus

Malthus pensaba que la sobreproducción generalizada no era necesariamente un fenómeno transitorio. Para él, la sobreproducción de todos los bienes podía ser un estado permanente de la economía causado por una insuficiente demanda de consumo.

En el lenguaje técnico actual podría decirse que Malthus entreveía la posibilidad de un estado de equilibrio general (*no walrasiano*) en el que los vendedores están racionados en todos los mercados. Los vendedores de bienes y servicios producen por debajo de sus posibilidades porque creen que el mercado es incapaz de absorber cantidades superiores. En consecuencia, su demanda de trabajo resulta insuficiente para absorber toda la oferta existente. Hay desempleo. Y el desempleo reduce la demanda de bienes y servicios. De este modo se confirman las previsiones de los oferentes, que siguen produciendo por debajo de sus posibilidades y siguen manteniendo una demanda de trabajo insuficiente para dar empleo a todas las personas que lo desean. La sobreproducción, el desempleo y, en general, el estancamiento de la economía puede ser una situación permanente por causa de una insuficiente demanda de consumo.

Es difícil determinar en qué medida el pensamiento de Malthus se adapta a esta concepción. Desde luego Malthus se expresó con bastante confusión (a veces de manera contradictoria) al respecto. No obstante, puede decirse que en algunos fragmentos de sus obras parece aproximarse a esta interpretación.

En una de sus cartas a Ricardo, Malthus introdujo la distinción entre *poder de compra* y *deseo de compra*. El primero se podía identificar con la cantidad efectivamente demandada y el segundo con los planes iniciales de demanda de un

individuo o de una comunidad.⁶⁰ De acuerdo con esta distinción, el *poder de compra* podría reinterpretarse como una función de demanda en la que se tienen en cuenta los posibles racionamientos que los demandantes experimentan en sus ventas de trabajo. El *deseo de compra* puede identificarse simplemente con la demanda walrasiana (esto es, la demanda planeada bajo el supuesto de que nadie va a estar racionado en ningún mercado); en términos agregados, esta última puede verse como una demanda *potencial* en una hipotética situación de pleno empleo de los recursos productivos. Si no todo el mundo logra vender la cantidad de trabajo deseada, la demanda de bienes y servicios se verá afectada. El *poder de compra* (la demanda efectiva) será inferior al *deseo de compra* (demanda *potencial*).

Para Malthus la demanda efectiva viene automáticamente determinada por la renta en términos reales. Además todos los ingresos efectivos se canalizan hacia la compra de bienes y servicios, sin que exista filtración alguna. No obstante la producción global puede estar por debajo de la producción de pleno empleo si los empresarios no perciben la existencia de una demanda *potencial* para sus productos. Puede decirse así que lo que Malthus plantea es que la demanda agregada puede resultar insuficiente en relación con la oferta de pleno empleo.

Malthus, sin embargo, no reconoció la existencia de un mecanismo de ajuste automático entre la demanda agregada y la oferta de pleno empleo. Él pensaba que la economía estaba abocada al estancamiento por causa de una insuficiente demanda de los

⁶⁰ Véase Piero Sraffa, *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Cambridge University Press, 1962, vol. 6, pp. 131-132. El mismo sentido parece tener la distinción que hace Malthus en sus *Principios* entre *extensión* e *intensidad* de la demanda. Con el término *extensión* de la demanda de bienes se refiere a la cantidad efectivamente demandada en un momento dado; por *intensidad* de la demanda de bienes entiende “*la voluntad y facultad de hacer un sacrificio mayor con objeto de obtenerlos*” (Véase Malthus, *Principios de Economía Política*, op. cit., pp. 53-4).

consumidores. Según Malthus, la demanda de consumo estaba constreñida por dos razones principales: en primer lugar, por el escaso poder de compra de la clase trabajadora, forzada casi siempre a vivir en el nivel de subsistencia; en segundo lugar, por una excesiva propensión al ahorro de los capitalistas. La idea central de Malthus parece ser que la demanda de consumo de los capitalistas tiene una elasticidad-venta muy baja, y que esto tiende a generar un volumen de ahorros excesivo en relación con las oportunidades de inversión. Él se expresaba en sus *Principios* de la siguiente manera: “Dándome cuenta perfecta de que casi no hay un solo país en todo el globo en que el capital no sea insuficiente [...], comparado con el territorio y aún con el número de habitantes, y de que también sería muy de desear un aumento del capital diré, que si el estado de demanda de mercancías fuera tal que el productor sólo obtuviese unas utilidades (beneficios) mucho menores que las normales, y los capitalistas no supieran dónde y cómo emplear con ventaja sus capitales, el ahorro de parte de sus ingresos para aumentar sus capitales sólo tendería a disminuir de un modo prematuro el motivo de la acumulación y a perjudicar aún más a los capitalistas, sin aumentar mucho un capital que ya fuera abundante y bueno.”⁶¹

Al parecer Malthus creía que la insuficiente demanda de los consumidores hacía desaparecer los incentivos para la inversión. En estas circunstancias el aumento del ahorro de los capitalistas sólo conseguiría agravar la situación de crisis. La inversión tarde o temprano cesaría y la demanda agregada quedaría estancada. La falta de incentivos para producir limitaría el empleo de mano de obra y los propios ingresos de

⁶¹ *Ibidem*, pp. 276-7. De este pasaje puede inferirse que, según Malthus, todo lo que se ahorra no se invierte automáticamente (una posibilidad que Malthus parece negar en otros pasajes de sus *Principios*). Malthus no aclaró esta cuestión; pero insistió a menudo en que una propensión al ahorro excesiva “puede ir acompañada al principio por los efectos más desastrosos y después por una marcada depresión de la riqueza y población” (*Principios de Economía Política*, op. cit., p. 275).

los capitalistas. Malthus vislumbraba una situación de estancamiento en la que la producción de bienes y servicios estaría limitada por la insuficiencia de la demanda y no por las disponibilidades de recursos.

Malthus sólo veía una salida a esta situación que consistía en que las clases adineradas mantuviesen un consumo elevado de bienes de lujo (mansiones suntuosas, viajes de placer, etc.) y que empleasen a muchos trabajadores *improductivos* (criados, artistas, etc.). Por su parte el gobierno podría también ayudar pagando salarios altos a sus propios trabajadores *improductivos* (los jueces, los abogados, los clérigos, etc.). De este modo, pensaba Malthus, aumentaría el poder de compra y se evitaría el estancamiento de la economía.

Malthus no creyó que se pudiese lograr lo mismo a través del aumento de los salarios de los trabajadores *productivos*.⁶² Él insistía en que es “ *importantísimo observar que, por muy grande que sea la capacidad de consumo de las clases trabajadoras, no será nunca suficiente para estimular el empleo del capital, pues no constituye uno de los motivos normales que influyen a la humanidad. Nadie empleará capital si el único motivo que tiene para ello es la demanda de los que trabajan para él. A menos que éstos produzcan un valor mayor que el que consumen y que el capitalista pueda emplear para sí o pueda cambiar con ventaja por algo que desee, para uso presente o futuro, es evidente que no empleará el capital en mantenerlos.* ”⁶³ Es decir, una subida de los salarios estimula el consumo, pero también eleva los costes de producción; y Malthus parece creer que el efecto neto sobre los beneficios no puede ser positivo. No se dio cuenta de que la solución que proponía estaba en parte sujeta a las mismas objeciones que un aumento general de los salarios.

⁶² En el capítulo 11 de este trabajo se analiza con detalle la distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo* que planteó Smith, y que defendieron Malthus y otros economistas clásicos.

⁶³ Malthus, *Principios de Economía Política*, op. cit., p. 338.

Harían falta más impuestos para pagar a los jueces, clérigos y demás trabajadores *improductivos*. Y esos impuestos recaerían, en parte, sobre la clase capitalista. Entonces, ¿no tendría el mismo efecto sobre los beneficios un aumento de los impuestos que un aumento de los salarios?

2. Simonde de Sismondi⁶⁴

Los resultados a los que llegó Sismondi son similares a los de Malthus en cuanto a las posibilidades de estancamiento por insuficiencia de demanda. Sismondi fue al igual que Malthus uno de los primeros defensores de la tesis del subconsumo (o estancamiento por insuficiencia de demanda agregada).⁶⁵

⁶⁴ Las ideas económicas básicas de Sismondi aparecieron reflejadas inicialmente en su artículo “Political Economy”, publicado en 1815 en la *Edinburg Encyclopedia*. (Existe traducción al castellano en Alianza Editorial, Madrid, 1969). Posteriormente estas ideas las plasmó y amplió en su obra más conocida *Nouveaux Principes d’Economie Politque, ou de la Richesse dans ses rapports avec la poputation*, publicada originalmente en París en 1819 (Una edición digital y facsímil de esta obra puede consultarse a través de la página web de la Biblioteca Nacional de Francia: <http://gallica.bnf.fr/scripts/ConsultationTout.exe?E=0&O=N095553>). De esta última obra la única traducción al castellano que se ha encontrado es la de Francisco Xeréz y Varona, publicada en 1834: *Nuevos Principios de Economía Política ó de la Riqueza en sus Relaciones con la Población* (Imprenta de Benavides, Granada). Una edición reciente, en inglés, es la publicada por Transaction Publishers, New Brunswick (N. J.), 1991.

⁶⁵ Sismondi se adhiere expresamente a la línea de pensamiento de Malthus en un artículo publicado en 1824 en la *Revue Encylopédique* (Véase el apéndice de la edición en inglés de sus *Nouveaux Principes*, op. cit. p.617). En esta misma línea de pensamiento debe incluirse también a James Maitland -Conde de Lauderdale- quien en su obra *An Inquiry into the Nature and Origin of Public wealth and into the means and Causes of Its Increase*, publicada en 1804, había adelantado los argumentos básicos de los subconsumistas, aunque de manera incompleta y poco sistemática (Véase Thomas Sowell (1972), *Say’s Law: An Historical Analysis*. Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, p. 79).

El enfoque de Sismondi era sin embargo algo distinto al de Malthus. Sismondi partía de la noción del flujo circular de la renta, introducida por los fisiócratas en la literatura económica. Y en unos términos muy keynesianos, concebía el ahorro como una *filtración* o salida de ese flujo corriente de gasto que tiene que debe compensarse por una entrada equivalente (la inversión) para que la corriente circular siga en equilibrio. En este sentido es ilustrativo el siguiente pasaje: *“Por medio de una concatenación circular, en la cual cada efecto se convierte a su vez en causa, la producción proporciona renta, la renta suministra y regula un fondo consumible, el cual vuelve a originar producción y determina su cuantía. La riqueza nacional continúa aumentando y el Estado prospera mientras estas tres cantidades, que son proporcionales entre sí, continúen aumentando de manera gradual. Un desajuste de la proporción mutua subsistente entre producción, renta y consumo resulta igualmente perjudicial para la nación [...] Por esto las naciones incurren en peligros que parecen incompatibles: se arruinan lo mismo gastando demasiado mucho que demasiado poco. Una nación gasta demasiado cuando sobrepasa su renta, porque no puede hacerlo excepto a costa de su capital y disminuyendo con ello la producción futura [...] Una nación gasta demasiado poco, siempre que careciendo de comercio exterior, no consume su propia producción; o cuando, gozando de comercio exterior, no consume el exceso de su producción sobre su exportación[...].”*⁶⁶

Sismondi creía pues que en una economía en la que el ahorro fuese excesivo (o en la que se gastase demasiado poco) se llegaría, como decía Malthus, a *una marcada depresión de la riqueza y población*. Al igual que Malthus, la razón parecía ser que el exceso de ahorro se traducía en insuficiencia de demanda de consumo y la insuficiencia

⁶⁶ Esta cita procede de las páginas 58 y 59 de la traducción al castellano de su artículo “Political Economy”.

de demanda de consumo reducía los incentivos para invertir. De este modo, se generaba un proceso acumulativo que, de alguna manera, terminaba sumiendo a la economía en el estancamiento. El panorama pues de una economía con exceso de capacidad y desempleo de la mano de obra era muy similar al que vislumbraba Malthus.

Las soluciones que proponía Sismondi eran, sin embargo, muy distintas a las de Malthus. Y también mucho menos precisas. En general, puede decirse que Sismondi creía que el estancamiento podría superarse haciendo que los trabajadores participasen directamente en los beneficios empresariales e incluso en la propia gestión de las empresas. En sus *Nuevos Principios de Economía Política* proponía, por ejemplo, que los empresarios de determinadas ramas industriales, organizados corporativamente, fueran quienes, con cargo a los beneficios, financiasen los sistemas de *caridad pública* que complementaban los salarios de los trabajadores de esas mismas ramas industriales. Sismondi señalaba que “[...] si las industrias se organizaran como gremios, aunque solamente para fines caritativos, y si los empresarios de esas industrias tuvieran la obligación de proporcionar ayuda a los trabajadores empleados en sus industrias, de la misma forma que las parroquias suministran la ayuda en Inglaterra, se acabaría con el sufrimiento de la clase trabajadora, así como con la sobreproducción generalizada que actualmente es la ruina de la industria [...]”.⁶⁷

Es difícil saber por qué las medidas de redistribución de la renta a favor de los trabajadores podían resolver el problema del estancamiento. Se podría argumentar que este tipo de medidas estimularían la demanda de consumo y reducirían el ahorro de los capitalistas, eliminando así la raíz del mal. No obstante, estas medidas también

⁶⁷ Sismondi, *New Principles of Political Economy*, op. cit , p. 583.

introducirían distorsiones importantes en el sistema de incentivos de los agentes. Sismondi no ofreció ninguna aclaración sobre este aspecto.

3. Jean Baptiste Say, David Ricardo y John Stuart Mill

La postura más extrema respecto a las crisis de sobreproducción y desempleo de recursos productivos fue la de Jean Baptiste Say. En la correspondencia que mantuvo con Malthus, Say simplemente niega los hechos anteriores.⁶⁸

En una de sus cartas a Malthus, Say cita un texto de Sismondi en el cual se describe el estado de sobreproducción generalizada en el que aparentemente se encuentran las economías de Europa y Estados Unidos. A continuación Say escribe: *“lo primero que debe decirse a las personas a quienes los hechos que describe el Sr. Sismondi les parecen concluyentes es que, en efecto, son concluyentes; pero la conclusión que de ellos se puede extraer va en contra de su propia opinión”*. Para demostrarlo recurre a lo que en su tiempo se conoció como *ley de los mercados* (posteriormente *ley de Say*). Dirigiéndose a Malthus, Say escribe: *“De estas premisas, obtengo una conclusión que me parece evidente, aunque sus consecuencias le alarmen. Como ninguna persona puede comprar la producción de otra sino con su propia producción, como el valor de lo que compramos es igual al valor de lo que producimos, entonces quienes más produzcan más podrán comprar. Y de esto se sigue otra conclusión, que usted no admite: que si hay ciertas mercancías que no se venden es porque*

⁶⁸ J. B. Say (1821), *Letters to M. Malthus on Several Subjects of Political Economy and on the Course of the Stagnation of Commerce* (Traducidas al inglés por John Richter). Edición digital en la página web del Departamento de Economía de la Universidad de Bristol, Reino Unido: <http://www.ecn.bris.ac.uk/het>.

*otros mercancías no se producen y que es la producción la que crea mercados para la venta de los productos.”*⁶⁹

Para Say no existe exceso generalizado de oferta. Hay tan sólo excedentes de algunas mercancías, que necesariamente han de neutralizarse con excesos de demanda de otros bienes, aunque esto no resulte directamente observable. Del mismo modo no puede hablarse de exceso de oferta de trabajo ni de capacidad infrautilizada. Lo único que ocurre es que en ciertos mercados hay insuficiencia de mano de obra o de capital y en otros hay un excedente.

El análisis de Ricardo es mucho más flexible. Ricardo admite que puede haber, al menos transitoriamente, un exceso generalizado de oferta de bienes y servicios, pero no lo relaciona con la situación en los mercados de factores. Los mercados de factores, que en el análisis de Ricardo se reducen prácticamente al mercado de trabajo, se supone que permanecen siempre en equilibrio.

En el capítulo 21 de sus *Principios* Ricardo explica como puede originarse una situación de sobreproducción generalizada a consecuencia de un aumento repentino de la propensión al ahorro. Temporalmente, esto significa una caída de la demanda de mercancías en relación con la oferta correspondiente. Y la diferencia entre ambas significa una acumulación de ahorros en forma líquida (atesoramiento), es decir, un aumento de los saldos reales en poder de la comunidad.

Mientras persista la situación de sobreproducción estará aumentando la riqueza total de los capitalistas (porque estarán acumulando saldos reales). El fondo de salarios podría disminuir durante el proceso. Si ocurre tal cosa, los salarios caen pero el pleno

J. B. Say, *Letters to M. Malthus*, op. cit., páginas 3 y siguientes de la primera carta.

empleo se mantiene pues, para Ricardo, el mercado de trabajo se mantiene siempre en equilibrio. En cualquier caso, mientras perdura este estado de cosas, la población se mantiene estancada y, si la depresión es suficientemente fuerte, puede incluso descender (si los salarios caen mucho). La demanda de la clase trabajadora se mantiene deprimida y es insuficiente para absorber el exceso de oferta de mercancías.

Pero esta situación tiene un fin. Tarde o temprano los ahorros acumulados acabarán desplazándose hacia proyectos de inversión. El fondo de salarios aumentará de nuevo, la demanda de la clase trabajadora aumentará también y volverá a crearse el poder de compra suficiente para absorber toda la producción. Para Ricardo, el *capital*, que era esencialmente un fondo de salarios, no quedaría ocioso por mucho tiempo y la economía nunca quedará estancada por falta de demanda.

Ricardo no se percató de que la situación de sobreproducción generalizada era en principio compatible con un nivel más o menos alto de *desempleo estructural*. El equilibrio en el mercado de trabajo puede resultar imposible cuando la demanda y la oferta correspondientes son total o parcialmente inelásticas. O bien, puede haber restricciones institucionales como salarios rígidos a la baja que impidan el logro de dicho equilibrio. Ricardo simplemente creyó que la demanda de mano de obra sería suficientemente elástica y los salarios suficientemente flexibles para mantener el pleno empleo de manera prácticamente automática.⁷⁰

⁷⁰ En la correspondencia que mantuvo con Malthus Ricardo deja suficientemente claro que no era posible una situación de desempleo a largo plazo. Tampoco admite que pueda resultar inalcanzable el equilibrio en el mercado de trabajo debido a una restricción institucional como la rigidez a la baja de los salarios. Ricardo se expresaba del siguiente modo en una de sus cartas a Malthus: “Una vez más debo decir que una caída repentina de la demanda de trabajo [...] ha de significar una retribución más reducida para el trabajador y no menos empleo para él. El obrero trabajará por lo menos tanto como antes, pero obtendrá una proporción menor del producto de su trabajo, y esto habrá de ser así para que el empresario siga teniendo un motivo suficiente para emplearle

En resumen puede señalarse que para Ricardo, el problema de la sobreproducción es algo transitorio. La demanda tarde o temprano se adapta a la oferta. A medida que los fondos atesorados vuelven a reinsertarse en la corriente del gasto se va consiguiendo el equilibrio entre la oferta y demanda de bienes y servicios. Pero en ningún momento estos desequilibrios dan lugar a desempleo en el mercado de trabajo, que permanece siempre ajustado.

La cuestión es: ¿qué es lo que hace que los ahorros atesorados se vuelvan a invertir? Ricardo anticipó en el capítulo 21 de sus *Principios* el mecanismo de ajuste entre el ahorro y la inversión a través del tipo de interés. Pero al parecer no le dio demasiada importancia, ya que para él este tipo de situaciones era algo muy transitorio.⁷¹ Los economistas clásicos posteriores a Ricardo siguieron considerando la sobreproducción generalizada de mercancías como un estado de cosas esencialmente transitorio. Fue John Stuart Mill quien logró dar coherencia y difusión a los mecanismos de ajuste competitivo a través de los precios y del tipo de interés. En el capítulo siguiente se exponen los argumentos de Mill sobre el proceso de ajuste a través de ambos mecanismos.

Mill percibió además que el *general glut* podía implicar, aparte de un exceso de oferta de mercancías y de un exceso de demanda de dinero, un exceso de oferta de recursos productivos. Mill expone esta idea en la segunda de sus *Cuestiones no*

[...]” (Véase la carta a Malthus del 21 de julio de 1821 en Piero Sraffa (ed.) *The Works and Correspondence of David Ricardo*, op. cit., vol. 9, p. 25). Para Malthus en cambio parece un hecho evidente que los salarios monetarios eran rígidos a la baja lo cual hacía posible una situación de desempleo *estructural*.

⁷¹ En el capítulo siguiente volveremos a insistir sobre las ideas de Ricardo en torno a esta cuestión.

*Resueltas de Economía Política.*⁷² En los períodos de sobreproducción el ritmo de producción se reduce. Esto implica una infrautilización del capital y, presumiblemente, desempleo o subempleo en el caso de la mano de obra. Pero la recuperación de la demanda a través del mecanismo de los precios y del tipo de interés implica, para Mill, la corrección de estos desajustes en los mercados de factores.

A pesar de lo dicho, Mill no parece concebir que la actividad libre del mercado asegure el pleno empleo de recursos productivos de manera permanente. En su opinión esto sólo suele ocurrir durante breves períodos de tiempo. Según él, “[...] *en cualquier momento dado hay una proporción muy abultada del capital del país que está ocioso. El producto anual de un país nunca se aproxima en magnitud a lo que podría ser si todos los recursos dedicados a la reproducción, si todo el capital, en suma, estuviese plenamente empleado [...]* Esta inactividad permanente de una amplia proporción del capital es el precio que pagamos por la división del trabajo.”⁷³ Un poco más adelante sostiene que “*Salvo durante breves períodos de transición, casi siempre hay una gran actividad en los negocios o un gran estancamiento; o bien los productores principales de casi todos los artículos más importantes de la industria tienen tantos pedidos como pueden hacer frente, o bien los comerciantes en casi todos los ramos tienen sus depósitos colmados de mercancías sin vender*”. Mill sugiere en este caso, sin llegar a desarrollarla, una teoría de los ciclos económicos.⁷⁴

⁷² J. S. Mill (1844), *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Traducción al castellano de Carlos Rodríguez Braun, Alianza Editorial, Madrid, 1997.

⁷³ J. S. Mill, *Ensayos sobre Algunas Cuestiones Disputadas en Economía Política*, op. cit., pp. 79-80.

⁷⁴ Mark Blaug sostiene que John Stuart Mill fue uno de los primeros autores que trazaron una distinción clara entre ciclos económicos y estancamiento secular. Véase la traducción al castellano de su libro *Ricardian Economics: A Historical Study* (publicado por primera vez en 1958): *Teoría Económica de Ricardo: Un Estudio Histórico*, Ayuso, 1973, pp. 170-1.

4. Las ideas de Malthus y Sismondi y la teoría macroeconomía actual

La postura de Malthus y Sismondi puede invalidarse si adoptamos la perspectiva de equilibrio walrasiano de los modelos macroeconómicos más sencillos. En estos modelos la economía se reduce a cuatro mercados: trabajo; bienes y servicios; crédito; y dinero. El equilibrio macroeconómico es el equilibrio simultáneo (walrasiano) de estos cuatro mercados.

Los modelos en cuestión generan equilibrios con pleno empleo y alguna otra propiedad interesante (como la neutralidad del dinero), siempre que se den una serie de condiciones. Fundamentalmente tiene que haber precios y salarios flexibles, además de otros supuestos adicionales, como son unas expectativas de precios de elasticidad unitaria, ausencia de ilusión monetaria, etc.

En estos modelos la idea de que la economía pueda estancarse por insuficiencia de demanda no puede mantenerse. El funcionamiento competitivo del mercado de trabajo garantiza el pleno empleo. La oferta agregada queda determinada por las disponibilidades de recursos de la economía y la demanda se ajusta automáticamente a la oferta a través de las variaciones de precios y del tipo de interés. Así, si la demanda resulta insuficiente en algún momento, se espera que caigan los precios y el tipo de interés lo que lleva a que la demanda agregada aumente hasta alcanzar el nivel de oferta de pleno empleo.

Pero estos ajustes sólo se producen de manera tan clara en un contexto walrasiano. En este contexto no existen transacciones a precios de desequilibrio. El *subastador* se encarga de buscar el conjunto de precios, salarios y tipos de interés

necesarios para *vaciar* todos los mercados. Y sólo entonces, cuando ese conjunto ha sido encontrado, se realizan las transacciones.

Sin embargo, en un mundo *no walrasiano* lo anterior no tiene por qué ser verdad. Para la llamada *macroeconomía del desequilibrio* es esencial el supuesto de que los precios y salarios no varían rápidamente (precios fijos), permitiendo transacciones a precios de *desequilibrio* en los mercados. Las decisiones de consumidores y empresas, que tienen en cuenta explícitamente los *rationamientos* existentes en los mercados, conducirían a ajustes en todos los mercados. Y, en principio al menos, podría ocurrir que en estos mercados se pasase de una posición de *desequilibrio* a otra sin que la oferta y demanda llegasen nunca a igualarse.

Los economistas keynesianos han construido bastantes modelos macroeconómicos bajo el supuesto de precios fijos. Sin embargo, para justificar tal supuesto habría que pensar que los modelos en cuestión intentan describir situaciones de equilibrio a muy corto plazo. Y esto quita bastante interés a estos modelos. No obstante, sería muy interesante que se pudiese caracterizar toda una serie de equilibrios transitorios y que, a partir de ahí, se llegase a establecer algún tipo de tendencia a largo plazo. Pero esto, hoy por hoy, es sólo una aspiración. No se ha conseguido todavía identificar tendencias y caracterizar equilibrios a medio y largo plazo.

Bajo esta perspectiva puede decirse que las antiguas ideas de Malthus y Sismondi sobre el estancamiento por insuficiencia de demanda siguen siendo una posibilidad abierta en el terreno teórico. En cualquier caso, estas ideas tendrían que ser tratadas en un contexto *no walrasiano* para resultar verosímiles.

LA LEY DE SAY

La *ley de Say* era, básicamente, la respuesta de la economía clásica al argumento de la insuficiencia de demanda agregada utilizado por Sismondi y Malthus para explicar la posibilidad de que una situación de sobreproducción generalizada y desempleo de recursos productivos se extendiera indefinidamente en el tiempo.

Esta *ley* es una pieza fundamental de la economía clásica. Lleva ese nombre en honor de Jean Baptiste Say, economista francés que vivió a caballo entre los siglos XVIII y XIX, que presentó esta *ley* en su *Traité d'économie politique*.⁷⁵

Frecuentemente la *ley de Say* se resume en la expresión telegráfica *la oferta crea su propia demanda* como si el simple acto de ofrecer cualquier bien o servicio en el

⁷⁵ En vida de Say se publicaron cinco ediciones de esta obra: la primera en 1803 y la última en 1826. A lo largo de estas cinco ediciones Say introdujo algunas modificaciones en el capítulo sobre los mercados (*Des Débouchés*), en el que expone su *ley de los mercados*. Debido sobre todo a la polémica que mantuvo con Sismondi sobre la posibilidad de un *general glut*, este capítulo pasó de un pequeño número de páginas en la primera edición del *Traité* a convertirse en un capítulo sustancial en la cuarta y quinta ediciones. (Véase Thomas Sowell, *Say's Law: An Historical Analysis*, op. cit., p. 18.)

Una edición digital en castellano del *Traité*, traducida en 1821 a partir de la cuarta edición en francés, puede consultarse a través de la página web de la Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes: <http://cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/07593407102704830315924/portada.JPG>. Más reciente es la edición en castellano (traducción de una edición en francés de 1841) publicada por el Fondo de Cultura Económica en el año 2001.

mercado garantizara la venta del mismo. Sin embargo, esta forma de expresarla puede llevar a confusiones. La *ley de Say* no dice que los productores puedan arriesgarse a ignorar las preferencias de los consumidores. La idea que trata de transmitir esta *ley* es que los recursos productivos no permanecerán indefinidamente ociosos por falta de demanda agregada. A lo largo de este capítulo se tratará de aclarar esta idea. Para ello partiremos de lo que el propio Say y otros economistas clásicos escribieron al respecto. Se plantearán las implicaciones de la *ley de Say* en relación con el carácter automático del pleno empleo de recursos productivos y se presentará esta ley como uno de los primeros intentos de aproximación al problema del equilibrio general en la economía (aunque desde una perspectiva agregada).

1. Smith, Say, James Mill y Ricardo: la *identidad de Say*

Algunos de los argumentos implicados por la *ley de Say*, tal y como Jean Baptiste Say la expuso en su *Tratado*, se encontraban ya en *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith. Sin embargo, puede decirse que Smith no los expuso de forma precisa ni tampoco llegó a plantear expresamente el argumento central de dicha ley.

En el capítulo titulado *De la acumulación del capital, o del trabajo productivo e improductivo*, del libro segundo de *La Riqueza de las Naciones*, Smith afirma lo siguiente “*Los capitales se incrementan con la parsimonia y disminuyen con la prodigalidad y disipación [...] Así como el capital de un individuo sólo puede incrementarse con lo que ahorre de sus ingresos o de sus ganancias anuales, el capital de una sociedad, que es el mismo de*

todos los individuos que la componen, sólo se puede incrementar de la misma forma [...] Lo que anualmente se ahorra se consume regularmente de la misma forma que lo que anualmente se gasta, y ello ocurre casi en el mismo período, pero lo hace gente distinta [...] La parte que anualmente se ahorra, se emplea inmediatamente como capital con el objeto de obtener beneficios, y se consume de la misma forma y aproximadamente en el mismo período de tiempo, pero por gente diversa, por trabajadores, manufactureros y artesanos que reproducen con un beneficio el valor de su consumo anual.” Un poco más adelante, Smith afirma que “el único fin del dinero es permitir la circulación de los bienes de consumo.”⁷⁶

De este modo Smith establece tres ideas sobre las que Say insiste en todas las ediciones de su *Tratado*: (a) el ahorro, más que el consumo, promueve la acumulación de capital y el crecimiento; (b) los ingresos se gastan o invierten en su totalidad; y (c) la única función del dinero es la de ser medio de cambio. Pero Say da un paso más: establece que *los productos se pagan con productos* y enfatiza la idea de que es la producción y no el consumo lo que crea riqueza. A pesar de que Say expresó su *ley de mercados* de muy diversas formas, ninguna de ellas resulta más esclarecedora que la siguiente:

[...] Un producto terminado ofrece, desde ese preciso instante, un mercado a otros productos por todo el monto de su valor. En efecto, cuando un productor termina un producto, su mayor deseo es venderlo, para que el valor de dicho producto no permanezca improductivo en sus manos. Pero no está menos apresurado por deshacerse del dinero que le provee su venta, para que el valor del dinero tampoco quede improductivo. Ahora bien, no podemos deshacernos del dinero más que motivados por el deseo de comprar un producto cualquiera.

⁷⁶ Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. I, pp. 393-96.

*Vemos entonces que el simple hecho de la formación de un producto abre, desde ese preciso instante, un mercado a otros productos.”*⁷⁷

Casi por las mismas fechas en que Say escribía, James Mill expresó el mismo argumento de forma más precisa centrándose en la idea de que el valor de la producción se iguala al poder de compra. En su obra *Commerce Defended*, publicada por primera vez en 1808, James Mill se expresaba en los siguientes términos: “[..]Cada porción del valor de la producción anual de un país se distribuye en forma de ingreso de algún individuo. Y cada individuo del país hace compras, o algo que es equivalente a hacer compras, con cada céntimo que llega a sus manos. La parte que se destina al consumo se emplea, evidentemente, en hacer compras. Y la parte que se emplea en capital también. O bien se paga en forma de salarios a los trabajadores, que inmediatamente compran alimentos y otros bienes necesarios, o bien se emplea en la compra de materias primas. La totalidad del producto anual del país es, de este modo, empleado en hacer compras. Como la totalidad de la producción anual del país se pone en venta, entonces toda la renta nacional se emplea en comprar la totalidad de la producción ; por grande que pueda ser la producción anual, siempre creará un mercado para ella.”⁷⁸

Esta cita se puede resumir diciendo que la propensión al gasto es igual a uno para todo el mundo. En otras palabras, los planes de gasto de cada individuo coinciden siempre y en todo momento con sus expectativas de ingreso. Esto, automáticamente, implica la identidad entre la oferta y la demanda agregadas. Dicha identidad se conoce habitualmente como *identidad de Say*.

⁷⁷ J.B. Say, *Tratado de Economía Política*, op. cit. p. 124.

⁷⁸ James Mill (1808), *Commerce Defended* en D. Winch (Ed.) *Selected Economic Writings*, Univertiy of Chicago Press, 1966. Véanse las páginas 136 y 137.

La *identidad de Say* no excluye la posibilidad de excesos de oferta (o de demanda) de carácter local. Puede ocurrir que la gente deje de demandar un artículo y que quiera sustituirlo por otro. Como consecuencia de ello nos encontraríamos con un exceso de oferta en un mercado determinado y con un exceso de demanda en otro mercado. Pero estos desajustes acabarían corrigiéndose a través de cambios en los precios relativos.

Ricardo reflejó sus opiniones sobre esta cuestión en el capítulo 21 de sus *Principios* y en la voluminosa correspondencia que mantuvo con Malthus. Como ya se ha adelantado en el capítulo anterior, Ricardo admite la posibilidad del atesoramiento, lo cual implica la desigualdad entre oferta y demandas agregadas. Ricardo apunta incluso en sus *Principios* un proceso de ajuste cuando la demanda y la oferta agregadas no coinciden. El siguiente pasaje resulta ilustrativo al respecto: “*Cuando los precios de las mercancías bajan en un mercado debido a una oferta abundante, a una disminución de la demanda o a un alza del valor del dinero, un industrial acumula naturalmente una extraordinaria cantidad de artículos manufacturados, y no está dispuesto a venderlos a precios depreciados. Para hacer frente a sus pagos ordinarios, a los cuales atendía con la venta de sus mercancías, trata ahora de tomar el dinero en préstamo, y a menudo se ve obligado a pagar por él un interés elevado. Pero esto sólo es temporal, pues o bien las esperanzas del industrial estaban bien fundadas, o bien descubre que la demanda ha disminuido de modo permanente y no se resiste más al curso de las cosas: los precios bajan y el dinero y el interés recobran su valor real.*”⁷⁹

A pesar de todo, Ricardo parece sostener que los ahorros atesorados acaban siempre canalizándose hacia la inversión aún en ausencia del mencionado ajuste. En una

⁷⁹ David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*, op. cit, p.60.

referencia a Say, Ricardo se preguntaba: “¿Están las líneas que siguen de acuerdo con el principio de Mr. Say?: –“Cuánto más abundante es el capital disponible en proporción al número de empleos que hay para él, tanto más bajará el tipo de interés sobre los préstamos”- A esto Ricardo objetaba: “Si puede emplearse en un país capital en cualquier cantidad, ¿cómo puede decirse que (el capital) es abundante, en proporción al número de empleos que hay para el mismo?”⁸⁰ Es decir, Ricardo parece suponer que la acumulación del capital y el crecimiento de la producción tienen lugar con independencia del proceso de ajuste de del tipo de interés.

Todo esto parece indicar que, para Ricardo, los fenómenos de atesoramiento carecen de importancia en una economía en crecimiento. Aunque pueda haber diferencias transitorias entre ahorro e inversión (atesoramiento o desatesoramiento), si tomamos un período de tiempo suficientemente amplio como unidad de análisis, la identidad ahorro-inversión queda a salvo. Sólo se admite que en ciertos sub-períodos pueda dejar de cumplirse.

2. John Stuart Mill: la igualdad de Say

En manos de John Stuart Mill la *ley de Say* deja de estar basada en una identidad. Mill admite que la oferta y demanda agregadas no tienen que ser iguales en todo momento. No obstante, también reconoce que existen mecanismos de ajuste que garantizan la igualdad de la oferta y la demanda agregadas en *condiciones de equilibrio*. Esta idea se conoce como *igualdad de Say*.

⁸⁰ *Ibíd.*, p. 53, nota a pie de página número 7.

La posibilidad de un exceso generalizado de oferta de bienes se daría, por ejemplo, si todo el mundo decidiera posponer sus compras. Pero, si la gente no se quiere gastar todo su dinero en bienes, ¿qué va a hacer con el dinero que le sobra?

La argumentación de Mill en torno a esta cuestión se encuentra desarrollada principalmente en su obra *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, que se escribió en 1830 aunque no se publicó hasta 1844. En palabras de Mark Blaug, esta obra contiene *"la mejor exposición de la Ley de Say de toda la literatura económica inglesa."*⁸¹ El argumento básico de Mill se encuentra en el siguiente pasaje del segundo Ensayo:

"Es evidente que este razonamiento (se refiere a la identidad de Say) se basa en el supuesto de una situación de trueque, y bajo dicho supuesto es perfectamente incontestable. Cuando dos individuos realizan un trueque, cada uno es al tiempo un vendedor y un comprador. Nadie puede vender sin comprar[...] Pero si suponemos que se utiliza dinero estas proposiciones dejan de ser rigurosamente ciertas [...] el intercambio por dinero es en última instancia nada más que trueque. Pero hay una diferencia: en el caso del trueque la venta y la compra se funden simultáneamente en una sola operación; uno vende lo que posee y compra lo que desea en un acto indivisible, y no se puede hacer lo uno sin lo otro. Pero el efecto del empleo del dinero, e incluso su utilidad, estriba en que permite que dicho acto único del intercambio sea dividido en dos operaciones o actos separados, uno de los cuales puede realizarse ahora mismo y otro dentro de un año, o cuando resulte más conveniente [...]. Como la compra y la venta están ahora separadas, bien puede ocurrir que en cualquier momento dado haya una inclinación muy extendida a vender con la mayor urgencia posible, acompañada de una inclinación igualmente extendida a diferir todas las compras lo más que se pueda. Esto

⁸¹ M. Blaug, *Teoría Económica de Ricardo: Un Estudio Histórico*, op. cit., p. 171.

precisamente es lo que ocurre siempre en los periodos descritos como periodos de sobreoferta general.[...]

Es verdad que este estado de cosas sólo puede ser temporal y será sucedido por una reacción de análoga intensidad [...] Una situación de exceso de existencias es siempre transitoria y por lo general es seguida de una reactivación extraordinaria de la demanda[...] Lo que sucedía era que en ese momento determinado (en una situación de sobreproducción generalizada) las personas en general, por una expectativa generalizada de ser requeridas para satisfacer demandas repentinas, preferían poseer dinero y no otros bienes. Por eso se demandaba dinero, mientras que todas las demás mercancías afrontaban un relativo descrédito.”⁸²

En este pasaje Mill se aparta claramente del supuesto de una propensión al gasto universalmente igual a uno. El hecho de que el dinero pueda quedar detenido en el tiempo (porque se ha hecho una venta, pero no una compra de manera inmediata), rompe con la *identidad de Say*. A esto hay que añadir que Mill percibió claramente que un exceso generalizado de oferta de mercancías implicaría un exceso de demanda de dinero, y viceversa.⁸³

Las crisis de sobreproducción eran para él situaciones en las que sobran mercancías y falta dinero. Sin embargo, Mill confiaba en que tales situaciones se resolvieran a través de cambios en los precios y en los tipos de interés. El exceso de

⁸² Esta cita procede de la traducción al castellano de los *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* (1844) realizada por Carlos Rodríguez Braun, op. cit., pp. 93-6. Mill mantiene la misma postura en sus *Principios* (véase libro tercero, capítulo 14).

⁸³ En el libro 3, capítulo 14, sección 4 de los *Principios* Mill afirma que “durante las llamadas crisis comerciales” se produce “un exceso de todas las mercancías por encima de la demanda monetaria; en otros términos, hay sub-oferta de dinero [...] casi todos son vendedores, y apenas si hay algún comprador; de modo que puede existir en realidad, si bien sólo mientras dure la crisis, una excesiva depresión de los precios en general, por efecto de lo que puede llamarse indistintamente una super-abundancia de mercancías o una escasez de dinero” (*Principios de Economía Política*, op. cit. p. 487).

oferta de mercancías da lugar a reducciones generalizadas en los precios (lo que estimularía la demanda de bienes), y permite, a su vez, que haya más dinero disponible para hacer frente a las demandas de préstamos. El tipo de interés baja y esto hace que el mercado de bienes, el de dinero y el de crédito (bonos) se equilibren. Mill desarrolló estas ideas también en los capítulos 14 y 23 de sus *Principios*.⁸⁴

3. La ley de Say y el pleno empleo

Los economistas clásicos se preocuparon de la formación de los precios, de la asignación de los recursos y del crecimiento económico pero nunca prestaron mucha atención al problema del pleno empleo de los recursos productivos. En general se pensaba que el mecanismo de la competencia era suficiente para el logro del pleno empleo y que la infrautilización de los recursos sólo podría ocurrir de modo transitorio.

El único entre los clásicos que aceptó la tesis del subconsumo y que no aceptó del todo el automatismo del pleno empleo fue de Malthus. Pero Malthus no logró desarrollar una posición coherente. Por esta razón, sus ideas al respecto desaparecieron de la corriente principal del pensamiento económico, hasta que Keynes las rescató. Keynes escribió que “*Después de una lectura cuidadosa de esta correspondencia (la mantenida entre Malthus y Ricardo) no se puede dejar de tener la sensación de que la casi*

⁸⁴ Hay que señalar que el primero en exponer con claridad la relación entre cantidad de dinero, tipos de interés y precios no fue J. S. Mill sino Henry Thorton en su libro de 1802 *An Inquiry into Nature of Paper Credit in Great Britain* (Existe traducción al castellano de este libro en la editorial Pirámide, Madrid, 2000).

destrucción del método de Malthus y el dominio ejercido por el de Ricardo por un período de un centenar de años ha sido un desastre para el progreso de la economía.”⁸⁵

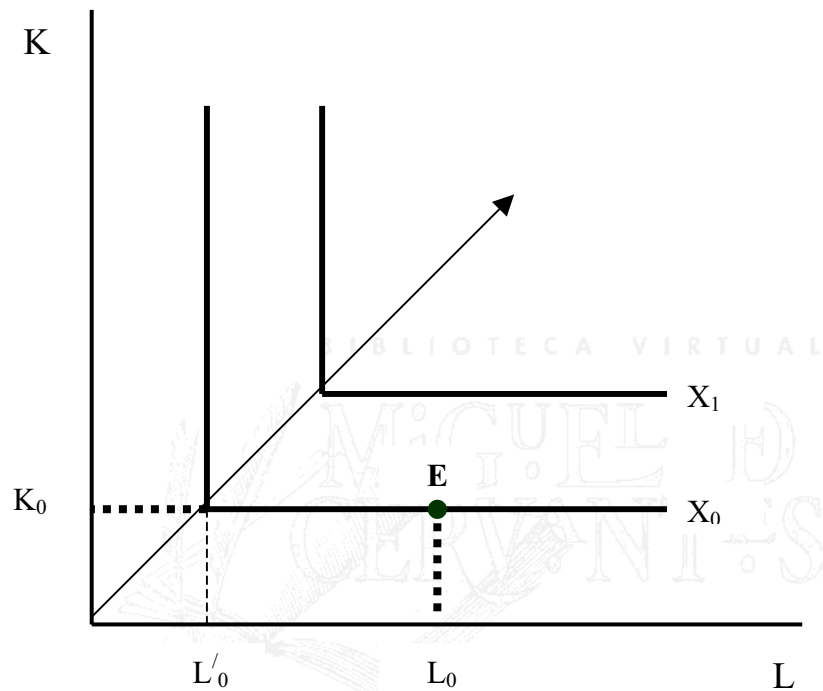
Podría decirse que, en general, dentro de la corriente principal del pensamiento económico, existió hasta la época de Keynes la confianza en el carácter automático del pleno empleo. Y la base teórica de dicha creencia fue durante mucho tiempo la *ley de Say*, de la cual se pretende derivar una tendencia al pleno empleo de los factores de producción. Este resultado se presenta a menudo como algo evidente. Pero ciertamente, y sobre todo, visto desde la perspectiva de la teoría económica actual, no lo es.

Si nos ceñimos a la *identidad de Say* es evidente que no se puede concluir nada acerca del nivel de empleo de los factores productivos a partir de un supuesto de comportamiento como el de la propensión marginal al gasto universalmente igual a uno. Tal supuesto sólo nos sirve para excluir, prácticamente por definición, la posibilidad de que haya un exceso generalizado de oferta o de demanda de bienes y servicios. Pero no nos dice nada acerca del nivel de empleo de los recursos disponibles.

Para ilustrar esta cuestión consideremos una economía donde sólo se produce un bien, X, con trabajo, L y capital, K, de acuerdo con una función de producción de coeficientes constantes. La figura 1 ilustra dicha función de producción. En dicha figura se representa también la dotación de factores de la economía (punto E).

⁸⁵ Véase la introducción de J. M. Keynes a los *Principios de Economía Política* de Malthus, op. cit. , p. xxxv.

Figura 1



Si la economía posee L_0 unidades de trabajo y K_0 unidades de capital, es evidente que sobran $\overline{L'_0 L_0}$ trabajadores. El número de máquinas disponibles, K_0 , determina el volumen de empleo, L_1 (la demanda de trabajo es perfectamente inelástica con respecto al salario) y sabemos que L'_0 (demanda de trabajo) es inferior a L_0 (oferta de trabajo). Este resultado se da aunque la propensión al gasto sea igual a uno. Todo el mundo se gasta la totalidad de sus ingresos en adquirir X_0 unidades del bien (de hecho no se puede comprar ningún otro bien porque no lo hay).

La *igualdad de Say*, por otra parte, tampoco implica por sí sola que tenga que haber pleno empleo. Lo único que nos dice es que si la demanda agregada es mayor o menor que la oferta agregada existe un mecanismo corrector que hace que esta desigualdad se transforme en igualdad. Y los mecanismos de ajuste son dos. En primer lugar, los precios y, en segundo lugar, los tipos de interés. Existe un mecanismo de coordinación entre los mercados de bienes por un lado y los mercados de dinero y crédito por otro. Pero no nos dice nada sobre la coordinación eventual de estos mercados con el de trabajo.

4. De la ley de Say al equilibrio general

Los argumentos de Mill sobre la *ley de Say* no quedaron consolidados del todo hasta bastantes años después.⁸⁶ Hacia los años treinta del siglo XIX, el pensamiento económico había logrado decantar las dos vías de conexión entre el sector real y el sector financiero con bastante precisión. La obra de Wicksell permitió finalmente integrar ambos mecanismos y pudo demostrarse que la flexibilidad de precios y tipos de

⁸⁶ La *ley de Say* sigue siendo un tema de debate. Tal vez siga siendo siempre debatible lo que Jean Baptiste Say, James Mill, David Ricardo y muchos otros *realmente quisieron decir*. Una idea de esta diversidad de opiniones puede obtenerse leyendo el artículo de W. J. Baumol "Say's (at least) Eight Laws, or what Say and James Mill May Have Really Meant" *Economica*, mayo 1977, pp. 145-61. Un libro que presenta un análisis histórico minucioso de la *ley de Say* y que incluye opiniones tanto de partidarios como de detractores es el de Steven Kates (1998), *Say's Law and the Keynesian Revolution*, Cheltenham (Reino Unido): Edward Elgar Publishing Limited. También puede consultarse al respecto otro libro de Thomas Sowell además del ya citado: *Classical Economics Reconsidered*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1994 (reedición del original publicado en 1977).

interés aseguraba el equilibrio automático en el mercado de bienes y servicios; al mismo tiempo que aseguraba la igualdad entre oferta y demanda de créditos y el equilibrio entre la oferta de saldos monetarios y la demanda correspondiente.

Pero quedaba aún por demostrar que era posible un equilibrio simultáneo de los mercados de factores (pleno empleo de los recursos) y de los otros tres mercados básicos: bienes y servicios, crédito y dinero.

Hasta la época de Keynes se admitió, prácticamente como un supuesto, que la competitividad de los mercados de factores bastaba para garantizar la utilización plena de los mismos. De este modo la *producción de pleno empleo* podía considerarse como un dato a medio plazo. Implícitamente se estaba suponiendo la *separabilidad* de los mercados de factores. Y más concretamente del único factor variable relevante en estos modelos agregados: el de trabajo.⁸⁷ Esto implicaba que se podía determinar un nivel de empleo que junto con el stock de capital determinaba la oferta agregada de bienes y servicios.⁸⁸

Por otra parte, si las variaciones de los precios de los bienes y servicios y las variaciones del tipo de interés garantizaban el equilibrio entre oferta y demanda agregadas, el resultado final era claro: el nivel de *producción de pleno empleo* podía considerarse como un dato determinado por la tecnología, el stock de capital y las condiciones del mercado de trabajo. La demanda agregada podía considerarse como una variable que se adapta *pasivamente* a la oferta.

⁸⁷ Esto significa que tanto la demanda como la oferta de trabajo dependen únicamente del salario real y no se ven afectados por los tipos de interés ni por el valor de los activos

⁸⁸ Es decir, dado el nivel de empleo determinado en el mercado de trabajo (*nivel de pleno empleo*), la oferta agregada (*producción de pleno empleo*) se determina a través de la función de producción.

Desde luego, si nos salimos de esta clase de modelos macroeconómicos tan agregados y tan simplificados, las cosas no son tan sencillas. Cuando los mercados de factores no son separables y hay multitud de productos no es verdad que la demanda se adapte *pasivamente* a la oferta. Los gustos de los consumidores también cuentan en la asignación de recursos. A pesar de todo, si se trata de una economía competitiva, es de esperar que exista un equilibrio general que englobe todos los mercados y que por tanto incluya el mercado de trabajo.

Volviendo a la *ley de Say*, podemos concluir que no explica el pleno empleo de los recursos en ninguna de sus dos versiones. En su versión más primitiva (*identidad de Say*) introduce restricciones innecesarias en el comportamiento de los agentes económicos y no logra explicar el pleno empleo de los recursos. Y en su versión moderna (*igualdad de Say*) sólo nos dice que el mercado de bienes y servicios tiende a equilibrarse juntamente con los mercados de crédito y de dinero. En realidad la *ley de Say* no predice ninguna regularidad observable. Tan solo puede decirse que la *ley de Say* expresa la confianza en que un sistema de precios *libres* va a ser siempre capaz de coordinar todos los mercados y lograr el equilibrio simultáneo de todos ellos. Y si todos los mercados están en equilibrio, eso quiere decir que el mercado de trabajo también lo está: todo el que quiere trabajar (a los precios vigentes) está empleado y no hay desempleo.

A pesar de todo, la polémica que tuvo lugar a lo largo del siglo XIX en torno a *ley de Say* ha desempeñado un papel importante en la historia del pensamiento económico. De hecho podemos considerar que fue uno de los primeros intentos de

aproximación al problema del equilibrio general de la economía, aunque a un nivel muy intuitivo y desde una perspectiva excesivamente agregada.



DESEMPLEO ESTRUCTURAL

En los dos capítulos precedentes se ha hecho referencia al tema del desempleo en términos muy generales. Desde luego, los economistas clásicos no llegaron a identificar distintas categorías de desempleo. En general, puede decirse que sus escasas referencias al tema se centraron en el desempleo de carácter *involuntario*.⁸⁹ Y puede decirse también que, en el contexto de la discusión sobre el *general glut* y la *ley de Say*, la mayor parte de ellos dieron por sentado que el mecanismo de la competencia bastaba para asegurar el pleno empleo. No admitían por lo tanto que fuera posible una situación de desempleo *a largo plazo* y de carácter *involuntario*; lo que hoy se suele llamar *desempleo estructural*. Este era en esencia el punto de vista de Smith, Ricardo, McCulloch, John Stuart Mill y el resto de los economistas clásicos *ortodoxos*.

En una línea muy distinta se encuentran los *subconsumistas*, incluyendo a Malthus y, sobre todo, Karl Marx. Para este último de modo muy especial puede decirse que el desempleo constituye un rasgo permanente o *estructural* del sistema capitalista.

⁸⁹ No obstante, sí que pueden encontrarse referencias al tema del desempleo *voluntario* cuando los economistas clásicos analizaron la problemática de las *leyes de pobres*. En este contexto algunos de ellos mantenían que las ayudas que se otorgaban en virtud de estas leyes suponían un desincentivo a la búsqueda de empleo y hacían posible que la situación de desempleo se eligiera voluntariamente. En el capítulo siguiente se analizan en detalle todos los argumentos de los economistas clásicos en torno a la cuestión de las *leyes de pobres*.

Este capítulo se inicia con el análisis de lo que en la época clásica se conoció como la *cuestión de la maquinaria*. El problema consistía en saber si la sustitución de trabajadores por máquinas de reciente invención podía generar desempleo. La posibilidad de que las máquinas generaran desempleo *en el corto plazo* era universalmente reconocida. Lo que ya no estaba tan claro era la existencia de algún mecanismo de corrección en el largo plazo. Algunos autores (McCulloch, Ricardo, John Stuart Mill) defendían la existencia de dicho mecanismo; pero otros, por ejemplo, Malthus, pensaban que no existía ningún mecanismo de ajuste.

En este capítulo se hace una exposición detallada de los puntos de vista de todos estos autores. Finalmente, el capítulo se cierra con una exposición de las ideas de Marx sobre el funcionamiento del mercado de trabajo en general y sobre la cuestión del desempleo en particular.

1. La cuestión de la maquinaria y el desempleo tecnológico

Quizás el primero en plantearse que la sustitución de trabajadores por máquinas podía generar desempleo fue John Barton. En un libro publicado en 1817 titulado *Observations on the Circumstances which Influence the Condition of the Labouring Classes of Society*, Barton sostenía que la aplicación de las nuevas técnicas implicaba siempre la conversión de parte del capital circulante (fondo de salarios) en capital fijo. Además argüía que “*la demanda de trabajo depende del aumento del capital circulante, y no*

del capital fijo”⁹⁰, lo que le llevaba a considerar que el desempleo y la reducción de salarios eran resultados verosímiles de la introducción de maquinaria.

Estos argumentos propiciaron la reacción de McCulloch y Ricardo, entre otros. McCulloch criticó abiertamente la tesis de Barton y, aunque admitió que la introducción de maquinaria podía crear desempleo en ocupaciones muy específicas, se apresuró a señalar que este *desempleo tecnológico* tendría un carácter puramente transitorio. Ricardo, por su parte, se hizo eco de la *cuestión de la maquinaria* en la tercera edición de sus *Principios*. Aquí introdujo un capítulo que se iniciaba con un ejemplo numérico en el que se admitían los argumentos de Barton. No obstante, al igual que McCulloch, Ricardo apuntó un mecanismo que, según él, conduciría a la *reabsorción* de los trabajadores desplazados por las máquinas.

Antes de exponer los mecanismos de *reabsorción* que apuntaron ambos autores, conviene recordar que desde la perspectiva de la teoría estricta del fondo de salarios, una reducción de dicho fondo no puede hacer que caiga el empleo de forma permanente. Lo único que puede hacer es que caigan los salarios. Naturalmente esto presupone que los salarios son plenamente flexibles. De acuerdo con la teoría del fondo de salarios, el desempleo permanente sólo puede darse si por alguna razón los salarios son rígidos a la baja.

Por otra parte, la existencia de restricciones tecnológicas podría hacer posible una situación de *desempleo tecnológico* con carácter permanente, aún suponiendo plena flexibilidad de los salarios. Esta situación podría darse, por ejemplo, si consideramos

⁹⁰ Citado por R. P. Sturges (1982), “The career of John Barton, economist and statistician”, *History of Political Economy*, vol. 14:3, pp. 366-84 (véase la página 370).

una economía formada por un número determinado de industrias, que emplean trabajo y capital, y en la que la tecnología disponible ofrece pocas posibilidades de sustitución entre los dos factores dentro de cada una de ellas. Si, además de esto, suponemos que ninguna de esas industrias ofrece muchas posibilidades para un uso intensivo del trabajo, es concebible una situación en la que la demanda de trabajo sea inferior a la oferta para cualquier salario. Estas restricciones tecnológicas harían que el trabajo fuese *redundante* y la flexibilidad de los salarios no bastaría por sí sola para eliminar el desempleo en el largo plazo.

Si identificamos desempleo tecnológico con trabajo *redundante* en el sentido del párrafo anterior, tenemos que decir que los clásicos no fueron conscientes de esta posibilidad. A pesar de todo, sí se hicieron eco de los problemas relacionados con la sustitución de trabajadores por máquinas y algunos de ellos llegaron a proponer mecanismos de ajuste bastante verosímiles.

2. Los argumentos de John Ramsey McCulloch

McCulloch fue quien planteó por primera vez con claridad la cuestión de la *reabsorción* de los trabajadores desplazados por las máquinas.⁹¹ McCulloch pensaba que en determinados sectores y ocupaciones muy específicas la introducción de

⁹¹ Los argumentos de McCulloch sobre el desempleo tecnológico fueron expuestos en su artículo “The opinions of Messrs. Say, Sismondi, and Malthus, on the effects of Machinery and Accumulation” *Edinburgh Review*, marzo 1821. El contenido de este artículo lo incorporó McCulloch a sus *Principios*, agregándole una nota crítica sobre Barton. (McCulloch, *Principles of Political Economy*, op. cit., pp. 142-64).

innovaciones tecnológicas podía generar desempleo. Él afirmaba, tomando como ejemplo la industria textil algodonera, que “[...] las mejoras en la maquinaria (y la introducción de nueva maquinaria), puede perjudicar de manera inmediata a los trabajadores [...] El caso de los hiladores manuales es, desafortunadamente, un ejemplo.”⁹²

Pero, para McCulloch, el desempleo que podía generar la introducción de nueva maquinaria en determinadas ocupaciones tenía un carácter puramente transitorio. El argumento de McCulloch era que las innovaciones tecnológicas traerían como consecuencia un aumento de la producción total que acabaría reabsorbiendo la mano de obra que pudiera haber sido desplazada por dichas innovaciones. En relación al caso de la industria textil, McCulloch se expresaba en los siguientes términos: *“En el ejemplo considerado, los medios de quienes compran las mercancías producidas por las máquinas de hilar no se ven afectados por el cambio; y dado que pueden aumentar sus ahorros como consecuencia del menor precio de estas mercancías, podrán destinarlos a la compra de otras en cuya producción finalmente serán empleados los hiladores manuales; al mismo tiempo aparecerán nuevos consumidores atraídos por las mercancías más baratas; y todo ello abrirá un nuevo campo para el empleo de mano de obra adicional en la construcción de maquinaria, y en los sectores subordinados relacionados con la industria manufacturera.”*⁹³

Es decir, de acuerdo con McCulloch, la innovación tecnológica reduce los costes de producción y los precios de las mercancías. Esto lleva a un aumento de la demanda de bienes que ejerce un efecto expansivo sobre la producción y que acaba reabsorbiendo el desempleo que hubiese podido generar la aplicación de dicha innovación.

⁹² McCulloch, *Principles of Political Economy*, op. cit. , p. 152.

⁹³ *Ibidem*, p. 153.

McCulloch sostiene que si los precios de las mercancías descienden en la misma proporción que los costes, los consumidores se benefician directamente al encontrarse con ahorros inesperados que se van a destinar a comprar más bienes. Por otra parte, si los precios de los bienes caen en menor proporción que los costes, los empresarios se van a encontrar con beneficios extraordinarios y van a destinar estos beneficios a ampliar sus negocios o a iniciar otros nuevos, con lo cual se demandará más trabajo, más materias primas, etc.

McCulloch trataba pues de demostrar que una innovación tecnológica ahorradora de trabajo ponía en marcha un proceso de crecimiento que acabaría absorbiendo el exceso inicial de mano de obra. Él no creía que las reducciones salariales constituyeran un mecanismo de ajuste importante para restaurar el pleno empleo, al menos en el corto plazo. Para McCulloch la introducción de maquinaria nueva “[...] en casos específicos, puede reducir los beneficios de los capitalistas y destruir una parte de su capital; pero nunca disminuirá los salarios medios del trabajo, mientras sí que reducirá el precio de los bienes y mejorará la condición de la clase trabajadora.”⁹⁴

En realidad, los argumentos de McCulloch no permiten concluir que a la larga vaya haber pleno empleo. El crecimiento económico no basta para asegurar el pleno empleo a menos que introduzcamos algunos elementos adicionales sobre el comportamiento dinámico del sistema. Si no hay flexibilidad de salarios (o si estos no pueden caer por debajo de un cierto nivel mínimo) es posible que no exista un equilibrio general simultáneo de todos los mercados, incluyendo el de trabajo. Es decir, no está garantizado el pleno empleo.

⁹⁴ Ibídem, p. 154.

3. David Ricardo

Las ideas fundamentales de Ricardo en torno a la *cuestión de la maquinaria* se encuentran en el capítulo 31 de la tercera edición de sus *Principios* .⁹⁵

Aquí Ricardo inicia su análisis con un ejemplo numérico. Supone que un productor decide destinar parte de su capital circulante a la adquisición de “*maquinaria perfeccionada*.” El método de producción utilizado anteriormente es sustituido por otro distinto, más intensivo en capital. En el ejemplo de Ricardo esta sustitución no aumenta de modo inmediato la producción total. Ricardo incluso admite la posibilidad de que la innovación reduzca la producción total, por lo menos durante un cierto tiempo. Hay que entender entonces que Ricardo acepta, como Barton, que la conversión directa de capital circulante (fondo de salarios) en capital fijo puede generar desempleo, por lo menos en el corto plazo. A pesar de ello, en la parte final del capítulo Ricardo señala que la introducción de “*maquinaria perfeccionada*” suele ser *gradual* y “*actúa más bien estimulando el empleo del capital que se ahorra y acumula que distrayéndolo de su empleo actual*.”⁹⁶

⁹⁵ En la correspondencia que mantuvo con McCulloch y con Malthus, Ricardo hace también referencia a la *cuestión de la maquinaria* . Pero aquí se centra en demostrar que sus puntos de vista sobre los efectos de la maquinaria no implican la aceptación de las ideas de Malthus sobre la insuficiencia de demanda y el estancamiento (véase P.Sraffa, *The Works and Correspondence of David Ricardo* op. cit., vol. 8, pp. 387-88, 399-400 y vol. 9, pp. 16-17, 23-24).

⁹⁶ Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*, op.cit., vol. 2, p. 159. Puede decirse que Ricardo mantiene aquí cierta confusión en torno al tema de la sustituibilidad de los factores. Cuando plantea el ejemplo numérico parece referirse a la aplicación de procesos más intensivos en capital debido al cambio tecnológico *exógeno* (lo que él denomina *descubrimiento repentino de maquinaria perfeccionada*). Sin embargo, en las últimas páginas del capítulo parece más bien referirse a la sustitución *regular* de trabajo por capital sobre la base de una tecnología dada.

En todo caso es preciso señalar que Ricardo no dice nada *en este capítulo* sobre si las reducciones salariales contribuyen o no a la reabsorción de la mano de obra desplazada por las máquinas. En este punto, para salvar la consistencia de su pensamiento, tendríamos que suponer que el aumento del capital fijo a costa del circulante no va acompañado de reducciones salariales inmediatas porque hay algún tipo de rigidez institucional que lo impide.

El mecanismo de ajuste a largo plazo que propone Ricardo se puede resumir de la manera siguiente: La introducción de maquinaria genera un aumento de los beneficios; y, en la medida en que estos beneficios se reinviertan habrá un proceso gradual de reabsorción de la mano de obra desempleada. En términos generales podría decirse que, mientras haya acumulación de capital, estará aumentando la demanda de trabajo. Con lo cual cabe esperar que tarde o temprano desaparezca el desempleo.

De todos modos, para la evolución del desempleo a largo plazo no basta con afirmar que la demanda de trabajo tiende a crecer como consecuencia de la acumulación. También hay que tener en cuenta la evolución de la oferta. En relación con esto último habría que decir que mientras persista el desempleo no es de esperar que aumenten los salarios ni es de esperar que crezca la población. Por tanto, si es verdad que la demanda está creciendo, tenemos que esperar que el desempleo desaparezca.

En el argumento anterior no se ha tenido en cuenta para nada los ajustes salariales. Todo el peso del ajuste descansa en la acumulación del capital y en la contención demográfica. No obstante, la teoría ricardiana ofrece otras posibilidades de ajuste: cabe esperar que el desempleo dé lugar a caídas en los salarios y que esto

estímule la contratación de mano de obra. Si los salarios son plenamente flexibles el pleno empleo estará garantizado.

Ricardo finaliza el capítulo sobre la maquinaria previniéndonos contra cualquier acción del Estado encaminada a “*desalentar el empleo de maquinaria perfeccionada, pues si no se permite al capital conseguir la mayor renta neta que el uso de maquinaria proporciona, éste se exportará, lo que resulta más perjudicial para la demanda de mano de obra que el empleo de maquinaria [...].*” El argumento de Ricardo aquí es que el país que introduce trabas al progreso tecnológico daña su posición competitiva en el comercio internacional y a la larga todo el mundo sale perjudicado.

4. John Stuart Mill⁹⁷

Mill admite como Ricardo que la sustitución de mano de obra por capital pueden crear desempleo y perjudicar a los trabajadores en el corto plazo. Para Mill, el *desempleo tecnológico* es solamente un fenómeno ocasional, que puede producirse en sectores específicos; no es una realidad empírica que pueda producirse de manera generalizada. Mill no cree que “*las mejoras en la producción sean con frecuencia, ni siquiera por corto tiempo perjudiciales a las clases trabajadoras en general. Lo serían si tuvieran lugar de improviso y en gran escala, pues en este caso, una gran parte del capital invertido tiene que salir de los fondos ya empleados como capital circulante. Pero la realidad es que las mejoras siempre se introducen gradualmente [...]. Hay pocos ejemplos, si es que*

⁹⁷ El análisis de Mill sobre la *cuestión de la maquinaria* se encuentra en el libro primero, capítulo 6 de sus *Principios*.

*existe alguno, de un gran aumento del capital fijo que se haya realizado en alguna época y en algún lugar en que el capital circulante no aumentara también con gran rapidez”*⁹⁸

En cualquier caso, Mill mantiene que si las innovaciones tecnológicas “*dejan sin empleo a una clase determinada de trabajadores, el aumento del rendimiento del capital (producido por la introducción de maquinaria nueva o mejorada), [...] tiene que resultar en mayores ganancias para el capitalista o en precios más bajos para el cliente, lo que en cualquiera de los dos casos, permite un aumento del fondo del que se deriva la acumulación de riqueza mientras que el aumento de las ganancias ofrece un mayor incentivo a la acumulación..*”⁹⁹ Es decir, Mill propone, en líneas generales, el mismo mecanismo de ajuste que Ricardo. Todo el peso del ajuste descansa en la acumulación del capital. Se supone que la introducción de maquinaria genera un aumento de los beneficios y, en la medida que estos beneficios se reinvierten, aumenta la acumulación y la demanda de trabajo que, finalmente, hace que desaparezca el desempleo.¹⁰⁰

En contraste con Ricardo, Mill se mostró partidario de la intervención estatal para moderar el ritmo de introducción de nueva maquinaria. Según él, “[...] *las ganancias que las mejoras mecánicas aportan, en último término, a los trabajadores, [...] no eximen a los gobiernos de la obligación de atenuar, y en lo posible evitar, los males que produce, o puede producir, a la generación actual, esa fuente de ganancias. Si la inversión o fijación de capital en maquinaria u obras útiles se produjera alguna vez con una rapidez tal que debilitara en*

⁹⁸ *Ibíd.*, p. 107.

⁹⁹ *Ibíd.*, p. 108.

¹⁰⁰ Mill se mostró, por el contrario, muy crítico con el argumento de McCulloch según el cual las reducciones en los costes de producción y en los precios de las mercancías, causadas por las innovaciones tecnológicas, conducen a un aumento de la demanda de bienes que, a su vez, lleva a un aumento de la demanda de trabajo. Para Mill, “*la demanda de bienes no es demanda de trabajo.*” Él escribe que aunque “*es cierto que los consumidores disponen ahora de medios adicionales para comprar otras cosas, no crearán esas cosas a menos que exista capital para producirlas. El supuesto aumento de la producción y del empleo de trabajadores en otros sectores no tendrá, pues, lugar.*” (*Ibíd.*, p. 107)

*forma perceptible los fondos destinados para el sostenimiento del trabajo, incumbiría a los legisladores tomar medidas para moderar su ritmo [...]”.*¹⁰¹

5. Thomas Robert Malthus

En una línea distinta a la de los autores anteriores se sitúan los argumentos de Malthus sobre la *cuestión de la maquinaria*. Malthus expone sus puntos de vista sobre este tema en el capítulo 1 del libro segundo de sus *Principios*. Aquí Malthus señala “*que las grandes ventajas que se derivan de la sustitución de trabajo manual por maquinaria dependen de la extensión del mercado para las mercancías producidas y del mayor estímulo que recibe el consumo; y que, sin esta ampliación del mercado y aumento del consumo, disminuirían mucho la riqueza y el valor. La invención de nueva maquinaria, igual que la fertilidad de la tierra, proporciona una capacidad productiva prodigiosa. Pero ésta no puede utilizarse en su totalidad si la situación y circunstancias, o las costumbres y gustos de la sociedad, impiden que se cree un mercado bastante grande y aumente el consumo en forma adecuada*”¹⁰²

Es decir, para Malthus, el aumento de la capacidad productiva que trae consigo la aplicación de las innovaciones tecnológicas tiene el peligro de tropezarse con una insuficiencia de demanda. La producción podía crecer con más rapidez que la demanda y eso significa crisis y estancamiento, dentro de la línea argumental de Malthus que se ha expuesto en los dos capítulos anteriores.

¹⁰¹ *Ibíd.*, p. 109.

¹⁰² Malthus, *Principios de Economía Política*, op. cit., p. 302.

Ahora bien, Malthus también sostiene que la aplicación de las innovaciones tecnológicas reduce los costes de producción y permite obtener mayores beneficios. En ese caso, siguiendo sus razonamientos, puede pensarse que el aumento de beneficios puede estimular el consumo suntuario de los capitalistas. Si este estímulo es suficientemente grande, puede evitarse el estancamiento; pero nada garantiza que sea así.

El problema de si la introducción de nuevas máquinas podía o no crear desempleo no era importante para Malthus. Él admitía que el desempleo y el exceso de capacidad productiva podían ser rasgos naturales e incluso permanentes de una economía avanzada. No se preocupó, por tanto, de establecer un mecanismo de ajuste para una situación de desempleo, a no ser el ya mencionado estímulo al consumo de bienes de lujo de las clase capitalista. A pesar de todo, Malthus reconoció que la aplicación de las nuevas tecnologías había significado, para Inglaterra, un aumento continuo del empleo, y había neutralizado la tendencia de la economía al estancamiento.

6. Karl Marx y el desempleo estructural

Adam Smith, Ricardo, John Stuart Mill y la mayoría de los clásicos analizaron los problemas del mercado de trabajo desde una perspectiva *de equilibrio*. A diferencia de ellos, Marx describe el funcionamiento del mercado de trabajo como un *proceso* que no alcanza nunca el equilibrio. El desempleo para Marx no es un fenómeno transitorio sino que es una característica permanente o *estructural* de la economía.

Los elementos esenciales de la concepción de Marx del mercado de trabajo aparecen reflejados en el capítulo 23 del libro primero de *El Capital*. Estos elementos pueden resumirse de la manera que sigue.

Para Marx la demanda de trabajo está gobernada por el proceso de acumulación de capital. Los beneficios empresariales se reinvierten dentro del sistema económico y esto da lugar a un aumento del stock de capital que a su vez origina, normalmente, incrementos en la demanda de trabajo.

Marx no señaló de forma expresa cuáles eran los determinantes de la oferta de trabajo. A juzgar por su reiterado rechazo de las tesis malthusianas podría decirse que, para Marx, el crecimiento de la población tiene poco que ver con el mercado de trabajo. Además, Marx, en contraste con la generalidad de los autores clásicos, no piensa que el crecimiento de la fuerza de trabajo esté ligado al crecimiento vegetativo de la población sino que depende esencialmente del proceso de concentración del capital; es decir, del proceso de reducción del número de empresas de cada industria. Éste es un supuesto empírico sobre el que Marx no da razones teóricas. Es más, Marx parece referirse únicamente a la concentración de la propiedad e identifica la concentración industrial

con la concentración de la propiedad, en cuyo caso sería difícil considerarla como una hipótesis empírica. No obstante, el proceso de concentración del capital lleva, según Marx, a un aumento de la fuerza de trabajo y de la proporción que ésta representa sobre la población total. Este proceso no se produce de una forma suave. Según él, se produce en los períodos de crisis de la actividad económica. Durante estos períodos muchos empresarios pequeños no pueden impedir que sus negocios sean absorbidos por las empresas más grandes o simplemente se arruinan. Pasan así a formar parte de la clase obrera y aumenta con ello la oferta de trabajo.

Marx no cree que el crecimiento de la demanda y de la oferta de trabajo se produzca de forma acompasada. Es más, la dinámica de la acumulación lleva, según Marx, a un *“incremento absoluto de la población obrera que siempre es más rápido que el del capital variable o que el de los medios que permiten ocupar a aquélla. La acumulación capitalista produce de manera constante, antes bien, y precisamente en proporción a su energía y su volumen, una población obrera relativamente excedentaria, esto es, excesiva para las necesidades medias de valorización del capital y por tanto superflua.”*¹⁰³ Es decir, para Marx, la fuerza de trabajo crece, por término medio, más rápidamente que la demanda de trabajo y esto tiende a generar un volumen de desempleo cada vez mayor, desempleo que habría que clasificar como *estructural* en el sentido de que no existe ningún mecanismo automático que garantice la eliminación del mismo.

¹⁰³ Karl Marx (1867), *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Libro Primero. Traducción al castellano de la editorial Siglo XXI, Madrid, 1980, vol. 3, p. 784.

Con estos elementos Marx construye una teoría sobre las oscilaciones cíclicas de los salarios, el empleo (y el desempleo), cuyos rasgos esenciales exponemos a continuación.

7. Ciclos industriales y oscilaciones de los salarios y el empleo

Para Marx el proceso de acumulación del capital no se produce de forma monótona sino que se caracteriza por presentar oscilaciones, que son consecuencia de lo que él llama *ciclos industriales periódicos*.¹⁰⁴

A lo largo del ciclo, la tasa de desempleo regula evolución de los salarios. En palabras del propio Marx “[...] *los movimientos generales del salario están regulados exclusivamente por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva [...]. Esos movimientos no se determinan, pues, por el movimiento del número absoluto de la población obrera, sino por la proporción variable en que la clase obrera se divide en ejército activo y ejército de reserva, por el aumento y la mengua del volumen relativo de la sobrepoblación, por el grado en que ésta es o absorbida, o puesta en libertad.*”¹⁰⁵

Marx cree que cuando el desempleo (el *ejército industrial de reserva*) es muy alto los salarios tienden a caer. Pero no aclara cuál es, o cómo se determina, el *nivel crítico* a partir del cual empieza a notarse la presión del desempleo sobre los salarios.

¹⁰⁴ La mayor parte de las ideas de Marx sobre los ciclos económicos expresadas en *El Capital* se encuentran en la sección 3ª del capítulo 15 del libro tercero. También hace referencias al tema en el ya citado capítulo 23 del libro primero y en el capítulo 30 del libro tercero.

¹⁰⁵ Karl Marx, *El Capital*, libro primero, vol. 3, op. cit., p. 793.

Por otro lado, Marx cree que los salarios empiezan a subir antes de que el mercado de trabajo esté totalmente *vaciado*. O, dicho de otro modo, cuando el desempleo es suficientemente reducido, los salarios empiezan a subir. Marx tampoco proporciona aquí razones teóricas que expliquen por qué esto ha de ser así. Pero tienen que existir unos *niveles críticos* de desempleo (uno mínimo y otro máximo) para que su teoría de las oscilaciones salariales funcione.

Según Marx, en los períodos de auge de la actividad económica la acumulación de capital se acelera, lo que hace que la demanda de trabajo crezca transitoriamente con más rapidez que la oferta. Esto hace que el desempleo se vaya reduciendo hasta que eventualmente empiezan a subir los salarios. La subida de los salarios reduce la tasa de beneficios y a partir de un cierto punto eso hace que la acumulación del capital se desacelere. En palabras de Marx “*la acumulación se amortigua tras el acrecentamiento del precio del trabajo, porque se embota el aguijón de la ganancia*”. Es decir, Marx supone que hay una relación inversa entre salarios y beneficios, aunque no aclara las razones de dicha relación. De este modo las subidas salariales van reduciendo la tasa de beneficios hasta que éstos son muy bajos y el proceso de acumulación se detiene.¹⁰⁶

Según Marx, la presión de los salarios altos induce a los capitalistas a la sustitución de obreros por máquinas (bien sea sustituyendo trabajo por capital en el contexto de una tecnología dada, bien introduciendo innovaciones tecnológicas). De este modo el desempleo va aumentando hasta que llega un momento en que los salarios

¹⁰⁶ *Ibíd*em, vol 3, p.769. En esta cita Marx sugiere que la acumulación es una función de la tasa de beneficios vigente, aunque la idea que maneja de forma más regular es que nunca hay problemas de incentivos para la acumulación: “*la tasa de acumulación es la variable independiente, no la variable dependiente; la tasa salarial es la variable dependiente, no la variable independiente*” (Mark Blaug, *Teoría Económica en Retrospección*, op. cit., p. 350).

empiezan a caer. Al parecer, la fase de introducción de nuevas técnicas suele ir acompañada, según Marx, de quiebras de empresas pequeñas y absorción de las mismas por los grandes productores. Muchos pequeños empresarios se arruinan y se convierten en trabajadores asalariados. Se produce así una aceleración en el crecimiento de la fuerza de trabajo precisamente en los períodos en los que la demanda de trabajo tiene menos impulso. Como resultado de esto se supone que caen los salarios; y las reducciones salariales ponen freno a la sustitución de mano de obra por capital. Los beneficios experimentan de nuevo un alza. Y esto da un nuevo empuje a la acumulación de capital y al crecimiento de la demanda de mano de obra. En algún momento la reducción de los salarios se interrumpe (cuando el desempleo alcanza su *nivel crítico* máximo). A partir de ahí los salarios empiezan a subir de nuevo. Y el ciclo se repite del mismo modo que antes.¹⁰⁷

De estos ajustes no se deduce ninguna tendencia para los salarios en el largo plazo. A pesar de todo Marx parece defender la idea de que los salarios van a oscilar a largo plazo en torno a ese nivel cuando afirma que *“el valor de la fuerza de trabajo está determinado por el valor de los medios de subsistencia que habitualmente necesita el obrero medio. La masa de estos medios de subsistencia, aunque pueda cambiar su forma, en una época determinada y para una sociedad determinada está dada, y, por consiguiente, se la puede tratar como una magnitud constante.”*¹⁰⁸ En este párrafo parece ser que Marx supone un salario

¹⁰⁷ Una versión formalizada del análisis marxiano del *ejército industrial de reserva* y de los ciclos de la actividad económica sobre la base de dos sectores productivos (producción de bienes de consumo y de bienes de capital) puede encontrarse en M. Morishima, *Marx's Economics* (1973), Cambridge University Press, Londres. Traducción al castellano en la editorial Tecnos, Madrid, 1977, capítulo 11.

¹⁰⁸ Karl Marx (1867), *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Libro Primero. Traducción al castellano de la editorial Siglo XXI, vol. 2, 1979, p.629.

real constante a largo plazo; aunque las expresiones “*que habitualmente necesita*” y “*en una época determinada y para una sociedad determinada*” introducen un margen considerable de ambigüedad.¹⁰⁹

Lo que sí deja Marx suficientemente claro es que los mecanismos de ajuste anteriores no llegan nunca a vaciar el mercado de trabajo: “*Durante los períodos de estancamiento y prosperidad media, el ejército industrial de reserva o sobrepoblación relativa ejerce presión sobre el ejército obrero activo, y pone coto a sus exigencias durante los períodos de superproducción y paroxismo. La superpoblación relativa, pues, es el trasfondo sobre el que se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo. Comprime el campo de acción de esta ley dentro de los límites que convienen de manera absoluta al ansia de explotación y el afán de poder del capital.*”¹¹⁰

Por otra parte, Marx sostiene que las crisis industriales serán cada vez más graves y que la tendencia de la economía al desempleo se acentuará a largo plazo. A partir de ésta y de otras ideas Marx construye su profecía acerca del *derrumbamiento del sistema capitalista*.

Esta predicción, así como el resto de profecías de Marx que aquí no se han mencionado, o bien han sido refutadas por los hechos o bien permanecen como simples

¹⁰⁹ Este aspecto ha suscitado un interesante debate entre algunos economistas. W. J. Baumol (“Marx and the Iron Law of the Wages”, *American Economic Review*, 1983, vol. 73, pp. 303-308) y M. D. Ramírez (“Marx and Malthusianism: Comment”, *American Economic Review*, 1986, vol. 76, pp. 543-47) sostienen que Marx no suscribía que los salarios tenían que disminuir hasta alcanzar el nivel de subsistencia. Por otra parte, Samuel Hollander (“Marx and Malthusianism: Marx’s Secular Path of Wages”, *American Economic Review*, 1984, vol. 74, pp. 139-151) atribuye a Marx una tendencia decreciente de los salarios. En un punto intermedio se sitúan A. Cottrell y W. A. Darity (“Marx, Malthus and Wages”, *History of Political Econoy*, 1988, vol. 20, pp. 173-190), quienes apuntan que Baumol y Ramírez no demuestran que Marx rechazara la tendencia de los salarios hacia el nivel de subsistencia, pero también señalan que Hollander llega demasiado lejos al pensar que, para Marx, la evolución a largo plazo de los salarios presentaba una tendencia decreciente.

¹¹⁰ Karl Marx, *El Capital*, libro primero, vol. 3, op. cit., p. 795.

enunciados más o menos verosímiles. Ninguno de esos enunciados cuenta con bases teóricas sólidas, por lo que no serán discutidos aquí.

Si nos ceñimos a la visión del desempleo de Marx, hay que decir que, en realidad, él no *demuestra* que el equilibrio en el mercado de trabajo sea imposible. Únicamente describe un escenario dinámico en el que el desequilibrio continuo podría resultar verosímil. En realidad, el análisis de Marx ofrece muchas posibilidades que él no exploró. De todos modos hay que reconocer que muchas de las ideas de Marx acerca de cómo funciona el mercado de trabajo – el proceso continuo de expansión y contracción del desempleo, la evolución cíclica de los salarios y la idea de que la economía funciona en cada momento con un determinado volumen de *desempleo estructural* - pueden resultar más atractivas desde el punto de vista empírico que la visión tradicional del equilibrio. Pero ninguna de esas ideas de Marx cuenta con una fundamentación rigurosa.

BIBLIOTECA VIRTUAL

MIGUEL DE
CERVANTES

PARTE SEGUNDA

LAS LEYES DE POBRES

BIBLIOTECA VIRTUAL

El término *leyes de pobres* (*poor laws*) hace referencia a toda una serie de normas y prácticas que, conjuntamente, formaban un sistema de ayuda legal a los pobres ingleses financiado con impuestos. Estas normas establecían los colectivos a los que se dirigían las ayudas, el tipo de subsidios y su financiación, y también la forma de gestionar todo el sistema. Aunque a lo largo del período durante el que estuvieron vigentes las *leyes de pobres* se produjeron algunos cambios en sus características esenciales, puede decirse que sus principios inspiradores estuvieron presentes en la legislación inglesa hasta prácticamente la segunda mitad del siglo XX.

En este capítulo se analizan las consideraciones de los economistas clásicos entorno a este tema. La mayoría de ellos se refirieron en algún momento a las leyes de pobres y estuvieron, normalmente, en contra del sistema establecido.

El capítulo trata, en primer lugar, de situar históricamente el problema y de señalar las principales características del sistema inglés de ayuda legal a los pobres así como las modificaciones más significativas que tuvieron lugar en dicho sistema entre la segunda mitad del siglo XVIII y la primera mitad del XIX.

En segundo lugar, se exponen los argumentos que respecto a este tema presentaron Smith, Malthus y Ricardo. Posteriormente se presentan las consideraciones de Nassau William Senior, que fue el economista clásico que más detalladamente analizó los efectos desfavorables de las leyes de pobres. El capítulo sigue con la exposición de las opiniones de J. R. McCulloch el cual defendió decididamente un sistema legal de ayuda a los trabajadores sin medios en los períodos de mayor adversidad económica. Se termina el capítulo con una reflexión final que pone de manifiesto cómo la mayoría de los argumentos expuestos por los economistas clásicos sobre las *leyes de pobres* reaparecen en los debates actuales sobre la reforma de las prestaciones por desempleo, de las pensiones y, en general, de cualquier esquema redistributivo.

1. Introducción histórica.

Las *leyes de pobres* de Inglaterra derivan de las normas y prácticas con las que desde la primera mitad del siglo XVI se había intentado suprimir el *vagabundeo*. El sistema de *caridad institucionalizada* que surge en estos momentos proporciona ayudas a los pobres pero les prohíbe mendigar fuera de sus parroquias de origen: los mendigos quedaban confinados dentro de áreas específicas y el salirse de las mismas estaba fuertemente penalizado.

Todas estas normas fueron recopiladas en el reinado de Isabel I y dieron origen a la primera ley oficial de pobres conocida como *Ley de Isabel* del año 1601. Esta ley

estableció los principios de un sistema nacional de ayuda legal y obligatoria a los pobres y constituyó la base de lo que más tarde se conocería como *antigua ley de pobres*.¹⁰⁹

El sistema de ayuda legal a los pobres que se instituyó en ese momento se caracterizaba por los siguientes elementos: (a) la parroquia era la unidad básica de aplicación; (b) las ayudas se financiaban fundamentalmente a través de impuestos sobre las propiedades locales; (c) la gestión corría a cargo de funcionarios nombrados por los jueces locales; y (d) las ayudas variaban dependiendo del tipo de pobre: limosnas y asilos para los pobres *incapacitados* (ancianos y enfermos), aprendizaje de oficios para los niños, trabajo para los pobres *capacitados*, y castigo o prisión para los que podían y no querían trabajar.

Las sucesivas leyes de pobres que se fueron promulgando a partir de la *Ley de Isabel* se complementaron con las llamadas leyes de *asentamiento*. Estas leyes impedían que un recién llegado a una parroquia pudiera establecerse irregularmente en ella y se convirtiera en una carga económica adicional para los habitantes de la misma. Aunque el principio del asentamiento no era nuevo, fue la *Ley de Asentamiento* de 1662 la que estableció una definición precisa y uniforme de *asentamiento*. Las disposiciones sobre el *asentamiento* fueron a menudo ignoradas, eludidas y modificadas por leyes posteriores, pero los requisitos para el *asentamiento* y las restricciones a la movilidad de los pobres continuaron existiendo y se convirtieron en una característica esencial de la *antigua ley de pobres*.

¹⁰⁹ Sobre estos aspectos históricos puede consultarse Sidney y Beatrice Webb (1927-1929), *English Poor Law History*, Longmans, Green, Londres (reeditado por Frank and Co., Londres, 1963) y Gertrude Himmelfarb (1988), *La idea de la Pobreza. Inglaterra a principios de la era industrial*, Fondo de Cultura Económica, México.

Una de las modificaciones más importantes de las leyes de pobres inglesas se produjo con la aprobación de la *Ley de Gilbert* de 1782. Esta ley introdujo el principio de ayuda *exterior* para los pobres *capacitados*, es decir, subsidios a los desempleados con cargo a impuestos locales. Con anterioridad a esa ley la ayuda sólo se facilitaba a través de la residencia en un asilo.

La última innovación substancial en lo que se considera *antigua ley de pobres* inglesa se produjo en el año 1795. La mala cosecha de ese año en Inglaterra así como las penalidades producidas a consecuencia de las guerras napoleónicas llevaron a que se aumentara ampliamente la ayuda a los pobres y se instituyeran nuevos tipos de subsidios. El más novedoso fue el que se fijó en los *Acuerdos de Speenhamland*.

Los jueces del condado de Berkshire, reunidos en Speenhamland, establecieron un subsidio para los trabajadores cuyos ingresos estuvieran por debajo de un nivel dado, determinado por el precio del pan y el número de miembros de su familia. Este subsidio se extendió rápidamente a otros condados, fundamentalmente del sur Inglaterra, de forma que puede decirse que se institucionalizó una nueva categoría de pobres: la de los trabajadores que a pesar de tener un empleo no ganaban un salario suficiente para mantener a su familia.

La revolución industrial, el crecimiento de la población y las frecuentes crisis económicas del primer tercio del siglo XIX, dieron lugar a un gran aumento en la mendicidad. Esto incrementó grandemente los costes de el sistema de ayuda legal vigente.¹¹⁰ Se daba además la circunstancia de que este sistema creaba grandes

¹¹⁰ Durante el período que va desde Waterloo a 1834, se gastó en beneficencia en Inglaterra y Gales aproximadamente el 80% de los ingresos procedentes de los impuestos locales. Véase S. Gordon (1995), *Historia y Filosofía de las Ciencias Sociales*, Ariel, Barcelona, p. 210.

desigualdades entre unas zonas y otras. Las zonas industriales solían atraer mano de obra campesina durante las épocas de expansión. Pero cuando surgía una crisis y la actividad económica se reducía los desempleados de origen inmigrante no podían obtener ayuda en las ciudades industriales y tenían que volver a sus lugares de partida, donde no siempre eran bien acogidos. El sistema era pues claramente ventajoso para las zonas industriales en expansión en relación con las zonas agrícolas tradicionales.

Todos esto hizo surgir un debate en torno a la conveniencia de modificar la *antigua ley de pobres*. Este debate se desarrolló tanto en el Parlamento como en la prensa inglesa durante las tres primeras décadas del siglo XIX.

Los economistas clásicos se mostraron, en general, críticos con el sistema de ayuda legal establecido. El capítulo 5 del *Ensayo* de Malthus puede considerarse un ataque continuado a dicho sistema. Ricardo se refirió a la “*perniciosa tendencia de las leyes de pobres*” en el capítulo que dedicó a los salarios en sus *Principios*. Pero el economista clásico que analizó con más detalle la cuestión de las leyes de los pobres fue Nassau William Senior. De hecho, él formó parte, junto con Edwin Chadwick, de la comisión parlamentaria que investigó el problema en 1832. Senior también desempeñó un papel decisivo en la redacción del *Informe de la Ley de los Pobres de 1834*¹¹¹ que acabó convirtiéndose ese mismo año en la *Ley de Enmienda a la Ley de Pobres (o nueva ley de pobres)*.

¹¹¹ La polémica que se desató estos años en Inglaterra entorno a la ley de pobres llegó al punto de que antes de que apareciera el *Informe* se publicó un volumen de 400 páginas de *Extractos* que incluía los informes preliminares de los ayudantes de los comisionados (subcomisionados). Por otro lado, el interés por las recomendaciones del *Informe* de 1834 se extendió más allá de la promulgación de la Ley de Enmienda a la Ley de Pobres y su influencia puede apreciarse en las discusiones de la Comisión de la Ley de Pobres de 1905. Véase G. Himmelfarb, *La idea de la pobreza*, op. cit., p.184.

La *nueva ley de pobres* transformó de manera importante el sistema de ayuda legal vigente hasta entonces. Lo hizo fundamentalmente a través de dos medidas: la primera, la suspensión de la ayuda *exterior* a los necesitados y su sustitución por un sistema de *casas de trabajo* (*workhouses*) donde se ofrecía ayuda a cambio de la realización de algún trabajo, aunque en condiciones más desagradables que las existentes en cualquier empleo; la segunda, el traspaso de la gestión del sistema de ayuda desde las autoridades locales a un órgano central de nivel nacional creado al efecto.

Para finalizar estos breves apuntes históricos puede señalarse que Inglaterra se convirtió durante la época de los economistas clásicos en la vanguardia de la política económica y social de ayuda a los pobres. Los debates del Parlamento y de la prensa británica, y el *Informe de 1834* (junto con los informes preliminares y las investigaciones estadísticas) fueron citados y analizados en otros países. Por lo que se refiere a las leyes de pobres inglesas, a pesar de lo mucho que fueron criticadas, enmendadas o complementadas, el principio inspirador continuó existiendo. La vigencia de estas leyes se prolongó hasta que fueron reemplazadas por el Estado del Bienestar después de la segunda Guerra Mundial.

2. Smith, Malthus y Ricardo.

La crítica de Adam Smith a la *antigua ley de pobres* se centró en el aspecto relacionado con las restricciones a la movilidad de los pobres. Smith atacó directamente las leyes de *asentamiento* de su época. Además de violar la libertad de los pobres estas

leyes constituían un obstáculo para la competencia y para la libre movilidad del trabajo.¹¹²

Smith no relacionó de forma explícita esta crítica a las leyes de *asentamiento* con el otorgamiento de ayuda a los pobres.¹¹³ Sin embargo, podría decirse que Smith aceptó, en el contexto de la distinción entre trabajo productivo e improductivo, que los *pobres ociosos*, por ser improductivos, absorben recursos a través de la ayuda legal y, por lo tanto, reducen los fondos destinados al mantenimiento del trabajo productivo. Esto hace que se reduzca la tasa de acumulación del capital y se retrase el progreso económico.¹¹⁴

Fue Malthus quien planteó un ataque frontal a las leyes de pobres de su tiempo. Además de oponerse a las leyes de *asentamiento* por restringir la movilidad del trabajo, Malthus arremetió firmemente contra las leyes de pobres en general y contra el sistema de *Speenhamland*, en particular.

En el capítulo 5 de la primera edición de su *Ensayo* Malthus desarrolla todos los argumentos que le llevan a proponer la derogación completa, aunque de forma gradual, de las leyes de pobres.

El primero de estos argumentos era que el sistema de ayuda legal a los pobres encarecía las provisiones. La idea era que los subsidios a los pobres conllevan un aumento de la demanda cuya única consecuencia es la subida de los precios. Malthus se expresaba en los siguientes términos: “*Supongamos que merced a una suscripción efectuada*

¹¹² Véase nota a pie de página número 54.

¹¹³ Esto ha llevado a algunos autores a afirmar que Smith implícitamente aprobaba las leyes de pobres. Véase G. Himmelfarb, *La idea de la pobreza*, op. cit. pp. 76-77 y V. Villarespe (2000), “Los Economistas Políticos Clásicos: Pobreza y Población. Algunos de sus Teóricos Relevantes”, *Problemas del Desarrollo*, vol.31, pp. 9-31.

¹¹⁴ Véase el libro 2, capítulo 3 de *La Riqueza de las Naciones*.

entre los ricos, los dieciocho peniques diarios que perciben ahora los trabajadores se convirtieran en cinco chelines; podríamos, quizá, imaginarnos que su vida en estas condiciones sería confortable y que no les faltaría un filete de carne para la cena diaria. Esta conclusión sería, sin embargo, muy falsa. Los tres chelines y medio añadidos al jornal de cada obrero no aumentarían la cantidad de carne producida en el país y actualmente no hay suficiente carne como para que todo el mundo pueda acceder al reparto. ¿Cuál sería la consecuencia? La competencia entre compradores en el mercado provocaría la rápida subida del precio de la carne,[...] y no se distribuiría la carne en un mayor número de partes que en la actualidad.”¹¹⁵

Malthus añadió a renglón seguido que las posibles consecuencias positivas que el incremento de la demanda pudiera provocar sobre la producción (apuntando así el principio de la demanda efectiva que reflejó posteriormente en los *Principios de Economía Política*), serían ampliamente contrarrestadas por el aumento de la población provocado por los subsidios.¹¹⁶

Surge así el segundo de los argumentos malthusianos de ataque a las leyes de pobres. De acuerdo con *el principio de la población* de Malthus los subsidios a las clases trabajadoras no servirían para sacarlas de la miseria. Solamente servirían para incentivar el crecimiento de la población. El salario de subsistencia era de cualquier modo una realidad ineludible, con o sin leyes de pobres. No resultaba pues incoherente el rechazo de las mismas.

¹¹⁵ Thomas R. Malthus (1798), *Primer Ensayo sobre la Población*, traducción al castellano de la primera edición en inglés en Alianza Editorial, sexta edición, Madrid, 1984, pp. 90 y 91.

¹¹⁶ Puede señalarse que Malthus debería haber tenido en cuenta, siguiendo su lógica, que los subsidios a los pobres podían ser considerados una medida para paliar la debilidad del gasto y así atenuar las situaciones de plétora, de cuya existencia no dudaba. De hecho se acercó bastante a este razonamiento cuando sostuvo que un aumento de los salarios de los trabajadores *improductivos* aumentaría el poder de compra y evitaría el estancamiento de la economía.

En tercer lugar, Malthus esgrimía un argumento muy popular en la época. Los subsidios a los trabajadores, al reducir los incentivos al trabajo, estimulaban también la indolencia además de incentivar el crecimiento de la población. Esto lógicamente significaba una menor productividad del trabajo.

El cuarto argumento, y quizá el más fuerte, era que *“la cantidad de provisiones consumidas en los asilos por un sector de la sociedad que, en general, no puede considerarse el más valioso, reduce las raciones de los miembros más hacendosos y merecedores, obligando de esta manera a algunos a sacrificar su independencia. Si los pobres en los asilos viviesen mejor que en la actualidad esta nueva distribución del dinero de la sociedad tendería a empeorar de manera aún más notable la situación de quienes no viven de ellos [...]”*¹¹⁷ De esta manera tan beligerante Malthus ponía de manifiesto que el sistema de ayuda legal a los pobres absorbía parte de las rentas de la tierra y de los beneficios empresariales ya que se financiaba con impuestos sobre esos ingresos. Esto conducía a una reducción de la actividad productiva y por lo tanto *“no sólo la nación será más pobre sino que las propias clases inferiores se encontrarán en una situación aún más angustiosa”*¹¹⁸

En un tono más moderado, aunque aceptando los argumentos de Malthus, se manifestó Ricardo en sus *Principios*. Él puso énfasis en la idea de que las leyes de pobres disminuían la productividad del trabajo y, en general, en que estas leyes significaban una injerencia perjudicial en el principio de la libre competencia. En la parte final del capítulo 5 de sus *Principios* Ricardo se expresaba de la siguiente manera: *“La tendencia clara y directa de las leyes de pobres está en oposición directa con estos principios evidentes (principios de la libre concurrencia del mercado): no es ésta, como era la*

¹¹⁷ Malthus, *Primer Ensayo sobre la Población*, op. cit, p.95.

¹¹⁸ *Ibíd*em, p. 92.

buena intención del legislador, la de mejorar la condición del desvalido, sino la de empeorar tanto la del rico como la del pobre; [...]mientras estén en vigor, está en el orden natural de las cosas que los fondos destinados al sostenimiento de los pobres vayan aumentando progresivamente hasta que hayan absorbido todas las rentas netas del país [...] La tendencia perniciosa de estas leyes no es ya un misterio, desde que ha sido hábilmente desarrollada por la hábil pluma de Mr. Malthus; y todos los amigos de los pobres deben desear ardientemente su abolición.[...]El principio de la gravitación no es más cierto que la tendencia que tienen estas leyes a convertir la riqueza y la fuerza en miseria y debilidad, a apartar el esfuerzo del trabajo[...]”¹¹⁹

Así pues, el mantenimiento de las leyes de pobres no servía nada más que para dificultar los ajustes *naturales* de la economía y para frenar el crecimiento haciendo más cercano el estado estacionario. No obstante, Ricardo fue partidario como Malthus de una abolición gradual de dichas leyes.¹²⁰

¹¹⁹ Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*, op. cit., pp. 108-111.

¹²⁰ En alguna ocasión Ricardo argumentó que “*aceptaría gustoso, en las leyes de pobres, un cambio que las restituyese a lo que parece haber sido su intención original cuando se idearon; concretamente, la de socorrer sólo a los ancianos y a los enfermos y, en determinadas ocasiones, a los niños*” Correspondencia de Ricardo con Trower. Citada por M. Blaug (1973), *Teoría Económica de Ricardo*, editorial Ayuso, Madrid, p. 325.

3. Nassau William Senior

Senior aceptó en general los argumentos anteriores en contra de las leyes de pobres.¹²¹ A pesar de que en más de una ocasión se mostró contrario a las tesis de Malthus, Senior mantuvo la idea del modelo ricardiano de crecimiento: toda la acumulación de capital procede de los beneficios y si éstos se reducen por medio de impuestos, la acumulación de capital disminuye y el crecimiento económico se ve dificultado. Por tanto el sistema de ayudas a los pobres al absorber recursos supone un obstáculo para el crecimiento de la economía.

Sin embargo no fue este aspecto el que Senior destacó. Senior hizo mucho hincapié en los efectos indeseables de las leyes de *asentamiento* que complementaban las leyes de pobres. Para él la libre movilidad de los mendigos significaba también una mayor movilidad de la fuerza de trabajo con lo que los ajustes competitivos serían más fáciles y, a la larga, todos saldrían ganando.¹²² Además Senior insistió en señalar que las leyes de pobres reducían tanto la oferta de trabajo como la productividad del trabajo. En una de las cartas dirigidas a Lord Brougham, entonces *Lord Chancellor*, en la que criticaba severamente el sistema de subsidios de *Speenhamland*, Senior mantenía que con este sistema y, en general, con la ayuda legal establecida el trabajador “*no necesita esforzarse por complacer a su patrón, no necesita afanarse por buscar trabajo, no necesita contenerse, no necesita pedir ayuda ni temer que su ociosidad y embriaguez dañen a su familia;*

¹²¹ La mayor parte de los puntos de vista de Senior sobre las leyes de pobres se encuentran en el *Informe de la Ley de los Pobres de 1834* y, previamente, en sus cartas personales al *Lord Chancellor*, Lord Brougham. Estas cartas se encuentran en un apéndice del libro de S. Leon Levy (1970), *Nassau W. Senior*, David and Charles, Londres.

¹²² Véase S. Leon Levy, *Nassau W. Senior*, op. cit., p. 260.

en definitiva tiene la seguridad de que podrá subsistir, del mismo modo que la tiene un esclavo, pero sin el riesgo de sufrir un castigo.”¹²³

En realidad Senior nunca justificó estos puntos de vista. Pero seguramente sus prejuicios le llevaron a mantenerlos. El suponía que “*todo hombre desea obtener riqueza adicional con el mínimo sacrificio posible.*”¹²⁴ Este prejuicio era lo suficientemente fuerte como para permitirle solamente considerar los efectos negativos de las leyes de pobres sobre la productividad del trabajo y sobre la oferta de trabajo.

A pesar de estos argumentos, Senior, en su calidad de miembro de la comisión parlamentaria sobre las leyes de pobres, se encontró con el problema de que los propietarios de los distritos agrícolas, que eran quienes financiaban realmente el sistema de ayudas, se mostraban en general partidarios del mismo. Esto chocaba claramente con los efectos negativos que el pronosticaba. A pesar de todo, Senior se dio cuenta de las razones que llevaban a los propietarios a defender el sistema, del mismo modo que también percibió las razones por las que los jueces y funcionarios encargados de la administración de las ayudas eran partidarios del mantenimiento de las mismas.

Según Senior, el apoyo al sistema de los propietarios agrícolas se basaba en que éstos creían que sus rentas tenderían a disminuir si no se impedía la entrada de personas sin medios de subsistencia procedentes de otras parroquias. Por esto se mostraban favorables a mantener las restricciones al libre desplazamiento de mendigos aunque a cambio tuviesen que contribuir con algo para ayudar a los pobres locales. Los

¹²³ *Ibíd*em p. 248.

¹²⁴ Esta era una de las cuatro proposiciones o axiomas a partir de los cuáles, según Senior, se podían derivar todas las *leyes* de la economía. Senior desarrolló su concepción metodológica de la economía en su libro, *An Outline of the Science of Political Economy* (1836). Reeditado por Kelly (1965) Nueva York. Véase la página 26.

propietarios locales veían en la libre circulación de mendigos una amenaza sobre las haciendas locales y por tanto una mayor presión fiscal sobre sus rentas.¹²⁵

Senior sin embargo, creía que estos temores eran infundados. Seguramente el presupuesto de que todo hombre desea ganar lo máximo posible con el mínimo esfuerzo, le llevó a desdeñar algo que los propietarios agrícolas sí sabían. Y es que los salarios no pueden caer demasiado bajos, ni el bienestar de la población trabajadora puede deteriorarse demasiado; si tal cosa ocurriera se podría generar una situación social adversa para sus propios intereses.

Senior entendió también por qué razones los funcionarios y los jueces locales que administraban el sistema de ayuda legal lo defendían ardientemente. En este aspecto su argumentación se aproxima a la moderna teoría del comportamiento de las burocracias. El interés del burócrata suele consistir en aumentar su campo de competencias y el número de subordinados. Y para ello tiene que convencer al público de que lo que él hace es indispensable y que sólo los individuos de su cuerpo profesional, están capacitados para hacerlo. Son estas ideas las que defiende Senior cuando afirma que *“los medios para obtener popularidad y ejercer influencia que el presente sistema concede a los magistrados parecen ser, para la mayor parte de ellos, superiores a toda otra consideración. Éstos parecen estar movidos, dadas sus reacciones, por un esprit de corps mayor que el de cualquier otra clase de funcionarios.”*¹²⁶

A pesar de ser opuesto a las leyes de pobres y de no atribuir ninguna razón a los defensores de las mismas, Senior vio tantos obstáculos para su derogación que optó por recomendar una serie de medidas que reformaran los aspectos, según él, más

¹²⁵ Véase S. Leon Levy, *Nassau W. Senior*, op. cit., p. 248.

¹²⁶ *Ibídem* p. 249.

desfavorables. Las más significativas de estas medidas fueron la gestión centralizada del sistema, la creación de las *casas de trabajo* (*workhouses*) y la total abolición de las leyes de *asentamiento*.¹²⁷

Estas recomendaciones estaban inspiradas por un doble objetivo. Por un lado se pretendía lograr una mayor eficiencia, objetivo que, según él, se alcanzaría con una mayor centralización administrativa. Y por otro lado se pretendía que el sistema no interfiriera demasiado en los incentivos al trabajo y en la movilidad de la mano de obra.

De aquí la insistencia en que las *casas de trabajo* no fuesen lugares *acogedores* para evitar que recurriesen a ellos los individuos capaces de trabajar pero demasiado reacios a hacerlo a las tasas salariales competitivas¹²⁸ y, también, la reiterada recomendación de abolir completamente las leyes de *asentamiento*.

El sistema que concibió Senior no llegó a funcionar demasiado bien. El control centralizado no encajaba muy bien en la tradición británica y la asistencia a los pobres volvió pronto a caer en manos de las autoridades locales. No obstante, puede decirse que la rigidez inicial establecida por las leyes de *asentamiento* que confinaba a los

¹²⁷ *Ibidem*, pp. 249-253.

Sobre si la ley de *asentamientos* fue abolida en todos sus aspectos por Ley de Enmienda de 1834 no hay unanimidad. M. Blaug señala que la ley de *asentamientos* se derogó en 1834 (Véase M. Blaug, *Teoría Económica en Retrospección*, op. cit., p. 91). G. Himmelfarb opina sin embargo que la ley de *asentamientos* permaneció en vigor con algunas modificaciones hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando finalmente fue reemplazada junto a la ley de pobres por el Estado del Bienestar.(Véase G. Himmelfarb, *La idea de la pobreza*, op. cit., p. 197).

¹²⁸ J. S. Mill consideró que esta medida, conocida en la literatura económica como *principio de menor elegibilidad*, "libraria al sistema de ayuda legal de sus efectos perniciosos sobre el espíritu y costumbres de la gente"(J. S. Mill, *Principios de Economía Política*, op. cit., capítulo 12, libro segundo, p.327). Véase también la sección 13 del capítulo 11 del libro quinto en el que expone de nuevo este principio.

pobres a sus parroquias de origen si no desapareció por completo sí que se redujo de forma sustancial.

4. Las opiniones de John Ramsey McCulloch.

No todos los economistas clásicos se opusieron con rotundidad a las leyes de pobres. En esta categoría debe incluirse a J. R. McCulloch.

En realidad McCulloch no discutía los argumentos teóricos contra dichas leyes. Él solamente mantuvo que dichos argumentos podían no ser relevantes en determinadas circunstancias.

McCulloch defendió el establecimiento de un sistema de ayuda legal a los pobres *capacitados* durante los períodos de recesión económica. Y la razón que daba era que, en ausencia de estas ayudas, en los momentos de adversidad económica *“la paz social no podría preservarse. Los que tienen propiedades se verían obligados a defenderlas a punta de espada contra miríadas de pobres obligados por la necesidad y la desesperanza. Bajo estas circunstancias es aconsejable obviar los inconvenientes inherentes al principio de ayuda legal[...]”*.¹²⁹

Por otra parte, McCulloch se mostró muy crítico con uno de los aspectos que modificó la Ley de Enmienda de 1834. Atacó decididamente la centralización de la gestión de la ayuda que se pretendía con la reforma. Él indicó que no había nada que justificase un sistema de ayuda uniforme para todo el país pues sería *“el colmo de la*

¹²⁹ J. R. McCulloch, *The Principles of Political Economy*, op. cit., pp. 376-77

*locura pretender tratar del mismo modo a un trabajador desempleado de una gran ciudad industrial que a uno establecido en un distrito agrícola.”*¹³⁰ Propugnó la vuelta al sistema tradicional en el que la administración de la ayuda corría a cargo de los residentes en cada parroquia porque éstos eran quienes mejor podían conocer las particularidades de cada zona y los más interesados en lograr una gestión eficiente del sistema.

Para McCulloch gran parte de la solución al problema del aumento de la mendicidad y de los costes del sistema de ayuda legal a comienzos del siglo XIX pasaba por la vuelta a los principios que inspiraron el sistema establecido en la *Ley de Isabel*. Él creía que las reglamentaciones posteriores a ésta ley (fundamentalmente la *Ley de Gilbert* y los *Acuerdos de Speenhamland*) eran las causas principales de los abusos y del crecimiento de la mendicidad que se venía observando.

5. Reflexión final

El debate de los economistas clásicos en torno a las leyes de pobres recuerda mucho a los debates recientes sobre la problemática de los sistemas de seguridad social, la reforma de las prestaciones y el subsidio de paro.

La teoría económica actual suscita dos tipos de cuestiones (relacionadas) en torno a estos temas. El primero de ellos se refiere a los efectos que los sistemas de protección por desempleo y los sistemas de pensiones tienen sobre los incentivos al trabajo, la tasa de acumulación y el crecimiento económico. El segundo tipo de

¹³⁰ *Ibíd.*, p. 393.

cuestiones, estrechamente relacionado con el primero, se refiere a los problemas relacionados con la financiación de estos sistemas.

En el caso de las medidas de protección por desempleo puede señalarse que un sistema de protección excesivamente generoso puede tener dos consecuencias negativas en el mercado de trabajo.¹³¹ La primera es que puede suponer un desincentivo a la búsqueda de empleo ya que el coste de oportunidad de la búsqueda se reduce. La consecuencia de esto es que aumentará el número de buscadores, es decir, el número de parados voluntarios. La segunda consecuencia se refiere a la posibilidad de que el derecho a percibir una prestación por desempleo (o subsidio de desempleo) dé lugar a una disminución del esfuerzo, lo cual reduciría la productividad del trabajo.

A lo dicho anteriormente habría que agregar los posibles efectos adversos de los subsidios de desempleo sobre la movilidad laboral, particularmente notable en algunos casos, como podría ser el de los subsidios de desempleo agrícola en España (el sistema PER). Todo esto está en línea con el análisis que hacen los clásicos de los efectos de las leyes de pobres.

Los efectos de los subsidios de desempleo sobre el crecimiento económico no parece que hayan sido objeto de análisis sistemático. No obstante, sí se han analizado los efectos sobre el crecimiento de los sistemas de pensiones públicas y se han destacado los efectos de los sistemas de reparto (basados en la *solidaridad*

¹³¹ En términos generales cuando se habla de prestaciones por desempleo cabe distinguir dos tipos de sistemas. El primero es un sistema de seguro que concede prestaciones a condición de que se haya cotizado durante un determinado período; la cuantía de la prestación guarda una determinada proporción con el salario anterior a la situación de desempleo. El segundo es un sistema de ayudas o subsidios con el que se pretende atender situaciones de falta de recursos; en este caso la cuantía de la prestación normalmente no guarda relación con el salario anterior a la situación de desempleo.

intergeneracional). Al igual que argumentaban los clásicos en el caso de las leyes de pobres, se suele decir hoy que este tipo de sistemas reducen los incentivos a la acumulación del capital y por tanto disminuyen la capacidad de crecimiento de la economía.

El segundo tipo de cuestiones a las que se hizo referencia anteriormente tiene que ver con los desequilibrios financieros que generan los sistemas de protección social que se tienen que financiar con impuestos.

El equilibrio financiero de estos sistemas exige que los ingresos que se obtienen (cotizaciones de quienes trabajan) sean equivalentes a los gastos que se realizan (pensiones y prestaciones por desempleo). Pero esto no tiene por qué producirse. Y las razones de ello no sólo tienen que ver con los cambios en el ciclo económico o con factores demográficos y sociológicos (envejecimiento de la población, caídas en las tasas de natalidad, cambios en la composición de la familia, etc.). Las razones pueden también tener que ver con el propio funcionamiento de estos sistemas de protección social. Si las prestaciones por desempleo, los subsidios, las jubilaciones anticipadas, etc., además de absorber recursos, reducen los incentivos al trabajo, el nivel empleo y la actividad económica disminuirán. De esta manera los ingresos que se obtienen se reducirán mientras que los gastos serán cada vez mayores.

La literatura económica sobre estos temas es en la actualidad muy abundante. Pero a pesar del mayor grado de elaboración analítica y de las técnicas de investigación más avanzadas, los problemas esenciales desde el punto de vista económico son los mismos que los economistas clásicos apuntaron cuando analizaron la problemática de las *leyes de pobres*.

LA JORNADA DE DIEZ HORAS

BIBLIOTECA VIRTUAL

En este capítulo se exponen los argumentos más relevantes que los economistas clásicos manejaron sobre la cuestión de la reducción de la jornada de trabajo.

El capítulo comienza con un breve análisis histórico de los orígenes del *Movimiento por las Diez Horas* surgido en Inglaterra durante la primera mitad del siglo XIX. A continuación se analizan los efectos de la reducción de la jornada laboral a la luz de los instrumentos teóricos que manejaron los clásicos: la doctrina del fondo de salarios y el modelo de crecimiento de Ricardo. Seguidamente, se exponen los puntos de vista de Senior y J. S. Mill cuyas argumentaciones se pueden considerar, en términos generales, representativas de los puntos de vista clásicos sobre el tema en cuestión.

El capítulo finaliza con una comparación de los argumentos clásicos y los que emplea la teoría económica actual cuando se analizan los efectos de la reducción de la jornada laboral. Se llega a la conclusión de que ambas líneas de argumentación son muy parecidas y que la cuestión sigue estando abierta.

1. Introducción histórica

Durante el proceso de industrialización que tuvo lugar en Inglaterra en la primera mitad del siglo XIX se produjo la transición desde un sistema de producción basado en el trabajo doméstico (*putting Out system*) a otro sistema donde el trabajo se desarrolla en las fábricas (sistema fabril). La industria textil del algodón fue la que inició el camino. Los empresarios y los trabajadores, así como los políticos y economistas de la época vieron que el trabajo en las fábricas, siendo ya importante en su tiempo, tendría una mayor importancia en el futuro. De hecho, en la segunda mitad del siglo XIX el sistema fabril se había extendido a la mayoría de las ramas de la industria manufacturera.

La generalización del sistema fabril supuso una modificación profunda en las condiciones de trabajo de una parte cada vez más importante de trabajadores. Sin entrar en una comparación detallada de la nueva disciplina fabril con los antiguos métodos de trabajo, cabe destacar la dureza en la que se desenvolvían los trabajadores de las primeras instalaciones fabriles: jornadas de trabajo extremadamente largas, condiciones insalubres e inseguridad en los puestos de trabajo, sistemas represivos contra la impuntualidad y desobediencia de los trabajadores, etc.¹³⁴

Las duras condiciones de trabajo junto con el empleo a gran escala de niños en las fábricas (fundamentalmente niños pobres procedentes de los asilos pero también niños que vivían en sus casas con sus padres o tutores) provocaron una respuesta crítica

¹³⁴ Sobre las condiciones de trabajo durante la Revolución Industrial puede consultarse J. L. y Barbara Hammond (1949), *The Town Labourer, 1760-1832*, Guild Books, Londres. Existe traducción al castellano de esta obra (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987).

desde diversos ámbitos. Todo esto dio lugar a un movimiento para regular el empleo de los niños y de las mujeres, para limitar las horas de trabajo y para garantizar condiciones saludables y seguras en los puestos de trabajo.

Ya a comienzos del siglo XIX se empezaron a aprobar en Inglaterra leyes que regulaban el trabajo en las fábricas (*Factory Acts*). Las primeras de estas Leyes de Fábricas estaban dirigidas fundamentalmente a limitar el trabajo de los niños. Así en 1802 se aprobó la *Ley para la Mejor Conservación de la Salud y de la Moral de los Aprendices*, que limitaba el empleo de los niños a doce horas diarias. En 1819 la segunda Ley de Fábricas (*Ley Reguladora de las Fábricas de Algodón o Ley Peel*) prohibió el empleo de los menores de 9 años.

Sin embargo, no fue hasta la década de los treinta del siglo XIX cuando se inició el debate sobre la jornada de diez horas de trabajo como máximo tolerable. Este debate, centrado en sus inicios en la reducción a diez horas de la jornada de trabajo para los niños y para las mujeres, se prolongó durante años y en él participaron los principales economistas y políticos británicos de la época.

Tras varios intentos de incluir una *cláusula sobre la jornada de diez horas* en las sucesivas Leyes de Fábricas que se fueron aprobando durante las décadas de los años treinta y cuarenta, se introdujo finalmente la cláusula en la Ley de Fábricas de 1847. Con esta ley la limitación de la jornada a diez horas solamente afectó a los varones menores de dieciocho años y a las mujeres de cualquier edad. La siguiente Ley de Fábricas de 1850 aumentó sin embargo la jornada de trabajo para ambos colectivos hasta diez horas y media al día. No fue hasta la Ley de Fábricas de 1874 cuando se

estableció específicamente para todas las clases de trabajadores una jornada de trabajo de diez horas como máximo.¹³⁵

2. La perspectiva de los economistas clásicos

En general, puede decirse que los economistas clásicos se mostraron favorables a la regulación del trabajo de los niños y desaprobaron las regulaciones que afectaban al trabajo de los adultos.¹³⁶

En cuanto a la cuestión de la reducción de la jornada laboral los clásicos analizaron el tema apoyándose en dos elementos teóricos: la teoría del fondo de salarios y el modelo ricardiano de crecimiento a largo plazo. Bajo esta doble perspectiva se opusieron a la limitación de las horas de trabajo y no consideraron la medida como algo socialmente beneficioso. Esto no quiere decir que todos ellos se mostrasen unánimes en el rechazo de la misma. Las actitudes variaron entre el rechazo rotundo de William Senior y Robert Torrens,¹³⁷ y la aceptación con salvedades de John Stuart Mill.

¹³⁵ Para las referencias históricas sobre el tema de la limitación legal de la jornada de trabajo en Inglaterra véase el artículo de J.T.Ward (1970) “The Factory Movement” en *Popular Movements c.1830-1850*, J.T.Ward (ed.) (1970), McMillan, London, pp. 54-77. La evolución histórica de las Leyes de Fábricas inglesas durante el siglo XIX puede consultarse en la *Web of English History (The Peel Web)* elaborada por la historiadora Marjie Bloy, <http://www.dialspace.dial.pipex.com/town/terrace/adw03/peel>.

¹³⁶ Un punto de vista general sobre las reacciones de los economistas clásicos ante la legislación fabril del siglo XIX en Inglaterra puede obtenerse del artículo de Mark Blaug (1971) “The Classical Economists and the Factory Acts: A-Re-examination” en *The Classical Economists and Economic Policy*, ed. A. W. Coats, Methuen and Co. Ltd, Londres, pp. 104-122.

¹³⁷ La actitud de Robert Torrens pasó del apoyo al Proyecto de Diez Horas cuando éste se debatió en el Parlamento inglés en 1833 a una oposición rotunda cuando la cláusula de diez horas se intentó introducir en la Ley de Fábricas de 1844. En el primer momento manifestó su

De acuerdo con la teoría del fondo de salarios la reducción de la jornada laboral tendría dos consecuencias inmediatas. La primera, el aumento del coste del trabajo para los empresarios; y la segunda, la aparición de desempleo encubierto.

Evidentemente si el gasto total en mano de obra es una constante y si la fuerza de trabajo (número de trabajadores) está dada, el salario por trabajador seguirá siendo el mismo de antes, ya que el salario por persona empleada se obtiene dividiendo ambas magnitudes. Sin embargo, el coste de la hora de trabajo se hace mayor, ya que cada individuo trabaja menos horas. Y en la medida en que hay individuos dispuestos a trabajar más horas que las permitidas por la ley, habrá oferta de trabajo insatisfecha. Es decir, desempleo encubierto o legal.

Estas serían las consecuencias a corto plazo. A largo plazo el resultado dependería de la evolución de los beneficios. Y como un aumento del coste del trabajo reduciría los beneficios, la acumulación de capital se vería frenada y el estado estacionario se alcanzaría antes. En todo caso, los trabajadores disfrutarían de más ocio en el estado estacionario, aunque el salario obtenido a largo plazo no superase el de subsistencia.

Seguidamente se presentan los puntos de vista de Senior y J. S. Mill, cuyas argumentaciones respecto a la reducción de la jornada laboral, puede decirse que representan la actitud hacia el tema del conjunto de economistas del período clásico.

aprobación basándose fundamentalmente en consideraciones humanitarias. En el segundo momento utilizó argumentos económicos para manifestar su rechazo. La conclusión de Torrens en este último caso era que el establecimiento de una jornada laboral de diez horas o bien reduciría la producción y los beneficios o bien llevaría a una significativa disminución de los salarios. Véase Blaug, (1971), "The Classical Economists and the Factory Acts: A-Re-examination", op. cit. pp.108-113; y D. P. O'Brien, *The Classical Economists*, Oxford University Press, 1975 (Traducción al castellano de Carlos Rodríguez Braun: *Los Economistas Clásicos*, Alianza Editorial, Madrid, 1989, p. 385).

3. Los argumentos de Senior

Senior mantuvo un punto de vista peculiarmente pesimista sobre los efectos de la reducción de la jornada laboral sobre la tasa de beneficios. Su opinión era que dicha medida llevaría a la ruina de la industria textil inglesa.¹³⁸

Para obtener esta conclusión Senior partió de algunos datos recogidos en la visita que realizó en 1837 a las fábricas textiles del norte de Inglaterra en calidad de miembro de la comisión parlamentaria creada para investigar el tema de la reducción de la jornada. Estos datos le permitieron realizar varias estimaciones sobre el funcionamiento económico de la industria textil de la época. En primer lugar, Senior estimó que en las fábricas textiles, por término medio, el 80 por ciento del capital invertido era capital fijo y el 20 por ciento capital circulante; en segundo lugar, realizó estimaciones de la tasa anual de beneficios y de la tasa anual de depreciación del capital fijo. La primera de estas tasas la situó en torno al 10 por ciento del total del capital invertido y la segunda en el 5 por ciento. Esto significaba una tasa anual de beneficios brutos del orden del 15 por ciento del capital total. Por último, Senior supuso que los ingresos obtenidos de la venta de las mercancías permitían recuperar el capital invertido y los beneficios en períodos de más o menos un año.

¹³⁸ La opinión de Senior sobre los efectos de la Ley de Fábricas que se aprobó en 1833 junto con las consecuencias que, según él, tendría la aprobación de la jornada laboral de diez horas aparecen reflejadas en varias cartas que dirigió a su amigo y miembro del Parlamento Inglés Charles P. Thompson. Estas cartas y algunas otras adicionales sobre el tema se publicaron en 1837 bajo el título *Letters on the Factory Act as it affects the Cotton Manufacture*. Esta obra puede encontrarse en la recopilación de algunos escritos de Senior editada por A. M. Kelley: *Selected Writings on Economics*, op. cit.

Con estas premisas Senior planteó un ejemplo numérico para argumentar que si se redujese la jornada de trabajo de las once horas y media vigentes a diez horas, el beneficio de la industria textil desaparecería por completo.¹³⁹

Los cálculos que Senior realizó fueron desde luego algo toscos. Pero si prescindimos de los detalles numéricos¹⁴⁰ el razonamiento de Senior parece ser el siguiente: la reducción de la jornada de trabajo, con un número de trabajadores constante, llevaría a una disminución de la producción en algo más de un 10 por ciento (puede pensarse que Senior estaba considerando una función de producción de coeficientes fijos). Esto significaría, suponiendo precios de venta constantes, una pérdida de ingresos en torno al diez por ciento, mientras los costes del trabajo y del

¹³⁹ El fragmento crucial en el que desarrolla su argumentación al respecto es el siguiente: “*El análisis que presento mostrara que en una fábrica de ese tipo todo el beneficio neto se obtiene en la última hora. Supongamos un industrial que invierte 100.000l. -80.000l. en la fábrica y en maquinaria, y 20.000 en materias primas y salarios. Si el capital retorna una vez por año y los beneficios brutos son del 15 por ciento, el rendimiento anual de la fábrica serán mercancías por un valor de 115.000l., producidas por la constante conversión y reconversión de las 20.000l. de capital circulante de dinero a bienes y de bienes a dinero, en períodos superiores a dos meses. De esas 115.000l. cada una de las 23 medias horas produce 5/115 o 1/23. Del total 23/23 (o sea el total de 115.000), 20/23, o sea 100.000l. simplemente reemplazan el capital; 1/23(o 5.000 de las 115.000) corresponde al deterioro de la fábrica y maquinaria. Los 2/23 que restan, esto es la dos últimas de las veintitrés medias horas que componen una jornada de trabajo, producen el beneficio neto del diez por ciento. Por tanto (si con precios constantes) la fábrica trabaja trece horas en lugar de las once y media actuales, con una adición al capital circulante de 2.600l., el beneficio neto más que se duplica. Pero por otro lado si la jornada se reduce en más de una hora por día(con precios constantes) el beneficio neto se anula- si se reduce en una hora y media, entonces incluso el beneficio se desvanece. En tal caso se reemplazaría el capital circulante pero no habría fondo alguno para compensar el deterioro progresivo del capital fijo*” (Senior, *Letters on the Factory Act as it affects the Cotton Manufacture* en *Selected Economic Writings*, op. cit. pp. 12-13).

¹⁴⁰ J. M. Pullen (1989) ha examinado con precisión exquisita el argumento de Senior conocido en la literatura económica como la *hipótesis de la última hora*. Tras una exposición formalizada de los datos de Senior en 1837 y teniendo en cuenta algunas observaciones que este mismo autor introdujo en la tercera edición de sus *Letters* en 1844, Pullen llega a la conclusión de que Senior cometió algunos errores de índole aritmética. Según Pullen la argumentación de Senior llevaría a concluir que los beneficios de la industria textil serían nulos si la jornada de trabajo se redujese *una hora y veinticinco minutos*. Véase J. M. Pullen (1989) “In defence of Senior’s last hour-and-twenty-five-minutes, seguido de la respuesta de J. Bradford DeLong, y la contraréplica de Pullen” *History of Political Economy*, 21:2, pp. 299-312.

capital se mantenían prácticamente constantes.¹⁴¹ El resultado entonces era obvio. Los beneficios de la industria textil desaparecerían por completo.

Senior estaba desde luego pasando por alto en su razonamiento todas las posibilidades de sustitución entre el capital y trabajo. También estaba ignorando el hecho de que la medida pudiera afectar de manera desigual a las distintas industrias. En este caso los beneficios caerían en unas industrias más que en otras y eso daría lugar a una reasignación de recursos desde las más afectadas a las menos afectadas. A su vez esto alteraría todos los precios y todas las rentas de la economía. En definitiva Senior estaba adoptando un enfoque de equilibrio parcial excesivamente reducido.

A pesar de la oposición de Senior y de otros economistas y políticos de la época, en 1847 se aprobó finalmente en Inglaterra la limitación de la jornada de trabajo a diez horas aunque afectó tan sólo a los hombres menores de dieciocho años y a las mujeres de cualquier edad.¹⁴²

¹⁴¹ Senior no explícita en la argumentación de sus *Letters* de 1837 que los salarios por trabajador y día permanecerían inalterados al reducirse la jornada de trabajo. Pero en una nota añadida en la tercera edición de esta obra de 1844, señala que “ *Se supone que los salarios permanecerán inalterados. Sólo la confianza que tienen los trabajadores de que los salarios no bajarán es lo que les induce a ponerse a favor de la reducción de la jornada que esos que dicen ser sus amigos luchan por imponer en su industria*”. Citado por Pullen (1989), op. cit., p.300.

¹⁴² Anderson, Ekelund y Tollison (1989) sostienen que la visión de Senior sobre el carácter sustitutivo del trabajo de los niños, jóvenes y mujeres respecto del trabajo de los varones adultos constituye un elemento clave para explicar el desarrollo de la legislación fabril y de la lucha por la reducción de la jornada de trabajo desde la perspectiva de la moderna teoría de la elección pública. Para Senior los trabajadores masculinos adultos, particularmente los hiladores, constituían un grupo privado de interés que, en orden a proteger su empleo y sus salarios de los avances tecnológicos que les perjudicaban, ejercieron fuertes presiones para la aprobación de limitaciones al trabajo de los niños y para la reducción de la jornada de trabajo de jóvenes y mujeres. Véase Anderson, G. M., Ekelund, R. B. y Tollison, R. D. (1989), “Nassau Senior as Economic Consultant: The Factory Acts Reconsidered” *Economica*, n.º. 56, pp. 71-81.

4. Los argumentos de John Stuart Mill

El debate sobre la reducción de la jornada laboral estaba todavía abierto cuando se publicó la primera edición de los *Principios* de J. S. Mill en 1848. Sus puntos de vista al respecto aparecen reflejados en el libro quinto, capítulo 11 (secciones 9 y 12) de esta obra. Puede decirse que Mill estuvo a favor de la medida pero con reservas.

Mill no dedicó mucha atención al argumento *clásico* sobre la reducción de la jornada de trabajo: ésta incrementa el coste del trabajo, crea desempleo, y reduce los beneficios empresariales, con lo cual se desacelera el ritmo de crecimiento de la economía¹⁴³. Sobre estos aspectos Mill se limitó a afirmar que los efectos de la reducción de la jornada de trabajo, con salarios constantes, “no podían predecirse de antemano y sería la experiencia la que lo diría.”¹⁴⁴

Sin embargo Mill apuntó un argumento nuevo a favor de la limitación legal de la jornada de trabajo cuando trató el disfrute del ocio como una especie de bien público. Algo así como un bien *de interés colectivo* que sólo puede obtenerse a través de la cooperación mayoritaria de la población. Mill escribe: “Suponiendo, pues, que fuera en realidad de interés para cada obrero trabajar sólo nueve horas si estuviera seguro de que los demás harían lo mismo, pudiera no haber otros medios para esa finalidad que el convertir el supuesto acuerdo mutuo en un compromiso con castigo para quien lo infringiera, esto es, consintiendo en que la ley obligara a cumplirlo [...]”¹⁴⁵

¹⁴³ Esto puede interpretarse como una postura vacilante respecto del poder explicativo de la doctrina del fondo de salarios. Como se señaló en el capítulo 2 Mill albergaba serias dudas sobre esta teoría a pesar de que nunca llegó a relegarla del todo.

¹⁴⁴ Véase J. S. Mill, *Principios de Economía Política*, op. cit. p. 824.

¹⁴⁵ *Ibidem*, p. 824.

Las reservas a este argumento a favor de la reducción de la jornada tienen su origen en el talante liberal de Mill. Para él los individuos (los adultos por lo menos) son *agentes libres* y ello quiere decir que su capacidad para contratar no debe verse limitada por el Estado. A Mill le parecía particularmente mal que la legislación fabril tratase de impedir a las mujeres contratar jornadas superiores a las diez horas, si así lo deseaban. Él se expresaba en los siguientes términos: “*Se pretende con frecuencia incluir a la mujer entre los miembros cuya libertad de contratación debe estar sujeta al control de las leyes, para protegerla, en razón (se dice) de su situación de dependencia: y en las actuales Leyes sobre las Fábricas, su trabajo, como el de los jóvenes, es objeto de algunas restricciones especiales. Pero el que se incluyan en una misma clase, para éste y otros fines, a la mujer y al niño me parece indefendible en principio y dañino en la práctica.*”¹⁴⁶

En cualquier caso parece razonable considerar la duración de la jornada de trabajo (o el tiempo dedicado al ocio) como un bien de *interés colectivo*. Puede ser que lo que Mill esté sugiriendo aquí es que la existencia de indivisibilidades tecnológicas impide la organización de la producción de modo que unos trabajen más y otros menos. A partir de ahí la duración de la jornada de trabajo podría considerarse un bien *cuasi-público*. Y esto quiere decir que no existe ninguna garantía de que los individuos puedan satisfacer su demanda de ocio sin algún tipo de intervención gubernamental o acción colectiva.

¹⁴⁶ *Ibíd.*, p. 819.

5. La perspectiva de la teoría económica actual

La discusión sobre la jornada de diez horas que se produjo durante la primera mitad del siglo XIX en Inglaterra es otro ejemplo de cuestión abierta en economía. Los argumentos que utilizó Senior se siguen usando hoy en día, en términos muy parecidos, cuando se plantea el tema de la reducción de la jornada de trabajo.¹⁴⁷ De nuevo se utiliza el argumento de que toda reducción en la jornada laboral, si no va acompañada de una reducción de los salarios por jornada, encarece el coste del trabajo y crea desempleo. También se sigue usando el argumento de que el incremento de los costes laborales reduce la tasa de beneficios, y ello hace que disminuyan los incentivos para invertir y que la economía crezca más despacio o se estanque.

Hoy día todos estos argumentos pueden expresarse en un lenguaje formalmente más refinado, pero en el fondo siguen siendo los mismos.

Si tuviésemos que analizar con los instrumentos de la teoría económica actual los efectos de una reducción de la jornada laboral (sin reducción de los salarios por jornada), no llegaríamos a una respuesta muy concreta.

Desde una perspectiva de equilibrio parcial y a corto plazo, la reducción de la jornada laboral implica automáticamente un aumento del salario por hora, ya que el salario por jornada sigue constante. Si no se modifica ni la demanda ni la oferta de horas

¹⁴⁷ Durante los últimos años han surgido algunas voces que proponen una reducción generalizada de la jornada de trabajo como medida de reparto de trabajo que consiga una disminución efectiva de la tasa de desempleo que sufren muchos países europeos. A este respecto pueden consultarse los análisis teóricos de Hunt (1998) y Pérez-Domínguez (2002). Véase Hunt, J. (1998) "Hours reductions as work-sharing", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, pp. 339-81; y Pérez-Domínguez, C. (2002), "Effects of a Reduction of Standard Working Hours on Labour Market Performance" en *Essays on Microeconomics and Industrial Organisation*, Coto-Millán_Heidelberg (eds.), Nueva York, pp.167-82.

de trabajo el resultado es la creación (o el aumento) del desempleo y la reducción del excedente de los productores.

Pero los efectos no terminan aquí. La medida afectará de manera desigual a las distintas industrias. El excedente de los productores caerá en unas más que en otras y eso dará lugar a una reasignación de recursos desde las industrias más afectadas a las menos afectadas. Esto a su vez podría alterar la estructura de precios relativos, con lo cual se podrían producir algunos cambios en la asignación de los recursos. En teoría, no podemos saber con certeza qué va a pasar finalmente con la demanda agregada de trabajo. Por tanto, no podemos predecir cómo evolucionará finalmente el desempleo. Las predicciones claras sólo se obtienen con modelos de equilibrio parcial muy restringidos; o con modelos macroeconómicos extremadamente agregados donde sólo hay unos pocos mercados.

Hay de todos modos algunos argumentos adicionales que los economistas clásicos no tocaron y que hoy en día se manejan en los análisis empíricos sobre los efectos de la reducción de la jornada legal de trabajo.

El primero de ellos se refiere al hecho de que una reducción de la jornada de trabajo puede convertirse en un incentivo que anime a ciertos individuos previamente inactivos a participar como oferentes en el mercado de trabajo. Esto conduciría, independientemente del comportamiento del salario por jornada, a un aumento de la oferta de trabajo. Aunque este *efecto atracción* puede ser reducido a nivel agregado, cabe pensar que pueda ser relevante en determinadas industrias o sectores productivos.

El segundo gira en torno a la relación entre duración de la jornada laboral y productividad del trabajo.¹⁴⁸ Se puede argumentar que las condiciones agradables de trabajo (entre las que se puede incluir una jornada de trabajo más corta) son *productivas*, ya que hacen que los trabajadores se esfuercen más, que estén más compenetrados entre sí, y sean más disciplinados, etc. Todo esto puede llevar a la larga a un aumento de la productividad marginal del trabajo y a un aumento de la demanda de este factor.

Sin embargo, la incertidumbre que rodea la obtención de esta mayor productividad hace difícil que un empresario, de forma aislada, tome la decisión de reducir la jornada de trabajo. Además, aún cuando los empresarios fuesen capaces de prever que una jornada de trabajo más corta es *productiva* a largo plazo, es posible que este conocimiento no les lleve a reducir la jornada (con salarios por jornada constantes) porque los efectos directos e inmediatos son el aumento de los costes del trabajo y la disminución del excedente empresarial.¹⁴⁹ En otros términos, la reducción de la jornada de trabajo puede tener un valor presente nulo para los empresarios.

En definitiva, la consideración de estos dos argumentos adicionales junto con los que ya expresaron los economistas clásicos lleva a que el análisis de los efectos de una reducción de la jornada laboral continúe suscitando el interés de los economistas actuales. Como sugirió J. S. Mill, el alcance de la reducción de la jornada de trabajo es

¹⁴⁸ En las argumentaciones de los clásicos sobre los efectos de la reducción de la jornada laboral se adopta implícitamente el supuesto de que la productividad de cada hora de trabajo no se ve afectada por la reducción de la jornada.

¹⁴⁹ También se deberían tener en cuenta los problemas que conllevan las externalidades que la reducción de la jornada genera durante el proceso de descuento.

una cuestión básicamente empírica que no admite respuestas unívocas en el ámbito teórico.



LOS SINDICATOS

BIBLIOTECA VIRTUAL

Este capítulo se ocupa de las ideas de los economistas clásicos en torno a la cuestión de los sindicatos. Al igual que en los precedentes el análisis de este capítulo se inicia con unos apuntes históricos para establecer los orígenes de los sindicatos en el Reino Unido así como la evolución del movimiento sindical en este país durante los tres primeros cuartos del siglo XIX. A esta introducción histórica le sigue un apartado en el que se discuten los efectos económicos de los sindicatos a la luz de los instrumentos teóricos de la economía clásica. A continuación se exponen los puntos de vista de tres economistas clásicos que trataron de manera específica la cuestión sindical : J. R. McCulloch, R. Torrens y J. S. Mill. Se hace también alguna referencia a William Thornton, cuyas ideas sobre los efectos de los sindicatos han sido ya discutidas en conexión con la doctrina del fondo de salarios. El capítulo finaliza comparando los argumentos clásicos sobre los sindicatos con los argumentos de la teoría económica actual .

1. Introducción histórica¹⁵⁰

Los investigadores coinciden en señalar que la circunstancia económica fundamental que hubo de producirse para que pudieran formarse los primeros sindicatos fue que una gran mayoría de trabajadores dejaran de ser productores independientes (es decir, que controlaran ellos mismos los procesos productivos y fueran los dueños de los frutos de su trabajo) y se convirtieran en trabajadores asalariados.

Aunque antes del inicio de la Revolución Industrial esta circunstancia no se verificó de forma concluyente los historiadores han rastreado los antecedentes de los sindicatos modernos en el complicado sistema de gremios característico de la industria de Inglaterra y del resto de Europa antes de esas fechas.

Hasta el inicio de la Revolución Industrial la producción industrial estaba en manos de pequeños maestros artesanos cada uno de los cuales empleaba a varios oficiales y aprendices. Un complicado sistema de regulaciones establecía de manera bastante estricta el aprendizaje y el ejercicio de las diversas profesiones e imponía fuertes restricciones a la movilidad de los trabajadores. Dadas las características de este sistema, era de esperar que los oficiales se establecieran por cuenta propia en pocos años.

¹⁵⁰ Un análisis histórico detallado de los orígenes de los sindicatos británicos y de su evolución hasta la segunda década del siglo XX puede encontrarse en Sidney y Beatrice Webb (1920) *The History of Trade Unionism 1660-1920*, Longmans Green, Londres (Existe traducción al castellano de esta obra en Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1990). También puede consultarse W. H. Fraser (1970) "Trade Unionism" en *Popular Movements c.1830-1850*, ed. J.T.Ward, op. cit., pp. 95-115.

En el caso concreto de Inglaterra puede decirse que los primeros sindicatos surgieron como asociaciones de oficiales en ciertas industrias a principios del siglo XVIII. Algunos de estos trabajadores cualificados que no podían establecerse por cuenta propia en su profesión con el transcurso del tiempo (como era de esperar) se asociaron para solicitar de la asamblea gremial aumentos salariales.¹⁵¹

Con la introducción de las nuevas máquinas, el empleo de nuevas fuentes de energía y la generalización del sistema de fábricas que trajo consigo la Revolución Industrial, se alteró profundamente la estructura de la demanda de trabajo. Cada vez era menor la necesidad de trabajadores cualificados y cada vez era más necesario disponer de una abundante fuerza de trabajo poco cualificada pero con gran capacidad de movimiento. En las últimas décadas del siglo XVIII el sistema de aprendizaje basado en los gremios empezó a perder importancia progresivamente.

Los trabajadores cualificados (oficiales y maestros) de una misma profesión que se iban quedando sin trabajo en ciertas industrias empezaron a asociarse para la defensa de sus intereses; aunque, al principio sobre todo, estas asociaciones pusieron más confianza en la acción del Estado –en los mecanismos legales- que en su propia actuación como grupos.

En los últimos años del siglo XVIII se produjo en Inglaterra una fuerte depresión económica y una gran oleada de reivindicaciones por parte de un número cada vez mayor de asociaciones de trabajadores de todo tipo de oficios. Todo este proceso desembocó en la aprobación parlamentaria de la Ley sobre las Asociaciones de Trabajadores (*Combination Act*) en 1799. Esta ley, y otra de 1800, que enmendó

¹⁵¹ Véase S. y B. Webb, *Historia del Sindicalismo 1666-1920*, op. cit., pp. 45-77.

parcialmente la primera, prohibieron todo tipo de coalición de trabajadores que tuviese por objeto aumentar los salarios o mejorar las condiciones de trabajo.¹⁵²

A pesar de estas leyes represivas, puede decirse que entre la clase obrera inglesa se mantuvo cierto grado de organización, aunque fuese sólo informal. Durante la segunda década del siglo XIX, y como respuesta a las duras condiciones de trabajo en las fábricas se produjeron constantes estallidos de violencia. El más conocido fue el movimiento de los *ludditas* que se inició en 1811 y se extendió prácticamente hasta 1820. Este era un movimiento espontáneo y poco organizado cuyo principal objetivo consistía en destruir las máquinas. De esta forma se quería preservar los puestos de trabajo y mejorar las condiciones laborales y los salarios. El movimiento *luddita* fue severamente reprimido, pero de sus acciones surgió un sentimiento de solidaridad entre las masas de trabajadores y un estado general de opinión a favor del reconocimiento legal del derecho de los trabajadores a asociarse libremente.

En este contexto se inició la campaña a favor de la libertad de asociación. Fue Francis Place, un maestro del gremio de la sastrería que había organizado diversas asociaciones de trabajadores en su oficio y en otros, el que dio el impulso fundamental a esta campaña a nivel político. Place consiguió algunos apoyos en el Parlamento británico en pro la derogación de las Leyes sobre Asociaciones y finalmente logró que el Parlamento se pronunciara a favor de la libertad de asociación. Se aprobaron las Leyes de 1824 y 1825 que reconocieron el derecho de los trabajadores a formar sindicatos, aunque todavía con bastantes limitaciones. Por ejemplo, estos primitivos

¹⁵² En realidad las leyes generales de 1799 y 1800 contra toda asociación de trabajadores no introdujeron ningún principio nuevo. El Parlamento inglés no había cesado de aprobar disposiciones que prohibían las coaliciones de trabajadores en una amplia gama de oficios particulares desde comienzos del siglo XVIII. Véase Sidney y Beatrice Webb (1990), p. 83.

sindicatos, aunque podían negociar directamente con los empresarios, no tenían personalidad jurídica, ni podían ser titulares de derechos civiles y comerciales.

El número de asociaciones obreras se multiplicó con rapidez a partir de ese momento. A principios de los años treinta empezó a gestarse la idea de constituir no sólo asociaciones nacionales de trabajadores de oficios particulares, sino también de incluir a todos los trabajadores en una organización global. Esto lo consiguió Robert Owen a principios de 1834 con la creación del *Grand National Consolidated Trades Union* al que en pocas semanas se afiliaron más de medio millón de trabajadores. Pero desde sus inicios este gran sindicato nacional se vio envuelto en multitud de conflictos sectoriales que quebrantaron su prestigio y terminaron por hacerlo desaparecer a finales de ese mismo año.

Durante los años siguientes hasta 1848 el movimiento para la consecución la democracia política (*cartismo*) predominó sobre el movimiento sindical. Pero los sindicatos británicos continuaron su proceso de expansión adquiriendo unos rasgos especiales que los harían bastante distintos de los sindicatos europeos: más centrados en la defensa de los intereses concretos de cada profesión y más distanciados de los grandes debates ideológicos. Las tres décadas que siguieron a la desaparición del *cartismo* se caracterizaron por el desarrollo de sindicatos profesionales con claro afán de exclusividad, que ofrecían importantes prestaciones a sus afiliados y al mismo tiempo exigían cuotas sindicales cada vez mayores. Estas cuotas las empezaron a administrar los individuos con mayor experiencia y capacidad, quienes a la postre se convirtieron en los secretarios generales de los sindicatos más importantes. Y, desde esta posición, los dirigentes sindicales presionaron para la consecución de reformas sociales y

económicas, empezando por la plena legalización del movimiento sindical, la cual se consiguió finalmente con la Ley de Sindicatos de 1875.

2. La perspectiva de la economía clásica

El análisis clásico de los problemas laborales se basaba, como venimos diciendo, en dos teorías. La teoría del fondo de salarios, para los problemas a corto plazo, y el modelo ricardiano de crecimiento, para los problemas a largo plazo. Desde esta doble perspectiva era difícil justificar que los sindicatos fuesen beneficiosos para el conjunto de la sociedad e incluso para el conjunto de la clase obrera.

De acuerdo con la teoría del fondo de salarios en su versión más estricta, si los trabajadores tratan de mejorar su situación forzando una subida del salario por encima del nivel de mercado, se producirá una consecuencia inmediata: el desempleo. Dado el gasto total en mano de obra, si se fija un salario excesivamente alto, el número de trabajadores contratados será inferior al de trabajadores disponibles. La conclusión es pues que unos trabajadores ganan a costa de otros, que son los que quedan sin empleo.

Pero los trabajadores desempleados no son los únicos que pierden. También pierden los empresarios en la medida en que una tasa de salarios más elevada da lugar a una tasa de beneficios más reducida (según la creencia generalizada entre los clásicos). La reducción de los beneficios reduce a su vez la inversión y desacelera el ritmo de crecimiento de la economía.

En contra de toda esta tesis estaría el argumento ya discutido de William Thornton en conexión con la teoría del fondo de salarios. Según Thornton, el fondo de salarios no puede considerarse dado, ni siquiera a corto plazo. La cuantía del mismo puede ser objeto de negociación; y esto equivale a decir que las negociaciones que tienen lugar entre empresarios y sindicatos no tienen por qué centrarse exclusivamente en los salarios: también pueden afectar a los niveles de empleo. Ya hemos visto como John Stuart Mill también se hizo eco de este punto de vista, aunque finalmente volvió a la idea de un fondo de salarios fijo en el corto plazo; lo cual equivalía a rechazar la posibilidad de que la negociación pueda hacerse extensiva al empleo.

Si aceptamos que el principal resultado de la actividad sindical es un aumento de los salarios y que las posibilidades reales de negociar niveles de empleo son muy reducidas, cabe preguntarse qué efectos van a tener los aumentos salariales sobre el crecimiento de la población. De acuerdo con la teoría malthusiana, si los salarios suben, gracias a la acción sindical, por encima del nivel de subsistencia, y si esto crea desempleo, tendremos dos efectos de signo opuesto sobre la población. Las familias de los trabajadores empleados crecerán más rápidamente, y es de esperar que sigan creciendo mientras los salarios estén por encima del nivel de subsistencia. Por otra parte, las familias de los desempleados tenderán a reducirse en número. Un equilibrio estacionario con población constante y salarios por encima del nivel de subsistencia exigiría que el aumento demográfico procedente de las familias de los trabajadores empleados se viera neutralizado por la reducción demográfica proveniente de las familias en paro. No está nada claro cómo se lograría este equilibrio, pero sí parece

claro que la clase trabajadora en su conjunto no saldría beneficiada. Ni a corto ni a largo plazo.

Los economistas clásicos no llegaron nunca a analizar en detalle la evolución de los salarios en largo plazo, y menos aún teniendo en cuenta los sindicatos. En contra de lo que cabría esperar de acuerdo con su teoría básica, no se mostraron contrarios al movimiento sindicalista. En términos generales puede decirse que defendieron el derecho de los trabajadores a asociarse libremente como una cuestión moral. Algunos de ellos, especialmente McCulloch, Torrens y J. S. Mill, desarrollaron argumentos específicamente económicos, que pasamos a analizar a continuación.¹⁵³

3. Los argumentos de John Ramsey McCulloch

John Ramsey McCulloch fue el primer economista de la época que llevó a cabo un análisis económico bastante completo de los sindicatos.¹⁵⁴ Él intentó armonizar su

¹⁵³ Algunos economistas clásicos desaprobaban drásticamente los sindicatos. Entre ellos cabe destacar a Senior. En realidad su postura no parece basarse en consideraciones *económicas*, sino en el carácter violento que él atribuía a todas las asociaciones de trabajadores. Puede consultarse al respecto el informe sobre huelgas y sindicatos que Senior envió en 1832 a Lord Melbourne, entonces jefe del gobierno inglés (este informe figura como apéndice en el libro de S. Leon Levy, *Nassau W. Senior*, op. cit., pp. 240-44). Véase también M. Bowley (1971), “Nassau Senior and Classical Economics”, en *The Classical Economists and Economic Policy*, ed. A. W. Coats, op. cit., pp. 57-84.

¹⁵⁴ Las ideas de McCulloch sobre los sindicatos se encuentran en un artículo publicado en 1824 en la *Edinburg Review*. Estas ideas las plasmó posteriormente en su obra *An Essay on the Circumstances which Determine the Rate of Wages and the Condition of the Working Classes* publicada inicialmente en 1826 y ampliada y revisada en una segunda edición de 1854 (una edición más reciente puede encontrarse en F. Cass (ed.), 1967, Londres).

visión positiva de los sindicatos con la doctrina del fondo de salarios y la teoría ricardiana del crecimiento.

McCulloch fue un firme defensor de la acción sindical. Según él, los salarios elevados estimulan el esfuerzo de los trabajadores y hacen que éstos sean más productivos. Este argumento lo plasmó de forma bastante expresiva cuando escribió que “La experiencia de todas las épocas y naciones prueba que los altos salarios son al mismo tiempo el más poderoso estímulo para un esfuerzo sostenido [...] la forma más efectiva de promover la laboriosidad y la frugalidad de las clases trabajadoras así como de vincularlas a las instituciones bajo las que viven.”¹⁵⁵ Puede decirse que McCulloch avanzó el argumento que a finales del siglo XIX popularizaron los Webbs y los socialistas fabianos: los sindicatos, en la medida en consiguen elevar los salarios de los trabajadores, hacen que éstos se esfuercen más y sean más disciplinados; y como la productividad del trabajo aumenta, esa mayor productividad puede compensar los posibles efectos negativos sobre el empleo en el corto plazo.¹⁵⁶

Pero McCulloch no creía que la acción sindical para elevar los salarios fuese siempre beneficiosa en términos generales. Con independencia de las consideraciones del párrafo anterior, McCulloch sostenía que si los salarios de un sector eran *competitivos* (lo que él denominaba “salario natural y propio de la rama de la industria en la que rige.”¹⁵⁷) y los beneficios *normales*, la presión sindical sólo podía conseguir que los empresarios abandonasen el sector. No obstante, si existía un cierto poder de

¹⁵⁵ J. R. McCulloch, *An Essay on the Circumstances which Determine the Rate of Wages and the Condition of the Working Classes*, op. cit., pp. 46 y 47.

¹⁵⁶ Sidney y Beatrice Webb (1897), *Industrial Democracy*, Londres. (Una edición más reciente puede encontrarse en A. M. Kelley, Nueva York, 1965).

¹⁵⁷ McCulloch (1967), p. 79.

monopsonio por parte de los empresarios, los sindicatos podían actuar como *poder compensador*. En este caso pensaba McCulloch que la acción sindical podía servir para introducir competencia en la industria y acabar con el poder monopsonístico de los empresarios. McCulloch se expresaba en los siguientes términos: “[...] Cuando se permite que los trabajadores se asocien libremente, puede producirse un aumento inmediato de los salarios; pero cuando se impide su asociación, debe transcurrir un período de tiempo más o menos largo para que llegue a conocerse que los beneficios del sector son elevados como consecuencia de unos salarios bajos y, consecuentemente, se invierta nuevo capital en ese sector procedente de otros negocios. Parece claro entonces que cualquier intento de evitar la asociación en tales casos no es más que un intento de impedir que los trabajadores hagan uso del único medio que tienen para que los salarios se eleven rápidamente hasta alcanzar su justo nivel.”¹⁵⁸

Finalmente habría que destacar que McCulloch, plenamente consecuente con el modelo ricardiano de crecimiento, sostuvo que a muy largo plazo la acción de los sindicatos no podría evitar que los salarios descendieran al nivel de subsistencia. El argumento que hay detrás de este punto de vista era básicamente un argumento demográfico (malthusiano) y está claro que la acción sindical no puede alterar la dinámica malthusiana que al final siempre acaba imponiéndose.

¹⁵⁸ *Ibíd.*, pp. 80 y 81.

4. Los argumentos de Robert Torrens

Las reflexiones de Torrens sobre los efectos de los sindicatos se encuentran fundamentalmente en un trabajo titulado *On Wages and Combination* que se publicó por primera vez en 1834. En este libro Torrens escribe que “en el ámbito de la ciencia económica la cuestión práctica más importante es esta: ¿pueden las combinaciones entre las clases trabajadoras conseguir un aumento permanente de los salarios?”¹⁵⁹

Para dar respuesta a esta cuestión Torrens establece los límites entre los cuales, según él, queda determinado el salario corriente: un nivel salarial mínimo y otro máximo. El nivel mínimo equivalía al salario de subsistencia (la cantidad de bienes necesarios para el mantenimiento de la población trabajadora). El nivel máximo era el que aseguraba la continuidad de las empresas del sector (por encima de ese nivel, los beneficios se harían demasiado bajos y las empresas acabarían cerrando). Con estos supuestos de partida Torrens parece admitir que los sindicatos y los empresarios (o las coaliciones de empresarios) tienen un margen de negociación dentro del cual cada parte puede presionar más o menos en defensa de sus intereses particulares. El salario quedaría pues establecido en algún punto intermedio entre el mínimo y el máximo.

A pesar de todo esto, es preciso señalar que Torrens nunca desconectó la determinación de los salarios de la teoría del fondo de salarios. En realidad Torrens parece mantener dos teorías yuxtapuestas: una teoría de los salarios negociados y otra

¹⁵⁹ Robert Torrens (1834), *On Wages and Combination*. Una edición reciente puede encontrarse en Irish University Press, Shannon (Irlanda), 1971. La cita corresponde a la página 57 de esta edición. Puede consultarse también una edición digital de esta obra a través de la página web del Departamento de Economía de la Universidad de Bristol, Reino Unido: <http://www.ecn.bris.ac.uk/het/torrens/wages.htm>

basada en la oferta y la demanda. En esta última la demanda de trabajo se rige por el fondo de salarios y no hay espacio para los sindicatos.¹⁶⁰

Finalmente habría que señalar también que Torrens relacionó las posibilidades de influencia de los sindicatos sobre los salarios con las condiciones del comercio exterior. Según él, la posición competitiva de un país en el comercio internacional puede restringir –o expandir– las posibilidades de los sindicatos. En el caso concreto de Inglaterra, Torrens ligó el éxito de los sindicatos a la supresión de las leyes de cereales; según él la posibilidad que tenían las organizaciones obreras británicas de conseguir aumentos salariales se veían neutralizadas por el alto precio de las provisiones (consecuencia a su vez de la legislación proteccionista). En la parte final del capítulo titulado *Sobre el Efecto de las Combinaciones para Subir los Salarios*, Torrens escribe: “*Si los alimentos en Inglaterra fuesen tan baratos como en otros países industriales, sería posible que la clase obrera de Inglaterra lograra unas tasas de salarios reales más elevadas dentro del límite de la superioridad que la mayor eficiencia de sus trabajadores, la mejor maquinaria y los menores costes de la energía y del transporte confieren a su industria manufacturera. Pero mientras el valor de los alimentos en Inglaterra sea artificialmente superior al de otros países industriales, la mejora en la tasa de salarios reales es moralmente imposible. Hasta que la reforma de las Leyes de Cereales nos asegure contra la competencia extranjera todos proyectos para aumentar los salarios serán erróneos en principio, y ruinosos en la práctica*”.¹⁶¹

A pesar de la lógica de estos argumentos, hay que destacar que Torrens no supo ver la contradicción entre un análisis basado en la doctrina del fondo de salarios (es

¹⁶⁰ Véase Pedro Schwartz (1968), *La Nueva Economía Política de John Stuart Mill*, Tecnos, Madrid, p.119.

¹⁶¹ Robert Torrens, *On Wages and Combination*, op. cit., pp. 88-89.

decir, el presupuesto de un mercado de trabajo cuyo funcionamiento se ajusta a las reglas de la oferta y la demanda) y la idea de que tanto los salarios como el empleo (y por tanto la cuantía del fondo de salarios) están sujetos a negociación.

5. Los argumentos de John Stuart Mill

Aunque Mill siempre defendió la libertad de asociación de los trabajadores en el plano ético, se mostró bastante desconfiado acerca de las posibilidades de mejorar la condición de las clases trabajadoras a través de la acción sindical. Mill era consciente de que, en el contexto de la teoría clásica, las demandas sindicales para aumentar los salarios creaban desempleo y frenaban el ritmo de crecimiento de la economía.

Desde su punto de vista, la situación de las clases trabajadoras sólo podía mejorar si aumentaba el fondo de salarios o si se controlaba el crecimiento de la población. Él creía que cualquier aumento del fondo de salarios sólo podía tener efectos permanentes sobre los salarios si no iba acompañado de un aumento de la tasa de natalidad. Por esta razón siempre defendió el control de la tasa de natalidad como la herramienta más eficaz para luchar contra la pobreza.

En este orden de cosas el sindicalismo no jugaba para Mill un papel importante. Al menos no le prestó demasiada atención en las primeras ediciones de sus *Principios*.¹⁶² En realidad, puede decirse que la posición de Mill sobre los sindicatos

¹⁶² Para un análisis de la evolución del pensamiento sobre los sindicatos de John Stuart Mill y de su plasmación a lo largo de las sucesivas ediciones de sus *Principios*, consúltese Schwartz, *La Nueva Economía Política de John Stuart Mill*, op. cit., pp. 125-152.

siguió la misma evolución que sus ideas sobre el fondo de salarios. Ya se ha dicho que Mill mantuvo una postura dubitativa sobre este tema, y que incluso en algunos momentos pareció rechazar la teoría del fondo de salarios y adoptar una teoría de los *salarios negociados*.

De acuerdo con esta teoría, que Mill esbozó únicamente en el artículo de la *Fortnightly Review* ya mencionado, los sindicatos tienen un cierto margen de maniobra para conseguir aumentos salariales a corto plazo a costa de los beneficios empresariales, y ello sin que al parecer se reduzca el empleo. Esto implica abandonar la idea de un fondo de salarios fijo a corto plazo.

Mill nunca analizó en detalle los efectos de la *negociación salarial* sobre la tasa de acumulación y sobre el crecimiento económico. De todos modos puede decirse que si, como resultado de la negociación salarial, aumentan los salarios y caen los beneficios, la tasa de acumulación disminuirá. Esto, en el contexto del modelo de crecimiento de Ricardo, sugiere que el estado estacionario se va a hacer más próximo en el tiempo. Si la población mantiene su ritmo de crecimiento, los beneficios caerán a largo plazo a medida que se acentúe la presión de la población sobre los recursos. Los empresarios endurecerán su posición en las negociaciones y los salarios alcanzarán más pronto el nivel de subsistencia. De nuevo el factor decisivo es la capacidad de las clases trabajadoras para controlar su ritmo de crecimiento.

6. La teoría económica actual de los sindicatos

Desde la perspectiva de la teoría económica actual el papel de los sindicatos puede analizarse bajo dos enfoques distintos. Ambos enfoques consideran al sindicato como un agente económico con un comportamiento definido: se supone que el sindicato trata de maximizar una función de utilidad que se hace depender generalmente del salario y del nivel de empleo.

El primer enfoque considera que el sindicato se comporta como un monopolista que controla la oferta de todos los trabajadores afiliados.¹⁶³ Dada la limitación que la demanda de trabajo (decreciente) de las empresas impone al sindicato, la idea básica que se trata de transmitir es que el sindicato, si tiene la suficiente capacidad para controlar a sus afiliados, puede imponer el salario o el nivel de empleo, pero no ambas variables simultáneamente. Si la estrategia del sindicato es elevar el salario el resultado será una disminución en el nivel de empleo. Si lo que pretende es mantener un determinado nivel de empleo para sus afiliados, no podrá imponer el salario. Con una demanda de trabajo muy atomizada, lo más probable es que la *negociación* entre el sindicato y las empresas se centre en el salario y no en el nivel de empleo. La razón de ello es que se requeriría un alto grado de coordinación entre las decisiones de contratación de las empresas afectadas; y esto no parece posible.

¹⁶³ J. T. Dunlop presentó en su libro *Wage Determination under Trade Unions* uno de los primeros tratamientos formales que consideran al sindicato como un agente económico que controla la oferta de todos los trabajadores afiliados. (Véase Dunlop, J. T. (1944), *Wage Determination under Trade Unions*, Macmillan, Nueva York.)

El segundo enfoque lo integran los denominados modelos de *acuerdos eficientes*. Estos modelos parten de una situación en la que un sindicato y una empresa pretenden negociar simultáneamente el salario y nivel de empleo. En una situación como esta, puede que exista una amplia gama de *acuerdos eficientes* que podríamos llamar *conjunto de negociación eficiente* o *curva de contrato*: combinaciones de salario y nivel de empleo que mejoran la situación de ambas partes con respecto de la situación previa a la negociación.¹⁶⁴ Lo más importante de todo es que estos modelos admiten la posibilidad de que los aumentos del salario vayan acompañados de aumentos en el nivel de empleo.

Todo esto podría expresarse diciendo que la demanda de trabajo deja de existir en su sentido habitual. Ahora salarios y empleo se negocian *simultáneamente*. Además es posible que el sindicato disponga de los medios necesarios para lograr *imponer* aumentos salariales que no repercutan en el nivel de empleo. Mas aún: el sindicato podría hacer, si tuviese la suficiente capacidad de presión, que los salarios y el empleo aumentarán al mismo tiempo. Lo que se presupone en este tipo de modelos es que las empresas tienen *poder de mercado* y que este poder da lugar a beneficios extraordinarios. En el caso de empresas de tipo monopolístico u oligopolístico cabe la posibilidad de que los empresarios se vean forzados a renunciar a una parte de sus ganancias extraordinarias (resultado de su posición monopolística) y acaben adaptándose a unos beneficios más reducidos. Este es quizás el tipo de solución que

¹⁶⁴ Uno de los trabajos que más ha influido en el desarrollo de la literatura económica de los *acuerdos eficientes* es el de I. McDonald y R. Solow (1981), "Wage Bargaining and Employment" *American Economic Review*, 71, pp. 806-908 (Existe traducción al castellano de este artículo en Alba, A. (1992), *Teoría Económica y Análisis Empírico de los Sindicatos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, pp. 123-148).

apuntaban William Thornton, McCulloch, Torrens y, provisionalmente y de manera bastante indecisa, John Stuart Mill.

Si comparamos los argumentos de los clásicos sobre los sindicatos con los actuales nos sorprende la similitud entre unos y otros. En primer lugar, está el argumento de que la acción sindical, al elevar los costes del trabajo por encima de su nivel *competitivo*, reduce el empleo y genera desempleo. Esto se pensaba antes y se piensa ahora. Solamente parece posible un aumento simultáneo de los salarios y el nivel de empleo en situaciones en las que las empresas tienen un cierto *poder de mercado*.

En segundo lugar, están los efectos bastante indeterminados de la acción sindical sobre el crecimiento y sobre la eficiencia del sistema económico a largo plazo. Pero la idea clásica de que todo aumento *artificial* en los salarios se traduce en una tasa de beneficios más baja y en menores incentivos para invertir se suele mantener también hoy día.

En tercer lugar, debe señalarse que el argumento de McCulloch en torno a la productividad de los salarios altos y de unas *buenas* condiciones laborales se maneja hoy en día aunque fuera del núcleo de la teoría económica convencional. Es el caso, por ejemplo, de los modelos de los *salarios de eficiencia*.¹⁶⁵

¹⁶⁵El rasgo esencial de los modelos de los *salarios de eficiencia* es la idea de que la productividad del trabajo está relacionada positivamente con los salarios. A partir de esta idea básica se han propuesto diferentes hipótesis para explicar esta relación que han dado lugar a distintos enfoques o *modelos alternativos de salarios de eficiencia*. El primer enfoque, que tuvo su origen en la literatura del desarrollo, fue el de H. Leibenstein (1957) “The Theory of Underdevelopment in Densely Populated Backward Areas” en *Economic Backwardness and Economic Growth*, Nueva York: John Wiley & sons, cop.). En las décadas de los setenta y ochenta del pasado siglo surgieron otros enfoques, entre los que destacan el de S. Salop (“A Model of the Natural Rate of Unemployment”, *American Economic Review*, 1979, vol. 69:1, pp. 117-25); el enfoque de A. Weiss (“Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages”, *Journal of Political Economy*, 1980, vol. 88:3, pp. 526-38); el enfoque de G. Akerlof (“Labour Contracts as Partial Gifts Exchange”, *The Quarterly Journal of Economics*, 1982, vol.

Finalmente, conviene también señalar otro argumento *actual* en defensa de los sindicatos. Se refiere a la concepción del sindicato como una organización que puede servir para reducir los costes de transacción y las fricciones dentro del sistema productivo. Los sindicatos no sólo hacen huelgas. También sirven como cauce de expresión de los trabajadores y para resolver con rapidez, a través de procedimientos estandarizados, los conflictos cotidianos. Pueden disminuir también los costes de información, tanto para los trabajadores como para los empresarios (y reducir de este modo los costes de contratación y formación). Todo esto significa que la acción sindical puede lograr un aumento, sobre todo a largo plazo, de la productividad marginal de la mano de obra, y que este aumento se traduzca en un aumento de la demanda de trabajo. Este argumento encierra probablemente una gran verdad empírica. Pero este efecto positivo es muy difícil de medir empíricamente; aunque no por ello debe pensarse que tenga poca importancia.¹⁶⁶

97:4, pp. 543-69); y el enfoque de Shapiro y Stiglitz (“Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device”, *American Economic Review*, 1984, vol. 74:3, pp. 433-44).

¹⁶⁶ Freeman y Medoff (1979) han abierto las puertas a una línea de investigación empírica que trata de medir los efectos positivos de los sindicatos en la productividad y en la eficiencia en el sistema de relaciones industriales. En su artículo “The Two Faces of Unionism” (Traducción al castellano en Alba, A., *Teoría Económica y Análisis Empírico de los Sindicatos*, op. cit., pp. 441-68) estos autores sostienen que el sindicato es la *voz colectiva* que representa a los trabajadores y que se convierte en una vía de ajuste que soluciona parte de los problemas generados por la falta de información y otras imperfecciones del mercado.

BIBLIOTECA VIRTUAL

MIGUEL DE
CERVANTES

PARTE TERCERA

DIVISIÓN DEL TRABAJO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

BIBLIOTECA VIRTUAL

MIGUEL DE
CERVANTES

La expresión división del trabajo hace referencia a la división de un proceso o tarea en partes, cada una de las cuales se lleva a cabo por un individuo diferente. Esta noción se usa para referirse a la separación por ocupaciones o profesiones dentro de la sociedad considerada en su conjunto (división *social* del trabajo) y también para referirse a la separación de tareas en el seno de la familia (división *sexual* del trabajo).

Sin embargo, el significado más habitual que se ha dado a este término desde Adam Smith es el que lo identifica con la especialización por tareas en la empresa. Naturalmente esta acepción puede aplicarse a la especialización de empresas en determinadas partes del proceso de producción dentro de una industria específica; y también a la especialización territorial de industrias, cuando un país o una región geográfica, se orienta de modo preferente hacia determinadas actividades económicas.¹⁶⁷

¹⁶⁷ Algunos autores denominan a esta especialización división *industrial* del trabajo para diferenciarla, fundamentalmente, de la división *social* del trabajo. Véase P. Groenewegen (1987), “division of labour”, en J. Eatwell, M. Milgate, y P. Newman (eds), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, The McMillan Press, Londres, p. 901-906.

Estos tres *tipos* de especialización se encuentran en *La Riqueza de las Naciones*. Al comienzo de la obra hay un énfasis claro en el primero (el famoso ejemplo de los alfileres), pero al llegar el capítulo tercero, Smith parece referirse sobre todo a la especialización en determinadas partes de la producción de un bien. La idea de la especialización territorial no aparece en ningún lugar concreto, aunque está implícita en algunas partes de la obra, sobre todo cuando se analizan los factores determinantes del comercio internacional.

También pueden encontrarse en *La Riqueza de las Naciones* referencias a la división *social* del trabajo. En este sentido Smith apunta que la especialización influye decisivamente en la división por ocupaciones o profesiones en la sociedad en su conjunto.¹⁶⁸

Este capítulo se dedica a analizar los aspectos puramente económicos de la especialización de acuerdo con los planteamientos de Adam Smith. Aunque no puede decirse que la idea de la especialización sea original de Smith,¹⁶⁹ el tratamiento que hace de ella sí que lo es. Su énfasis en la especialización como factor clave del crecimiento económico (*progreso de la opulencia* o *continuo incremento de la riqueza nacional* en los términos de Smith) es lo que hace que su análisis sea original.

El capítulo se divide en tres apartados. En el primer apartado se exponen las líneas generales de la visión del crecimiento económico en *La Riqueza de las Naciones*. Se trata el tema de la especialización como factor clave de la teoría del crecimiento de

¹⁶⁸ Mark Blaug sostiene incluso que la cuestión de la división *social* del trabajo “*pronto oscurece*” al tema de la especialización tratada en el capítulo 1 del libro 1 (M. Blaug, *Teoría Económica en Retrospección*, op. cit. p. 66).

¹⁶⁹ Véase al respecto P. Groenewegen (1987), op. cit., pp. 901-02 y también la nota a pie de página número 1 de la edición en castellano de Oikos-tau de *La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. I, pp. 84-85.

Smith y se exploran sus relaciones con la *ley de Say*. En el segundo apartado se discuten las ventajas e inconvenientes de la división del trabajo tal y como las planteó Smith. En el tercer apartado se examinan las relaciones de la noción de la división del trabajo de Smith con los conceptos *modernos* de economías de escala y economías externas.

1. División del trabajo, acumulación de capital y extensión del mercado

En la *Introducción y Plan de la Obra de La Riqueza de las Naciones*, Smith escribe que “[...] *la nación estará mejor o peor surtida según la proporción existente entre este producto (la producción nacional), o lo que con él se compra, y el número de consumidores*”. A continuación Smith agrega que “*Esta proporción se regula en toda nación a través de dos circunstancias diferentes: primero según la habilidad, destreza y juicio con que generalmente se realiza su trabajo (el trabajo de la nación), y, en segundo lugar, según la proporción entre el número de aquellos que están empleados en un trabajo útil y el de los que no lo están.*”

Es decir, Smith considera la producción per cápita como criterio para medir el *progreso de la opulencia*¹⁷⁰ y sitúa a la productividad (del trabajo) y a la proporción en la que se encuentra el trabajo *útil* respecto al que *no lo es* como los dos factores determinantes del crecimiento económico. Smith aclara sin embargo que la producción

¹⁷⁰ Lionel Robbins escribe que “*por primera vez en la historia del pensamiento económico, la producción per cápita y no la producción agregada o conjunta es la que se utiliza como criterio*” (L. Robbins (1969), *The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought*, McMillan, Londres. Traducción al castellano en la editorial Ariel, Barcelona, 1974, p. 28).

per cápita “parece depender más de la primera de aquellas dos circunstancias que de la segunda” y señala poco después que “el número de trabajadores útiles y productivos está, en cualquier lugar, en proporción a la cantidad de capital empleada en darles ocupación y al modo particular en que tal cantidad se emplea.”¹⁷¹

Smith no explica de manera expresa su idea de trabajo *productivo* (y, por oposición, su idea de trabajo *improductivo*) hasta el capítulo 3 del libro segundo de *La Riqueza de las Naciones*. Esta distinción suscitó un importante debate entre algunos economistas clásicos inmediatamente posteriores a Smith, como Say y McCulloch, y, posteriormente, entre los economistas que reavivaron el interés por la teoría del crecimiento económico de Smith a partir de la década de los cincuenta del siglo pasado. De la distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo* de Smith y del resto de economistas clásicos se ocupa el capítulo siguiente de esta tesis. Baste decir aquí que la interpretación más aceptada sobre esta cuestión es la que considera que con la distinción entre *productivo* e *improductivo* Smith trata de diferenciar entre actividades que estimulan la acumulación del capital y actividades que no tienen tal efecto.

Volviendo al tema de la especialización (al que están dedicados los tres primeros capítulos del libro primero de *La Riqueza de las Naciones*), Smith escribe al inicio del capítulo 1 que “El progreso más importante de la capacidad productiva del trabajo y la mayor parte de la habilidad, con que éste se aplica o dirige, parecen haber sido consecuencia de la división del trabajo”. De esta forma Smith sitúa la división del trabajo en el centro de su teoría del crecimiento económico. Es esta una teoría esencialmente

¹⁷¹ Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. I, libro primero, capítulo 1, pp. 82-3.

macroeconómica que hay que rastrear a lo largo de *La Riqueza de las Naciones* ya que no está localizada en ninguna parte concreta de la obra.

En el esquema de Smith la división del trabajo está estrechamente relacionada con otros dos fenómenos: la acumulación de capital y la extensión gradual del mercado. La acumulación de capital permite alcanzar grados de especialización cada vez mayores y esto da lugar a un aumento continuo de la productividad del conjunto de factores productivos. Tal como Smith señala en la *Introducción* del libro segundo: “*Así como la acumulación del capital, según el orden natural de las cosas, debe preceder a la división del trabajo, el trabajo sólo puede dividirse y subdividirse cada vez más sólo en proporción a la previa acumulación del capital [...] Al igual que la acumulación del capital es condición previa para que se den las grandes mejoras en la capacidad productiva del trabajo, esta acumulación conduce naturalmente a aquellas mejoras.*”¹⁷²

Asimismo, la acumulación de capital “*incrementa el valor de cambio del producto anual de la tierra y del trabajo del país [...] (es decir), la riqueza y el ingreso real de sus habitantes.*”¹⁷³ Esto es, la acumulación de capital, por un lado aumenta la producción y, por otro lado, crea un poder de compra adicional que permite absorber la mayor producción (*ley de Say*). El aumento simultáneo de la producción y del poder de compra implican un aumento del tamaño del mercado que a su vez promueve una mayor división del trabajo que lleva de nuevo a un aumento de la productividad de los factores. En definitiva, mientras haya beneficios se supone que habrá acumulación, y mientras

¹⁷² *Ibíd.*, libro segundo, introducción, p. 337.

¹⁷³ *Ibíd.*, libro segundo, capítulo 3, pp. 394-95.

haya acumulación continuará el proceso de división del trabajo y el ensanchamiento gradual de los mercados.

Según Smith la extensión del mercado impone un límite al proceso de división del trabajo. Esta idea la expone al comienzo del capítulo 3 del libro primero en los siguientes términos: “*Así como la capacidad de cambiar origina la división del trabajo, el desarrollo de esta división se halla siempre limitado por la extensión de aquella capacidad, es decir, por la extensión del mercado. Cuando el mercado es muy pequeño, nadie es capaz de dedicarse por entero a una actividad por falta de capacidad para cambiar el producto sobrante de su propio trabajo, es decir, lo que excede a su consumo, por aquellas partes del producto del trabajo ajeno que necesita.*”¹⁷⁴

Aunque esta argumentación parece bastante clara, puede sin embargo dar lugar a interpretaciones erróneas. Por ejemplo, la extensión del mercado podría identificarse con la *demanda efectiva* en un sentido keynesiano. Esto nos llevaría a la conclusión de que el grado de especialización y la capacidad de crecimiento de la economía pueden verse limitados por una insuficiencia de demanda, lo que contradice la *ley de Say*, que Smith parece aceptar;¹⁷⁵ y si se acepta dicha ley, es preciso concluir que el crecimiento económico está únicamente limitado por las disponibilidades de recursos, la tecnología y por la *propensión al ahorro* de la población.

El concepto smithiano de extensión del mercado debe entenderse como un *proceso* que implica el aumento de la población, el desarrollo progresivo de las

¹⁷⁴ *Ibíd.*, p. 100.

¹⁷⁵ Véase el Capítulo 5.

ciudades, la apertura de nuevas vías de comunicación, etc.¹⁷⁶ Es pues algo bastante más complejo que el concepto estático de *demanda efectiva*.

2. Las ventajas e inconvenientes de la división del trabajo

Para Smith el aumento de la productividad de los factores productivos que se produce como consecuencia de la división del trabajo procede de tres circunstancias. Estas circunstancias pueden considerarse como las tres ventajas principales que Smith atribuye a la división del trabajo.

En primer lugar, Smith afirma que la especialización aumenta la habilidad de los trabajadores. En segundo lugar, señala que la especialización ahorra tiempo en desarrollo de las tareas productivas. Finalmente, en tercer lugar, Smith afirma que la especialización permite “*la invención de una gran cantidad de máquinas que facilitan y abrevian el trabajo y permiten que un hombre haga el trabajo de muchos.*”¹⁷⁷

Las dos primeras ventajas son bastante claras y podrían seguir manteniéndose en la actualidad, aunque fuese con matizaciones.¹⁷⁸

¹⁷⁶ Smith sostiene que “*existen actividades, incluso de la clase más baja, que no pueden ser ejercidas más que en una ciudad grande. Un mozo de cuerda, por ejemplo, no puede encontrar empleo y subsistencia en ningún otro sitio. Una aldea es un lugar muy pequeño para él incluso un pueblo que disponga de un mercado corriente es insuficiente para proporcionarle una ocupación constante.*” Poco después Smith destaca las ventajas del transporte por vías navegables sobre el transporte terrestre. (*La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. I, libro primero, capítulo 3, pp. 100-01).

¹⁷⁷ *Ibíd*em, libro primero, capítulo 1, p. 88.

¹⁷⁸ Muchas de las matizaciones más importantes y algunas otras ventajas adicionales fueron ya apuntadas por algunos economistas de la primera mitad del siglo XIX. Charles Babbage, por ejemplo, hizo hincapié en “*la distribución más económica del trabajo, clasificando los obreros según su capacidad.*” John Rae por su parte incluyó *la obtención de la mayor utilidad posible de las herramientas* como una de las ventajas más importantes de la especialización. (Citados por J. S. Mill, *Principios de Economía Política*, op. cit., pp. 134-35).

La tercera *ventaja* es sin embargo bastante dudosa por cuanto que Smith atribuye la invención de “*gran parte de las máquinas utilizadas en las manufacturas a los trabajadores corrientes, los cuáles, empleados en alguna ocupación simple, concentran toda su imaginación en encontrar métodos más fáciles y rápidos para ejecutarla.*”¹⁷⁹ El único ejemplo que da Smith se refiere a un trabajador cuya función consiste en abrir y cerrar la válvula de una máquina de vapor. El trabajador, que en el ejemplo de Smith es sólo un niño, inventa un dispositivo automático de apertura y cierre, con el fin de tener más tiempo libre para jugar con sus compañeros. No parece que este caso tenga mucha relevancia empírica. En general es difícil pensar que los trabajadores *adultos* introduzcan, por su propia iniciativa, mejoras técnicas que pongan en peligro sus empleos.

No obstante, Smith también atribuye las innovaciones tecnológicas “*al ingenio de los fabricantes de máquinas [...] y a los llamados filósofos u hombres dedicados a la especulación, cuya finalidad no es sino observarlo todo, y quienes por esta razón, son capaces de combinar las propiedades de los objetos más dispares. En el progreso de la sociedad, la filosofía o la especulación se convierte, como cualquier otro oficio, en la ocupación principal o única de una clase especial de ciudadanos.*”¹⁸⁰

¹⁷⁹ *Ibidem*, p. 90.

¹⁸⁰ *Ibidem*, p. 91. La mayor parte de la literatura secundaria identifica a la acumulación de capital como el principal determinante del crecimiento económico en la teoría de Smith. Las innovaciones tecnológicas son consecuencia de la progresiva división del trabajo a la que lleva, a su vez, la acumulación de capital. El progreso tecnológico no tiene por tanto un papel independiente en la visión del crecimiento económico de Smith, sino que sigue *pasivamente* a la acumulación del capital. A este respecto puede consultarse A. Brewer (1991), (“Economic Growth and Technical Change: John’s Rae Critique of Adam Smith”, *History of Political Economy*, 23:1, pp. 1-11), quien sostiene que esta interpretación se encuentra también en otros autores como M. Blaug (*Teoría Económica en Retrospección*, op. cit.), W. A. Eltis (*The Classical Theory Of Economic Growth*, McMillan, Londres, 1984) y S. Hollander (*Classical Economics*, Basic Blackwell Scientific Publications, Oxford, 1987).

Smith no sólo reconoce las ventajas de la división del trabajo sino que también se preocupa de señalar los efectos negativos que ésta tiene sobre los trabajadores. En el libro quinto de *La Riqueza de las Naciones* Smith se refiere al trabajador especializado del naciente sistema fabril en los términos siguientes: *“Un hombre que dedica su vida a ejecutar unas cuantas operaciones sencillas, cuyos efectos son siempre los mismos, no tiene necesidad de ejercitar su entendimiento y su capacidad de inventar para salvar dificultades que nunca se le presentan. En consecuencia, naturalmente pierde el hábito de ejercitarlos, y generalmente se hace todo lo estúpido e ignorante que puede ser una criatura humana. La torpeza de su entendimiento no sólo le incapacita para participar en una conversación y deleitarse con ella, sino para concebir pensamientos nobles y generosos y formular un juicio sensato respecto a las obligaciones cotidianas de la vida privada [...] Destroza, incluso, su actividad física y le hace incapaz de ejecutar su fuerza con rigor y perseverancia en ocupaciones distintas a las habituales. Así, su destreza en un oficio particular parece adquirirla a costa de sus virtudes intelectuales, sociales y marciales.”*¹⁸¹

En este pasaje Smith reconoce que la división del trabajo tiene costes importantes en términos psicológicos y humanos. Esto no contradice de ningún modo la idea de que la especialización está en la base misma del crecimiento económico. No obstante, sí hay una contradicción entre el punto de vista expresado en el pasaje anterior y la idea de que la especialización agudiza el ingenio de los trabajadores, expuesta en el libro primero. A este respecto J. S. Mill señala, refiriéndose a Smith, que en la capacidad de invención de los trabajadores *“influye mucho más la inteligencia general del individuo y su actividad mental, que el hecho de ocuparse en una sola actividad [...]”* pero también reconoce que *“si la exclusividad en la ocupación se lleva a un grado perjudicial*

¹⁸¹ Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. II, libro quinto, capítulo 1, p. 811.

para el cultivo de la inteligencia, la pérdida efectiva por alcanzar esta ventaja será mayor que la ganancia.”¹⁸² Es decir, si la especialización hace al trabajador estúpido e ignorante como Smith señala en el libro quinto, es de esperar que esto tenga consecuencias negativas en la organización de la producción.¹⁸³

3.- División del trabajo, economías de escala y economías externas

Smith relaciona expresamente el mayor grado de división del trabajo en las manufacturas con el concepto *moderno* de economías de escala en el capítulo 11 del libro primero de *La Riqueza de las naciones*. Aquí Smith escribe que “*Como consecuencia de una mejor maquinaria, una mayor destreza y una más adecuada división y distribución del trabajo, todo ello efecto natural del progreso, se necesita una menor cantidad de trabajo para fabricar una pieza cualquiera y, aunque debido al estado floreciente de la sociedad el precio real del trabajo aumenta considerablemente, la gran disminución de la cantidad que cada pieza precisa compensará con creces cualquier alza que pueda darse.*”¹⁸⁴

Todo esto podía interpretarse diciendo que la extensión gradual del mercado que acompaña al progreso económico permite el aprovechamiento de una serie de

¹⁸² J. S. Mill, *Principios de Economía Política*, op. cit., p. 133.

¹⁸³ Alfred Marshall mantuvo, un siglo después, un punto de vista distinto sobre esta cuestión. Para Marshall, el desarrollo de tareas monótonas en las fábricas no era incompatible con el cultivo de la inteligencia y el desarrollo de los recursos mentales de los trabajadores. Él señala que las consecuencias perjudiciales que pudiera producir el desarrollo de tareas mecánicas se neutraliza por el “*ambiente social de la vida en una fabrica (que) estimula la actividad mental durante las horas de trabajo e incluso después de ellas [...]*” (Alfred Marshall (1890), *Principles of Economics*. Traducción al castellano de la editorial Aguilar, Madrid, 1963; libro cuarto, capítulo 9, p. 220).

¹⁸⁴ Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. I, p. 319.

economías de escala que se traducen en una reducción progresiva de los costes de producción. No obstante esta interpretación tan simplista presenta algunas dificultades.

Con una tecnología dada, si existen economías de escala relacionadas con el tamaño de la planta, las empresas tienden a aumentar de dimensión. Esto ocurre a través de fusiones, o bien, simplemente, a través del crecimiento de las empresas más eficientes y la eliminación de las menos eficientes. Este proceso continúa hasta que todas las economías de escala han sido agotadas, o bien culmina en una situación de monopolio natural. La existencia de rendimientos a escala crecientes¹⁸⁵ es pues incompatible con un mercado competitivo. Smith no pareció percibir esto.

En realidad hasta la época de Alfred Marshall no se percibió con claridad tal incompatibilidad.¹⁸⁶ Marshall intentó además reconciliar el concepto de economías de escala con su teoría del mercado competitivo introduciendo la distinción entre economías *internas* y economías *externas*.¹⁸⁷ Para Marshall, las reducciones observadas en los costes medios de producción de las empresas son consecuencia tanto del aumento del tamaño de la propia empresa (economías *internas* de escala) como del *crecimiento general de la industria* (economías *externas*).

Por una parte, la división del trabajo que posibilita el crecimiento del tamaño de la empresa genera, en palabras de Marshall, “*economías crecientes en el personal, [...] en la máquinas especializadas e instalaciones de todas clases [...]*”. Estas economías se traducen

¹⁸⁵ Bajo determinadas condiciones los rendimientos a escala crecientes (decrecientes) son equivalentes a las economías (deseconomías) de escala. Consúltese, por ejemplo, D. McFadden (1978), “Cost, Revenue and Profit Functions” en *Production Economics: A Dual Approach to Theory and Applications*, vol. 1, Melvyn Fuss and Daniel McFadden (eds.), Amsterdam: North-Holland; pp. 3-109 (véanse las páginas 48 y 49).

¹⁸⁶ Alfred Marshall, *Principios de Economía*, op. cit., Apéndice H, pp. 664-670.

¹⁸⁷ *Ibíd.*, libro cuarto, capítulo 9, p. 222.

en una reducción de los costes medios de producción. Pero llega un punto en que estas economías desaparecen. Según Marshall, “*La Naturaleza todavía ejerce su influencia en el caso de los negocios privados [...] Y así, después de algún tiempo, la duración del negocio decae y pasa a manos de personas que tienen menos energía y genio creador, si no menos interés activo en su prosperidad.*”¹⁸⁸ Al parecer Marshall considera que la *habilidad empresarial* - la capacidad de organizar de manera eficiente la producción - tiene un límite que, tarde o temprano, neutraliza y hace desaparecer las economías relacionadas con el crecimiento del tamaño de la empresa y lleva, finalmente, a un aumento de los costes medios. De este modo Marshall justifica la forma en U de las curvas de costes en el largo plazo y trata de mantener la consistencia con la teoría de los mercados competitivos.

Por otra parte, la aparición de economías *externas* a la empresa derivadas del crecimiento general de la industria genera desplazamientos hacia abajo de las curvas de coste de las empresas. Marshall propuso ejemplos dispersos para ilustrar su concepto de economías *externas*. El más explícito es, quizás, el que se refiere a la mayor difusión de la información que se produce como consecuencia del crecimiento de la industria y que se materializa en la publicación de revistas especializadas en las condiciones de mercado y en la tecnología aplicable a la industria. De un modo más general, Marshall se refirió a que el crecimiento de la industria, especialmente cuando se localiza en una región concreta, crea un mercado para trabajadores especialmente cualificados, fomenta el crecimiento de industrias subsidiarias y contribuye a la mejora de los medios transportes y de todo tipo de infraestructuras. Todo esto es perfectamente consistente

¹⁸⁸ *Ibidem*, libro cuarto, capítulo 13, p. 263.

con la idea de un mercado competitivo. No obstante, ha de tenerse cuidado al interpretar la naturaleza de las economías *externas*. No se pueden interpretar en un sentido estático, como algo perfectamente previsible y reversible, ya que en ese caso las empresas afectadas podrían asociarse para explotar dichas economías y éstas dejarían de ser externas. Las economías *externas*, del mismo modo que las nuevas ideas y las innovaciones tecnológicas, constituyen un *proceso* que ningún empresario puede prever con claridad y al que no puede ajustarse por anticipado.¹⁸⁹

Volviendo al modelo de crecimiento económico de Smith, si queremos relacionar el grado de especialización con la extensión del mercado, como él hacía, debemos pensar que con la ampliación de los mercados aparecen economías de *localización*, ideas y tecnologías nuevas, etc.; y que todo ello da lugar a un aumento de la especialización, que a su vez permite un desplazamiento hacia abajo de las funciones de coste.

¹⁸⁹ Esta es la interpretación que más se ajusta al análisis original de las economías *externas* de Marshall. La mayor parte de los ejemplos que proporciona de economías *externas* son efectos de lo que él llama *progreso general del ambiente industrial*. Es decir, considera las economías *externas* como un fenómeno *irreversible* y en un sentido dinámico. (Véase al respecto M. Blaug, *Teoría Económica en Retrospección*, op. cit. pp. 478-80 y P. Bohm (1987), “external economies” en J. Eatwell, M. Milgate, y P. Newman (eds), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, The McMillan Press, Londres, vol. 2, p. 261-63).

TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

La distinción entre *lo productivo* y *lo improductivo* fue planteada en el último tercio del siglo XVIII por los economistas franceses de la escuela fisiocrática que postularon la *productividad* exclusiva de la agricultura. Sólo la agricultura, afirmaban los fisiócratas, era inherentemente capaz de generar un excedente por encima de los costes necesarios, es decir, un *producto neto*. Las manufacturas y el comercio no eran productivos en este sentido. Los economistas clásicos rechazaron este criterio. Sin embargo, algunos de ellos (Smith, Malthus y John Stuart Mill) intentaron aclarar la cuestión ya que pensaban que era importante para determinar los factores de los que dependía el crecimiento económico.

Adam Smith aplicó la distinción entre lo *productivo* e *improductivo* al trabajo. J. S. Mill, por su parte, extendió la distinción al consumo y diferenció entre consumo productivo e improductivo. En ambos casos, la importancia de la distinción estaba en su relación con la visión que tenían estos autores del progreso económico.

Marx fue el último economista importante de la época clásica que mantuvo la distinción entre lo *productivo* y lo *improductivo*. Para él, el trabajo (el de los obreros) era el único factor productivo, la única fuente de todo el valor generado en la economía.¹⁹⁰ Después de Marx, el debate sobre lo *productivo* e *improductivo* prácticamente desapareció de la ciencia económica.

Este capítulo se inicia con el análisis de la distinción smithiana entre *trabajo productivo* e *improductivo* que fue aceptada, en términos generales, por los principales economistas clásicos. Posteriormente, se exponen las opiniones de Say y McCulloch, quienes pusieron reparos a la distinción de Smith. Finalmente, en el último apartado, se exponen las aclaraciones de J. S. Mill sobre esta cuestión, así como la distinción que este autor plantea entre consumo productivo e improductivo.

1. La distinción de Adam Smith

Como se adelantó en el capítulo anterior, la distinción entre trabajo *productivo* y trabajo *improductivo* de Smith está estrechamente relacionada con su visión del crecimiento económico. Smith identifica al número relativo de trabajadores *productivos* como el segundo factor determinante, después de la división del trabajo, del progreso económico de un país.

¹⁹⁰ Esta idea constituye la base sobre la que Marx asienta su doctrina de la plusvalía que, a su vez, es el fundamento de su teoría de la explotación. Esta teoría será objeto de análisis en el capítulo siguiente.

Para Smith el trabajo *productivo* es el que añade valor al objeto al que se incorpora y resulta en una mercancía, fundamentalmente tangible y almacenable, con algún valor de mercado. En sus propios términos, el trabajo *productivo* “añade valor al objeto en que se emplea [...] se incorpora y realiza en algún objeto concreto o mercancía vendible, que dura algún tiempo tras la finalización del trabajo. En cierta forma es como una cantidad de trabajo almacenada y conservada para su empleo cuando se necesite para alguna ocasión. Posteriormente, este objeto, o lo que es lo mismo, el precio de tal objeto, puede poner en funcionamiento una cantidad de trabajo igual a la que originariamente lo produjo.”¹⁹¹

Smith toma como ejemplo de esta *clase* de trabajo el que realizan los obreros de las manufacturas y lo contrasta con el trabajo de los sirvientes domésticos. El trabajo del sirviente doméstico, afirma Smith, “no añade valor a nada [...] no se incorpora ni realiza en ninguna mercancía vendible u objeto específico. Sus servicios perecen, por lo general, en el mismo instante de su ejecución, y raramente dejan tras ellos huella o valor alguno por los que se pueda conseguir, posteriormente, una misma cantidad de servicios.”¹⁹² Es decir, el trabajo *improductivo* es el que genera servicios intangibles, que no añaden valor directamente y que, difícilmente, se pueden almacenar.¹⁹³

De acuerdo con lo anterior podría esperarse que para Smith todo trabajo dedicado a los servicios fuese improductivo, pero no es así. Smith excluye de esta

¹⁹¹ A. Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. I, libro segundo, capítulo 3, p. 387.

¹⁹² *Ibíd.*, p. 387.

¹⁹³ H. Myint, sostiene en su libro *Theories of Welfare Economics* (1948) que en estos pasajes de Smith se pueden encontrar dos versiones diferentes del concepto de trabajo *productivo* (y, por tanto, del concepto de trabajo *improductivo*). La primera es la *versión almacenamiento*, y se deduce de la referencia de Smith a que el trabajo *productivo* “se incorpora y realiza en algún objeto concreto o mercancía vendible, que dura algún tiempo tras la finalización del trabajo.” La segunda es la *versión valor*, según la cual el trabajo *productivo* produce artículos que “posteriormente, [...] pueden poner en funcionamiento una cantidad de trabajo igual a la que originariamente los produjo” (Citado por M. Blaug, *Teoría Económica de Ricardo*, op. cit., p. 144).

categoría a los comerciantes e intermediarios, aunque mantiene en ella a los burócratas y también a los médicos, abogados, *hombres de letras* y a los artistas en general. Las actividades comerciales, según Smith, *añaden* valor a los *inputs* recibidos mientras que, por ejemplo, “[...] *todos los funcionarios, tanto de justicia como de guerra que sirven (al soberano), y todo el ejército y la marina, son trabajadores improductivos, [...] sus servicios no producen nada por lo que se pueda conseguir una misma cantidad de servicios.*”¹⁹⁴

Smith se encarga de dejar claro sin embargo que los trabajadores *improductivos*, tienen un cierto valor y merecen también una *recompensa*. Los salarios de los trabajadores *improductivos* no provienen, según Smith, del valor generado por ellos mismos sino de los ingresos de las personas que los emplean. Estos ingresos a su vez pueden ser el resultado de una contribución productiva a la economía, o bien, pueden ser una participación en el *excedente* generado por otros factores que sí son productivos.

La distinción smithiana entre las dos *clases* de trabajo resulta hoy bastante arbitraria. No se puede seguir a Smith en limitar el calificativo de *productivo* de la forma en que lo hizo. Sin embargo, para él, tenía un significado claro y no carecía de sentido. Al definir el trabajo *productivo*, Smith trataba de delimitar las actividades que estimulan la acumulación de capital y el progreso económico. En realidad, lo que trataba de establecer era que cuanto mayor fuese la proporción de la fuerza de trabajo que se empleaba en dichas actividades, mayor sería la capacidad de crecimiento de la economía. El trabajo *improductivo* era el que se empleaba en actividades que no contribuían directamente al crecimiento. Para Smith, estas actividades eran, fundamentalmente, los servicios.

¹⁹⁴ Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. I, p. 388.

Es admisible afirmar que no todas las actividades estimulan igualmente el crecimiento económico. No obstante, es difícil delimitar con claridad cuáles son las actividades *productivas* en este sentido, debido a la falta de información, por lo que sería aventurado hacer afirmaciones generales sobre esta cuestión. Esta es, probablemente, la razón por la que el debate sobre el significado de lo *productivo* y lo *improductivo* ha desaparecido de la ciencia económica.

Adam Smith sin embargo, estableció una jerarquía de sectores según la importancia de la contribución de cada uno al crecimiento económico. En el capítulo 5 del libro segundo titulado “*Sobre los diferentes empleos de los capitales*” Smith señala que los capitales pueden ser empleados en la agricultura, las manufacturas, el comercio mayorista y el comercio minorista, y establece, más adelante, un *ranking* de estos sectores según su contribución al crecimiento. Al parecer el criterio sobre el que basa la ordenación es el número de trabajadores *productivos* que pone en movimiento cada unidad de capital empleada en cada sector; esto es, el inverso de la relación capital-trabajo de cada sector. Un sector es tanto más productivo (y contribuiría en mayor medida al crecimiento económico) cuanto menor sea su relación capital-trabajo.

Smith sitúa a la agricultura en la cabeza de la lista. Para él, “*el capital del agricultor pone en funcionamiento mucho más trabajo productivo que cualquier otro capital del mismo tamaño. De todas las formas en que un capital se puede emplear la agricultura es sin duda la más ventajosa para la sociedad.*”¹⁹⁵ Después viene la industria manufacturera, y a continuación el comercio al por mayor. La actividad menos productiva de todas era el comercio al por menor. Fuera de esta escala se encontraban todas las actividades que

¹⁹⁵ *Ibíd*em, pp. 418-19.

emplean trabajo *improductivo*. En definitiva, parece ser que, para Smith por lo menos, la distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo* era una cuestión de grado. Y si se está dispuesto a distinguir entre actividades más y menos productivas, parece también plausible afirmar que algunas actividades no son productivas en absoluto.

2. Las opiniones de Say y McCulloch

Algunos autores clásicos posteriores a Smith criticaron la distinción smithiana entre trabajo *productivo* y trabajo *improductivo*.

Para J. B. Say, por ejemplo, todo trabajo capaz de generar alguna utilidad debía ser considerado *productivo*. Él sostenía que *"la producción no era creación de materia sino creación de utilidad (entendida ésta) como la facultad que tienen las cosas de poder satisfacer las diferentes necesidades de los seres humanos. [...] Cuando un hombre vende a otro un producto cualquiera le vende la utilidad que hay en dicho producto; el comprador no lo compra más que debido a su utilidad [...]."*¹⁹⁶ Más adelante, agregaba que *"cualquiera que sea la operación a la que el trabajo se aplica, éste resulta productivo pues concurre a la creación de un producto. Así pues, el trabajo del sabio que hace experiencias y las consigna en libros es productivo, el trabajo del empresario, aunque no ponga inmediatamente manos a la obra, es productivo; en fin, el trabajo del peón, desde el jornalero que labra la tierra hasta el marinero que maneja un barco, es también productivo. Es raro que alguien se dedique a realizar un*

¹⁹⁶ J. B. Say, *Tratado de Economía Política*, op. cit., pp. 46-47.

*trabajo que no sea productivo, es decir, que no participe en los productos de una u otra industria.”*¹⁹⁷

Esta idea, llevada hasta sus últimas consecuencias, hubiera acabado lógicamente en un rechazo total de la distinción smithiana. No obstante, la distinción fue aceptada, en términos generales, como una forma de distinguir las actividades que afectaban positivamente al crecimiento económico y puede decirse que se mantuvo durante toda la época clásica.

J. R. McCulloch criticó también la distinción smithiana sobre la base de la utilidad. El sostenía, refiriéndose a Smith, que el resultado del trabajo, tanto de un sirviente doméstico como de un empleado de la industria manufacturera, consistía en productos o servicios y que éstos “*no eran otra cosa sino solamente utilidad.*”¹⁹⁸

Pero McCulloch puso más interés en mostrar que Smith había estrechado injustificadamente los límites del trabajo *productivo* que en desechar totalmente la distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo*. Él toma como ejemplo el trabajo que realizan los músicos, los cantantes de ópera y, en general, todo tipo de artistas y afirma que “*la afición por los entretenimientos que todos ellos proporcionan tiene la misma influencia sobre la riqueza nacional que la afición por el tabaco, el champán y otras mercancías de lujo. Nosotros deseamos acudir a sus exhibiciones y, consecuentemente, tenemos que pagar el precio requerido [...] De aquí se sigue que los entretenimientos en cuestión [...] crean nuevas necesidades y, al hacerlo, incentivan nuestra industria para procurar la recompensa por tales servicios.*”¹⁹⁹ Con un punto de vista como éste, McCulloch tenía que haber rechazado

¹⁹⁷ *Ibidem*, p. 72.

¹⁹⁸ J. R. McCulloch, *The Principles of Political Economy*, op. cit., p. 503.

¹⁹⁹ *Ibidem*, p. 506.

plenamente la distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo*, como lo había hecho Say. Pero la verdad es que McCulloch no fue tajante en este aspecto.

3. Las aclaraciones de John Stuart Mill

Mill defendió la distinción de Smith e insistió en la idea de que el trabajo *productivo* es el que crea riqueza (valor añadido) y contribuye a la acumulación de capital.²⁰⁰

No obstante, Mill dejó claro que la distinción de Smith era simplemente una cuestión de lenguaje y clasificación. En la tercera de sus *cuestiones no resueltas*, Mill sostiene que “*la utilidad de la clasificación es fijar la atención sobre las distinciones que existen entre las cosas, y la mejor clasificación es la que se funda en las distinciones más significativas,[...]. Al asignar un significado a las palabras productivo e improductivo debemos procurar que reflejen las distinciones más importantes que puedan expresar, sin una violación notoria de los usos habituales.*”²⁰¹

²⁰⁰ Malthus también mantuvo la distinción de Smith (aunque propone el término *servicios personales* en lugar de *trabajo improductivo* para evitar interpretaciones despectivas.- T. R. Malthus, *Principios de Economía Política*, op. cit., p. 30-). Malthus además utiliza la distinción smithiana en su análisis de las crisis de sobreproducción cuando propone un aumento del empleo de *trabajadores improductivos* como una de las formas de superar la crisis. Sobre esta cuestión, D. P. O’Brien hace una interpretación demasiado extrema. Este autor sostiene que Malthus no diferencia los tipos de trabajo según su influencia sobre el crecimiento económico sino según su relación con el fenómeno de las pléoras. (D. P. O’Brien, *Los Economistas Clásicos*, op. cit., p. 324).

²⁰¹ J. S. Mill, *Ensayos sobre Algunas Cuestiones Disputadas en Economía Política*, op. cit., p. 104.

En este mismo sentido se manifiesta en el capítulo 3 del libro primero de sus *Principios*. Aquí Mill se pregunta, después de presentar los argumentos de Say: “¿por qué no considerar productivo todo trabajo que produce utilidad? ¿por qué negar ese título al cirujano que arregla un miembro, al juez o al legislador que confiere seguridad, y darlo al lapidario que talla y pule un diamante?”²⁰² Más adelante Mill agrega: “Es absolutamente cierto que todas esas clases de trabajo producen una utilidad; y el problema que nos ocupa no hubiera sido nunca tal problema, si la producción de utilidad bastara para satisfacer la idea común que la humanidad se ha formado del trabajo productivo. Producción y productivo son, bien entendidas, expresiones elípticas, que entrañan la idea de algo producido, pero ese algo, en sentido ordinario, lo concibo yo no como utilidad sino como riqueza. Trabajo productivo quiere decir trabajo que produce riqueza.”²⁰³ Y la riqueza, para Mill, la constituyen los productos materiales. No obstante, incluye el trabajo empleado en adquirir *habilidad industrial* como trabajo *productivo* (en virtud, según él, de los productos materiales que produce dicha habilidad). Mill concluye el análisis de la cuestión señalando que de acuerdo con el uso habitual del *lenguaje de la economía política* hay muchos servicios que no constituyen *riqueza*. En definitiva, para Mill la distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo* no es más que una convención lingüística.²⁰⁴

²⁰² J. S. Mill, *Principios de Economía Política*, op. cit., p.64.

²⁰³ *Ibidem*, p.65.

²⁰⁴ Casi cincuenta años después de que se publicara la primera edición de los *Principios* de Mill, Alfred Marshall sugirió desechar este tipo de terminología. “Siempre que (dice Marshall) usemos aisladamente la palabra productivo deberá interpretarse en el sentido de productivo de medios de producción o de fuentes duraderas de goce. Pero éste es un término que se presta a confusiones y que no deberá utilizarse cuando se requiere precisión. Si alguna vez se desea emplearlo en un sentido diferente se debe especificar; por ejemplo, podemos hablar del trabajo como productivo de cosas necesarias.” Citado por Guido Montani (1987), “productive and unproductive labour”, en J. Eatwell, M. Milgate, y P. Newman (eds), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, The McMillan Press, Londres, vol. 4, p. 1008.

Mill también distinguió entre consumo productivo e improductivo. Para él, esta distinción era más importante que la que existía entre trabajo *productivo* e *improductivo*. El consumo productivo "*es aquel que se emplea en mantener y aumentar las fuerzas productivas de la comunidad, ya sean las que residen en el suelo, en sus materiales, en el número y eficiencia de sus instrumentos de producción, o en sus habitantes.*"²⁰⁵ Es decir, es el consumo de bienes y servicios necesarios para mantener o para ampliar el stock de capital físico (lo que en términos actuales conocemos por inversión bruta en capital fijo) y también el consumo de *capital humano*. El consumo improductivo es el *consumo de lujo* e incluye todo el consumo restante, "*pues ni la producción es su objeto ni resulta por ello mejorada.*"²⁰⁶

²⁰⁵ J. S. Mill, *Principios de Economía Política*, op. cit., p.70.

²⁰⁶ *Ibíd.*, p. 70.

LA TEORÍA MARXIANA DE LA EXPLOTACIÓN

BIBLIOTECA VIRTUAL

Hasta aquí las ideas que fueron apareciendo durante la época clásica en relación al funcionamiento del mercado de trabajo se han contemplado bajo el prisma de la *ortodoxia* económica. Naturalmente, la doctrina de la explotación de Marx queda fuera de este prisma. Sin embargo, no puede hacerse una revisión completa de las principales ideas relacionadas con del mercado de trabajo durante esta época sin mencionar los elementos esenciales de dicha teoría. Este capítulo se dedica a ello. En el primer apartado se trata situar la teoría de la explotación en el contexto de *El Capital*; en el segundo apartado se exponen las líneas generales de la teoría del valor-trabajo de Marx y se presenta el concepto marxiano de explotación. Finalmente, en los dos últimos apartados del capítulo, se intenta dar un esquema del razonamiento que lleva a Marx a postular la *explotación* de los trabajadores en el sistema capitalista. En ellos se trata la cuestión de la transformación de valores en precios (sin entrar en los aspectos más intrincados de la misma) y se hace una valoración de lo que, con posterioridad a Marx, se ha llamado *teorema fundamental marxiano*.

1. La doctrina de la explotación en el contexto de *El Capital*

Marx había llegado al estudio de la economía política procedente de la filosofía. Como filósofo había llegado a la conclusión de que la clave para el análisis del comportamiento humano estaba en la actividad productiva del hombre y su objetivo era nada más y nada menos que encontrar las grandes leyes explicativas del cambio histórico. Él creyó que esas leyes históricas existían, que eran identificables, y que precisamente el estudio de la economía le daría la clave para encontrarlas.

Marx centró su interés en el análisis de la vida económica en un período concreto de la historia (siglos XVII al XIX) y trató de identificar los rasgos diferenciales de la economía en ese período. Para él esos rasgos eran dos: (a) la propiedad privada de los medios de producción y (b) la polarización de la sociedad en dos clases – capitalista y trabajadora -. Tales rasgos configuraban un *modo de producción*, el capitalismo, y Marx se propuso construir un modelo económico que explicase la evolución de dicho modo de producción. Él hizo algunos esfuerzos en esta dirección e intentó identificar algunas leyes o tendencias evolutivas en el sistema capitalista: la concentración del capital, la disminución de la tasa de ganancia, la miseria creciente del proletariado, etc.

Antes de abordar este análisis dinámico, Marx trató de descubrir la *verdadera esencia* del capitalismo. Tras su lectura de la literatura económica clásica llegó a la conclusión de que el *trabajo* era la esencia de todo valor y postuló que el mecanismo que realmente mueve el sistema capitalista es la explotación del trabajo por el capital. Esta explotación se manifiesta a través de la apropiación de parte de lo producido por la

mayoría de la población (los trabajadores) por la clase social minoritaria (los capitalistas) que controla la marcha del sistema.

El Capital puede entonces concebirse como una obra con dos objetivos. Por una parte, se trata de descubrir la *esencia* del capitalismo; algo que existe, pero que a simple vista no se ve: el capitalismo sólo puede subsistir gracias a la explotación de la clase trabajadora por la clase capitalista. Por otra parte, se intenta construir un sistema dinámico que explique la evolución del capitalismo.

Los dos objetivos no se encuentran claramente separados en *El Capital*. Ambas cuestiones se analizan a la vez y de manera entremezclada. La primera está formulada en el lenguaje de la teoría del valor-trabajo de Marx. La segunda, el análisis de la dinámica capitalista, queda bastante oscurecida por dicho lenguaje. No obstante, puede decirse, aunque aquí no trataremos de justificarlo, que el lenguaje de la teoría del valor no afecta a la validez del análisis de Marx en lo referente a las tendencias a largo plazo del sistema económico.²⁰⁷

En este capítulo no vamos a entrar en lo que tal vez sea la parte más importante de la teoría marxiana: el análisis de la evolución a largo plazo del sistema capitalista. Nuestro interés aquí se centrará exclusivamente en la teoría de la explotación. En primer lugar, trataremos de situar el concepto de explotación dentro de la Teoría del valor-trabajo de Marx. A continuación, discutiremos la conexión entre explotación y capitalismo y eso nos llevará a hacer algunas referencias al llamado *problema de la*

²⁰⁷ A este respecto, Joan Robinson escribe que “*lo embarazoso de calcular en términos de valor, en tanto que las mercancías y la fuerza de trabajo están constantemente cambiando de valor, explica mucho de la falta de claridad de la exposición de Marx [...].*” Y agrega más adelante: “*ningún punto sustancial de la argumentación de Marx depende de la teoría del valor trabajo.*” (J. Robinson (1966) *An Essay on Marxian Economics*, MacMillan, 2ª edición, Londres. Traducción al castellano: *Introducción a la Economía Marxista*, 1978, Siglo XXI, pp. 41-43).

transformación. Concluiremos el capítulo con una evaluación crítica de la teoría de la explotación de Marx.

2. La teoría del valor-trabajo y el concepto marxiano de explotación

La idea básica de la teoría del valor-trabajo es que los precios de los bienes se explican fundamentalmente a partir de las cantidades de trabajo incorporadas en los mismos. A veces se dice que la teoría clásica del valor, es decir, la idea de que los precios se determinan a largo plazo por los costes de producción, constituye, en la versión de Adam Smith y, sobre todo, en la versión de Ricardo una teoría del valor-trabajo. Sin embargo, conviene hacer varias precisiones sobre este punto. Adam Smith defendió la validez de la teoría del valor-trabajo para un período histórico muy concreto: “*el estado más temprano y rudo de la sociedad que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra.*” Para ilustrar su punto de vista, Smith utilizaba el ejemplo de un *país de cazadores* en el que la caza del ciervo requiere la mitad de tiempo que la caza del castor. Naturalmente, en una sociedad de este tipo sería de esperar que un castor se intercambiase por dos ciervos.²⁰⁸ Pero Smith era perfectamente consciente de que, en una sociedad *avanzada*, los precios relativos no tienen por qué coincidir siempre con las cantidades relativas de trabajo.

²⁰⁸ Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op. cit. vol. I, libro primero, capítulo 6, p. 133.

Ricardo estuvo tal vez más cerca de la teoría del valor-trabajo, pero no llegó a defenderla con generalidad. Ricardo compartía la teoría básica de los precios, de raíz smithiana, basada en el coste de producción. Él simplemente creyó que la cantidad de trabajo incorporada en los bienes podía servir para describir la estructura de precios relativos *de una manera aproximada*; y no tuvo reparos en recurrir a dicha aproximación para resolver algunos problemas analíticos que le fueron surgiendo a lo largo de su obra.

Marx hizo suya la teoría del valor-trabajo y, *aparentemente*, quiso llevarla a sus últimas conclusiones lógicas. Pero el análisis de Marx no explica que en el capitalismo desarrollado el precio de un bien se determine por la cantidad del trabajo incorporado o que los precios relativos tiendan a la larga a ser proporcionales a la cantidad de trabajo que incorporan. Lo que en realidad hace Marx es utilizar la teoría del valor-trabajo para demostrar, según él, el carácter *explotador* del sistema capitalista.

El valor de un bien, para Marx, es prácticamente *por definición*, igual al *trabajo socialmente necesario* para la producción de dicho bien. Con alguna simplificación podría decirse que el valor de un bien es igual a la cantidad total de trabajo incorporado en una unidad del bien (tanto el *trabajo directo* como el trabajo incorporado en la producción de los inputs o *trabajo indirecto*). Por otra parte, los precios, según Marx, se determinan de la misma forma que en la teoría clásica ortodoxa, es decir, por los costes de producción a largo plazo. Es decir, para Marx, valor y precio son dos cosas distintas. Los valores relativos no tienen por qué coincidir siempre con los precios relativos. Es más, se espera que en el capitalismo desarrollado los unos no coincidan con los otros. Aunque sí se espera que haya algún tipo de relación entre valores y precios. De hecho,

Marx, intenta encontrar una relación sistemática entre los valores y los precios con el propósito de desvelar la naturaleza explotadora del sistema capitalista. Así se origina el *problema de la transformación* al que nos referiremos más adelante.

Conviene ahora precisar el concepto marxiano de explotación. El sentido que el lenguaje corriente da a este término cuando se refiere a las relaciones laborales está cargado de connotaciones éticas. Marx, sin embargo, no quiere hacer una teoría normativa. Él da un concepto de explotación desprovisto de connotaciones valorativas.

Para Marx la explotación del trabajo se da cuando el obrero recibe, a cambio de una jornada de trabajo, bienes y servicios que incorporan menos de una jornada completa de trabajo. En otros términos, existe explotación cuando el trabajo *se vende por menos de su valor*. La diferencia entre la duración de la jornada laboral y el tiempo de trabajo incorporado en el salario (los bienes salariales) que percibe el trabajador constituye la *plusvalía*. Y el cociente entre la plusvalía y el tiempo de trabajo incorporado en los bienes salariales se define como *tasa de explotación*.

Dadas estas definiciones es bastante simple demostrar que la plusvalía, y por tanto la explotación, no existirían en un mundo hipotético en el que los trabajadores fueran productores independientes; donde cada trabajador poseyera sus propios medios de producción (que no podría alquilar a otros productores independientes), y comercializara sus propios productos. Este era el mundo hipotético al que Marx se refería al hablar de la *producción simple de mercancías* (una abstracción teórica con la cual pretendía representar esquemáticamente las economías precapitalistas). Bajo la *producción simple de mercancías* todos los trabajadores reciben el mismo ingreso por igual tiempo de trabajo (pues si no fuera así habría desplazamientos de trabajadores

entre las distintas actividades productivas). Los precios coinciden con los valores y la plusvalía y la explotación no existen. Este mundo sería el *equivalente* al “*estado más temprano y rudo de la sociedad*” de Adam Smith, en el que los bienes se intercambian en proporción a la cantidad de trabajo incorporado porque no hay capital.

3. Capitalismo y explotación

Según Marx, la sociedad basada en la *producción simple de mercancías* da paso al capitalismo, una sociedad caracterizada por la separación entre propietarios de los medios de producción (capitalistas) y los que sólo poseen su fuerza de trabajo (trabajadores). Marx quiere demostrar que este cambio trae consigo la aparición de la plusvalía y la explotación.

No resulta difícil probar que la tasa de explotación es positiva en el nuevo modelo de sociedad, si introducimos algunos supuestos bastante restrictivos. Esencialmente hay que suponer que la *composición orgánica del capital* (aproximadamente equivalente a la relación capital-trabajo) y la tasa de rotación del capital son *idénticas* en todas las industrias. Bajo tales supuestos se sigue que la proporción entre beneficios y costes salariales es igual para todas las industrias (dado un salario uniforme entre industrias) y esto implica proporcionalidad entre los precios de los productos finales y las cantidades de inputs de trabajo. Los bienes se intercambiarán entonces en proporción al trabajo incorporado en su producción. Los precios relativos y

los valores relativos serán iguales y la plusvalía será equivalente al beneficio.²⁰⁹ De todo ello se deduce que va a haber una tasa de explotación homogénea en toda la economía.²¹⁰

El problema se complica cuando se tiene en cuenta que en el mundo real la relación capital-trabajo y la tasa de rotación del capital varían de unas industrias a otras. En este caso los precios relativos no se corresponden con los valores relativos y la plusvalía deja de coincidir con el beneficio. Ahora los valores, la plusvalía y la tasa de explotación dejan de ser observables. Lo que sí se puede observar, y lo que en realidad determina el comportamiento de los empresarios, son los precios y los beneficios.

Marx no renuncia, sin embargo, a demostrar que detrás de estos precios y de estos beneficios sigue existiendo una plusvalía y una tasa de explotación positiva. Pero, para demostrar eso, hace falta explorar las relaciones entre valores y precios, entre tasa de explotación y tasa de beneficio. Con la transformación de valores en precios Marx pretende encontrar esas relaciones de forma que le permitan sostener la idea de que los beneficios dependen solamente de la cantidad de trabajo empleada (es decir, la idea de que la tasa de explotación es igual en todas las industrias independientemente de las variaciones observadas en la relación capital-trabajo).

²⁰⁹ Marx no formuló ni explícita ni implícitamente el supuesto de una relación capital-trabajo idéntica en todas las industrias. No obstante, en el Libro Primero de *El Capital*, Marx sí que supone una tasa de rotación del capital idéntica e igual a uno para todas las industrias y una tasa salarial constante. (M. Blaug, *Teoría Económica en Retrospección*, op. cit., p. 293)

²¹⁰ A este respecto, Joan Robinson argumenta que “*En un sistema en el cual los precios corresponden a los valores, el producto neto de cantidades iguales de trabajo es vendido por cantidades iguales de dinero. Así, dadas tasas salariales uniformes entre industrias, la plusvalía en términos de dinero, por unidad de trabajo es igual en todas partes. Decir que los precios relativos corresponden a los valores relativos es lo mismo que decir que el grado de explotación es igual en todas las industrias*” (J. Robinson, *Introducción a la Economía Marxista*, op. cit., p. 35). El mismo argumento es desarrollado de forma más amplia por M. Blaug (*Teoría Económica en Retrospección*, op. cit. p. 294-95).

4. El problema de la transformación y el teorema fundamental marxiano

Marx ilustra su concepción de la transformación de valores en precios en el libro tercero de *El Capital*, particularmente en los capítulos 8 al 12. A través de un ejemplo numérico²¹¹ describe cómo pueden transformarse los valores en precios y demuestra, según él, que la única fuente de beneficios es la plusvalía. Sin embargo, cometió algunos errores en el proceso de la transformación, de forma que su solución fue incorrecta y originó lo que desde entonces se ha llamado *problema de la transformación*.

Desde la época de Marx ha habido varias tentativas para resolver *el problema de la transformación*. El primer autor que se ocupó del tema fue el estadístico y matemático de origen ruso Ladislaus von Bortkiewicz., que expuso su solución en un artículo publicado en alemán en 1906. Tras los escritos de Bortkiewicz, *el problema de la transformación* prácticamente desapareció del panorama del pensamiento económico anglosajón hasta que P. Sweezy, con su obra *Teoría del Desarrollo Capitalista* (1942), hace rebrotar el debate, que se amplía poco después, precisamente, con la edición en inglés del artículo de Bortkiewicz.²¹² En los años cuarenta y cincuenta del pasado siglo las contribuciones más importantes al *problema de la transformación* fueron la de J.

²¹¹ Karl Marx (1867), *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Libro Tercero. Traducción de la editorial siglo XXI, Madrid, 1987, vol. 6, pp. 196-98.

²¹² L. Bortkiewicz, (1906-1907), "Value and Price in the Marxian System", *International Economic Papers*, nº2, 1952, pp. 5-60. Una versión corta de este artículo, realizada por el propio Bortkiewicz en 1907, puede consultarse en castellano bajo el título: "Contribución a una Rectificación de los Fundamentos de la Construcción Teórica de Marx en el Volumen III de *El Capital*", en *Economía Burguesa y Economía Socialista* (1974), *Cuadernos del Pasado y Presente*, nº 49, Córdoba, Buenos Aires, pp. 191-213.

Winternitz,²¹³ y sobre todo la de F. Seton,²¹⁴ que ha pasado a considerarse como el punto de partida del debate moderno de la transformación. Un artículo posterior de M. Morishima y F. Seton²¹⁵ contiene ya la primera demostración de que la existencia de una tasa de beneficios positiva implica la existencia de una tasa de explotación positiva y uniforme en el sistema económico. Tal demostración es calificada por el propio Morishima como *teorema fundamental marxiano*.²¹⁶

De acuerdo con este teorema parece válida pues la presunción de Marx sobre el carácter *explotador* del sistema capitalista. No obstante, el *teorema fundamental marxiano*, aunque sea formalmente correcto, puede suscitar interpretaciones confusas.

El teorema en cuestión podría expresarse también en los siguientes términos: dado que el mantenimiento del sistema capitalista exige una tasa de beneficio positiva, y dado que no puede haber beneficios sin explotación, se sigue que tampoco puede haber capitalismo sin explotación. Así expuesto, puede pensarse lo siguiente: Como los trabajadores están explotados bajo el capitalismo, la sustitución de este sistema por otro que en el que se elimine la explotación ha de resultar ventajosa para ellos. Sin embargo,

²¹³J. Winternitz (1948), “Values and Prices: A Solution to the So-Called Transformation Problem”, *The Economic Journal*, vol. 58:230, pp. 276-280.

²¹⁴F. Seton (1957) “The Transformation Problem”, *Review of Economic Studies*, junio, pp.149-60. (Traducción al castellano: “El problema de la Transformación”, *Revista Española de Economía*, enero-abril, 1975, pp. 211-28).

²¹⁵M. Morishima y F. Seton (1961), “Agregation in Leontief Matrices and the Labor Theory of Value”, *Económica*, vol. 29, pp. 203-22.

²¹⁶Al parecer N. Okishio (1963) llegó al mismo resultado de modo independiente en el artículo “A Mathematical note on Marxian Economics” *Weltwirtschaftliches Archiv*, 3, (Traducción al castellano en la *Revista Española de Economía*: “Nota Matemática sobre los Teoremas Marxianos” enero-abril, 1975, pp. 361-76). Por ello Morishima se refiere a veces al *teorema marxiano fundamental* como teorema de Morishima-Seton-Okishio. Morishima ha reformulado posteriormente este teorema bajo condiciones menos restrictivas y ha obtenido el *teorema fundamental marxiano generalizado*. Véase M. Morishima (1973) *Marx's Economics* (Traducción al castellano: *La Teoría Económica de Marx*, op. cit.); y M. Morishima y G. Catephores (1978) *Value, Exploitation and Growth*, MacMillan, Londres (Obra traducida al castellano por la editorial Oikos-tau : *Valor, Explotación y Crecimiento*, 1990).

el teorema en realidad no dice nada de eso. Sus implicaciones desde el punto de vista del bienestar son nulas.

En realidad lo único que demuestra el teorema es que, bajo el sistema capitalista, el trabajo humano *se vende por debajo de su valor*. Partiendo de una definición objetiva de explotación y después de un desarrollo matemático de cierta complejidad, el resultado al que se llega es que una jornada de trabajo humano se intercambia por bienes y servicios que incorporaran una cantidad total de trabajo (directo e indirecto) de duración inferior a dicha jornada. El resultado *sugiere* que el intercambio de trabajo por salarios tiene algo de desigual e injusto. Más aún, algunos dirían en base a esta valoración que la diferencia entre el valor del trabajo y el salario recibido debería ir a parar a las manos de los trabajadores y no a las de los capitalistas; o, dicho de otro modo, algunos proclamarían el *derecho de los trabajadores a todo el producto del trabajo*. Sin embargo, no pueden deducirse conclusiones éticas a partir de supuestos de hecho. El que una hora de trabajo se intercambie por bienes y servicios que incorporen más o menos de una hora de trabajo no tiene ningún significado ético; desde luego tampoco tiene ningún significado desde el punto de vista del bienestar social : el *teorema fundamental marxiano* no quiere decir que si se aboliera la explotación – si se lograra crear un sistema económico en el que los salarios reflejaran el verdadero valor del trabajo - el nivel de vida de la clase trabajadora sería más alto.

RESUMEN FINAL

A lo largo de los doce capítulos que forman esta investigación se ha tratado de delimitar el cuerpo de doctrina que en el campo de la economía laboral se fue estableciendo durante el período clásico de la historia del pensamiento económico. Se ha visto que este cuerpo doctrinal estaba constituido por un conjunto de contenidos teóricos principales y por unas líneas de argumentación bastante consistentes por lo que podría hablarse de el *modelo de mercado de trabajo de la escuela clásica*.

En este apartado se presentan de forma resumida los elementos esenciales de este modelo y se sintetizan las conclusiones más relevantes que pueden extraerse del mismo.

Se ha dividido este apartado en tres bloques que se corresponden con las tres partes en las que se ha estructurado la investigación, según se indicó en la introducción.

En el primer bloque se sintetizan las conclusiones más relevantes sobre los contenidos teóricos principales aportados por los economistas clásicos en relación con el mercado de trabajo. Dichos contenidos aparecen a lo largo de los seis primeros capítulos de la investigación.

En el segundo bloque se sintetizan los argumentos más significativos que utilizaron los economistas clásicos en torno a las leyes de pobres, la limitación legal de la jornada de trabajo y los efectos de los sindicatos que han sido discutidos en los capítulos 7, 8 y 9.

Finalmente, en el tercer bloque, se resumen las ideas más importantes acerca de la división del trabajo y el crecimiento económico, la distinción entre trabajo productivo e improductivo y la teoría marxiana de la explotación, que fueron debatidas en los capítulos 10, 11 y 12.

1. Elementos teóricos principales: el modelo de mercado de trabajo de la escuela clásica

Oferta de trabajo, demanda y salarios

La mayoría de los autores clásicos razonaron en términos de un mercado de trabajo agregado en el que los elementos fundamentales eran la oferta y la demanda y en el que se presuponía un mecanismo competitivo para la determinación de los salarios.

En cuanto a la teoría clásica de la oferta de trabajo hay que señalar que es una teoría esencialmente demográfica. Los clásicos estaban interesados fundamentalmente en la evolución de la población total. Ellos creían que conociendo la evolución de la población total se conocía la evolución de la oferta de trabajo. No obstante, entre los

escritos clásicos sobre oferta de trabajo pueden encontrarse algunas referencias al papel de los salarios como incentivos al trabajo. En este sentido, cabe destacar las aportaciones de Smith y McCulloch que compartían la idea de que los individuos responden de forma positiva a los estímulos salariales. McCulloch además apuntó la posibilidad de una curva de oferta con pendiente negativa (*backward-bending supply curve*) cuando reconoció que la respuesta a mayores salarios, más allá de un cierto punto, podía tener un impacto negativo en la cantidad de trabajo ofrecido. Aparte de esta intuición de McCulloch no hubo, entre los economistas clásicos, más referencias al tema de la elección entre trabajo y ocio.

Por otra parte, la teoría clásica de la demanda de trabajo se construye a partir de la noción de fondo de salarios. La idea de un fondo, parte integrante del capital previamente acumulado, destinado a remunerar a los trabajadores, la desarrollaron plenamente Turgot y Smith. Esta hipótesis, en su versión más estricta, llevó a los economistas clásicos posteriores a considerar dicho fondo como una cantidad fija al comienzo de cada período productivo y dedicada incondicionalmente al pago de salarios. De este modo el gasto en mano de obra se considera una constante a corto plazo, lo que implica una demanda de trabajo en forma de hipérbola rectangular.

La integración de la noción del fondo de salarios, básicamente la demanda de trabajo en la economía clásica, con la oferta de trabajo da lugar a la llamada *doctrina del fondo de salarios*, una teoría muy elemental del mercado de trabajo que alcanzó su desarrollo pleno con autores como McCulloch, Senior y, sobre todo, John S. Mill. De acuerdo con estos autores, la demanda de trabajo de cada momento juntamente con la oferta, que también se supone fija a corto plazo, determinan el salario. Dicho de otro

modo, el salario de cada período se obtiene dividiendo el fondo de salarios entre la fuerza de trabajo.

Esta teoría elemental permite explicar también las ideas clásicas sobre la evolución de los salarios a largo plazo. Por un lado, la evolución de la demanda de trabajo, según los clásicos, viene determinada por la tasa de acumulación del capital, que gobierna los aumentos del fondo de salarios; por otro lado, la tasa de crecimiento de la población, que explican a través de los principios malthusianos, gobierna las variaciones de la oferta de trabajo. Entonces, la evolución de los salarios a largo plazo dependerá de la importancia relativa de cada fuerza. Si las fuerzas de acumulación de capital dominan a las fuerzas de crecimiento demográfico, los salarios crecerán y se mantendrán por encima del nivel de subsistencia. Este sería el caso de las economías en expansión de Smith. Si el crecimiento de la población compensa los efectos de la acumulación de capital, los salarios no estarán mucho tiempo por encima del nivel de subsistencia. Tendríamos así la evolución de los salarios a largo plazo postulada por Malthus y Ricardo que, posteriormente, relativizaron autores como McCulloch, Senior y John S. Mill.

Hubo, no obstante, algunos autores del período clásico que percibieron las insuficiencias de la doctrina del fondo de salarios, sobre todo, cuando trataron de explicar los problemas del mercado a corto y a medio plazo. Así, por ejemplo, cuando se plantearon la cuestión de la maquinaria o los efectos de los sindicatos, aparecía el tema de la sustitución entre capital y trabajo. Ellos intentaron incorporar las posibilidades de sustitución entre factores a la teoría del fondo de salarios. Pero puede afirmarse que no lograron dar a esta cuestión un tratamiento sistemático. En este

contexto se sitúan las primeras críticas a la doctrina del fondo de salarios y la llamada *retractación* de John S. Mill.

Diferencias salariales

Respecto a la cuestión de las diferencias salariales las aportaciones durante el período clásico fueron muy significativas, aunque se debieron solamente a dos figuras: Adam Smith y John S. Mill. Smith insertó sus argumentos en el marco de análisis de un mercado de trabajo competitivo. En este marco Smith destaca la idea de que la competencia lleva a que se igualen las *ventajas netas* (la suma de las remuneraciones monetarias y no monetarias) entre las distintas ocupaciones y para individuos diferentes. La existencia de diferencias salariales únicamente se explica por dos vías: (a) porque no todos los trabajos son igualmente atractivos; y (b) porque no todos los trabajadores son perfectamente intercambiables. En la primera vía encajarían perfectamente tres de las cinco razones que ofreció Smith para explicar las diferencias salariales en *La Riqueza de las Naciones*: la *desutilidad* de los distintos tipos de trabajo, el carácter irregular de los rendimientos obtenidos en las distintas ocupaciones, y la *incertidumbre extrema* en los rendimientos de algunas ocupaciones. También encajaría la cuarta razón que aparece en *La Riqueza de las Naciones*, el *grado de responsabilidad* que exigen los distintos puestos de trabajo, si se interpreta la responsabilidad como una carga para el individuo que aumenta la *desutilidad* del trabajo. En la segunda vía encajaría la segunda razón que Smith destacó en *La Riqueza de las Naciones*: el coste de la formación en un oficio y de

la educación en general; y también encajaría aquí el *grado de responsabilidad* en el puesto de trabajo, si consideramos la responsabilidad como una cualidad que sólo poseen algunos individuos.

John S. Mill aceptó, en general, los argumentos de Smith sobre las diferencias salariales. No obstante, también ofreció algunas explicaciones originales como la interpretación, señalada en el párrafo anterior, de la responsabilidad como una cualidad especial de los trabajadores y la consideración de los sindicatos como una forma de acción colectiva capaz de obtener para sus miembros salarios mayores a los que obtendrían sin ellos. Mill añadió también algunas ideas nuevas respecto del papel de la educación en las diferencias salariales. Según él, y en contraste con Smith, la educación que se impartía en las escuelas de su tiempo, más que un mecanismo de nivelación social era un instrumento para la perpetuación las diferencias de clase.

De todas estas ideas surge la teoría moderna de las diferencias salariales en los años sesenta del siglo pasado, a raíz de las primeras investigaciones en el campo del capital humano.

El mercado de trabajo y la ley de Say

Los economistas clásicos también exploraron y ofrecieron explicaciones sobre las relaciones entre el mercado de trabajo y el resto de mercados, fundamentalmente, el mercado de bienes y servicios.

La evidencia de episodios de depresión en las economías occidentales y, particularmente, en la economía inglesa después de las guerras napoleónicas llevó a los economistas clásicos a interesarse de manera especial por la relación entre el mercado de bienes y servicios y el de trabajo. Surgió así un debate sobre las causas de las crisis de sobreproducción y sobre su relación con las situaciones de desempleo en el mercado de trabajo. Sus explicaciones al respecto no fueron, en este caso, unánimes.

Por un lado estaban autores como Malthus o Sismondi que consideraban la crisis como un estado permanente causado por la insuficiencia de demanda agregada. Ellos pensaban que la economía estaba abocada al estancamiento por causa de una insuficiente demanda de los consumidores que, a su vez, justificaban por el escaso poder de compra de la clase trabajadora y por la excesiva propensión al ahorro de la clase capitalista. Para ellos, la insuficiente demanda de los consumidores haría que la inversión, tarde o temprano, quedara estancada y limitara la demanda de mano de obra. En definitiva, estos autores vislumbraban una situación de estancamiento en la que la producción de bienes y servicios se veía constreñida por una insuficiencia permanente de demanda y no por las disponibilidades de recursos.

Por otro lado, estaban Say, James Mill, Ricardo, John S. Mill y el resto de economistas clásicos ortodoxos que creían que las crisis eran situaciones pasajeras. El argumento teórico que utilizaron para justificar dicha creencia era lo que en su tiempo se conoció como ley de los mercados (posteriormente *ley de Say*). Con esta ley se trataba de transmitir la idea de que los recursos productivos no permanecerán indefinidamente ociosos por falta de demanda agregada. Sin embargo, los economistas clásicos no llegaron nunca a justificar plenamente este punto de vista.

La versión más primitiva de la *ley de Say*, la que expusieron autores como Say, James Mill y Ricardo, partía del supuesto de una propensión al gasto universalmente igual a uno, lo que implicaba automáticamente la *identidad* entre la oferta y la demanda agregadas. Según estos autores, los ahorros, tarde o temprano, acaban canalizándose hacia la inversión. No existe, por tanto, la posibilidad de un exceso generalizado de mercancías. Tan sólo son posibles excesos de oferta (o de demanda) de carácter local que terminan corrigiéndose a través de cambios en los precios relativos.

Con John S. Mill la *ley de Say* dejó de basarse en una identidad. Mill admite la posibilidad de que la oferta y demanda agregadas no sean iguales en todo momento; pero también reconoce que existen mecanismos que llevan a garantizar la *igualdad* en condiciones de equilibrio. Las crisis de sobreproducción eran para Mill situaciones en las que sobran mercancías y falta dinero; pero él confiaba en que tales situaciones se resolverían mediante cambios en el sistema de precios y en el tipo de interés. El exceso de oferta de mercancías daría lugar a reducciones generalizadas en los precios (lo que estimularía la demanda de bienes), y permitiría, a su vez, que hubiera más dinero disponible para hacer frente a las demandas de préstamos. El tipo de interés bajaría y esto haría que el mercado de bienes, el de dinero y el de crédito se equilibrasen.

De ambas versiones de la *ley de Say* se intentó derivar una tendencia hacia el pleno empleo de los factores de producción. Pero, en realidad ninguna de las dos versiones implican por sí solas que tenga que haber pleno empleo. La *identidad* de Say tan sólo excluye la posibilidad de que haya un exceso de oferta o de demanda de bienes y servicios en términos agregados. Pero no dice nada sobre el nivel de empleo de los recursos disponibles. La *igualdad* de Say lo único que nos dice es que si la oferta

agregada es mayor o menor que la demanda agregada existen mecanismos de ajuste (las variaciones de los precios y del tipo de interés) que garantizan la coordinación entre los mercados de bienes por un lado y los mercados de dinero y crédito por otro. Pero no nos dice nada sobre la coordinación de estos mercados con el de trabajo.

En realidad la ley de Say no predice ningún fenómeno observable. Tan solo puede decirse que la *ley de Say* expresa la confianza en que un sistema de precios *libres* va a ser siempre capaz de coordinar todos los mercados y lograr el equilibrio simultáneo de todos ellos, *incluido el de trabajo*.

Desempleo

Las referencias al tema del desempleo en la economía clásica no solamente se dieron en el contexto de la discusión sobre las crisis de sobreproducción y sobre la *ley de Say*. Algunos de los economistas clásicos más importantes se refirieron al tema del desempleo en el mercado de trabajo en el contexto de la llamada *cuestión de la maquinaria*. Aquí valoraron la posibilidad de que la sustitución de trabajadores por máquinas hiciera posible una situación de *desempleo tecnológico* con carácter *permanente*. Ninguno de ellos admitió, no obstante, dicha posibilidad. Aunque tampoco puede decirse que los mecanismos de ajuste que propusieron fueran totalmente satisfactorios.

Ricardo y McCulloch, por ejemplo, admitieron que la introducción de innovaciones tecnológicas podía generar desempleo, aunque éste sólo podría tener un

carácter puramente transitorio. Ambos autores señalaron además los mecanismos que, según ellos, conducirían a la reabsorción de la mano de obra desempleada

El argumento de McCulloch era que las innovaciones tecnológicas traerían como consecuencia un aumento de la producción total que acabaría reabsorbiendo la mano de obra que pudiera haber sido desplazada por dichas innovaciones. Pero este argumento no permite concluir que el desempleo acabe desapareciendo. El crecimiento económico no basta para asegurar el pleno empleo a menos que introduzcamos algunos elementos adicionales sobre el comportamiento dinámico del sistema. Si no hay flexibilidad de salarios (o si estos no pueden caer por debajo de un cierto nivel mínimo), es posible que no se llegue a alcanzar el equilibrio en el mercado de trabajo.

Ricardo, por su parte, indicó en el capítulo 31 de la tercera edición de sus *Principios* un mecanismo de ajuste muy parecido al de McCulloch. Para él la introducción de maquinaria generaría un aumento de los beneficios; y, en la medida en que estos beneficios se reinvirtieran, habría un proceso gradual de reabsorción de la mano de obra desempleada. En términos generales, podría decirse que, mientras haya acumulación de capital, estará aumentando la demanda de trabajo. Con lo cual cabe esperar que el desempleo acabe desapareciendo. En el argumento de Ricardo tampoco se tienen en cuenta los ajustes salariales. No obstante, aunque Ricardo no hablase expresamente de los ajustes salariales en el capítulo que dedicó a la *cuestión de la maquinaria* en sus *Principios*, puede decirse que la teoría ricardiana sí que ofrece esta posibilidad de ajuste. Es decir, cabe esperar que el desempleo dé lugar a caídas en los salarios y que esto estimule la contratación de mano de obra. Si los salarios son plenamente flexibles, el pleno empleo estará garantizado.

Finalmente, fuera del ámbito ortodoxo, el tema del desempleo fue contemplado de manera especial por Karl Marx. Este autor, a diferencia de la mayoría de los autores clásicos, describió el funcionamiento del mercado de trabajo como un *proceso* que no alcanza nunca el equilibrio. El desempleo para Marx no era un fenómeno transitorio sino que era una característica permanente o *estructural* de la economía.

Marx describió un mercado de trabajo caracterizado por un proceso continuo de expansión y contracción del desempleo, por la evolución cíclica de los salarios y por la idea de que la economía funciona siempre con un determinado volumen de *desempleo estructural*. Estas ideas acerca de cómo funciona el mercado de trabajo pueden resultar más atractivas desde el punto de vista empírico que la visión tradicional del equilibrio. Sin embargo, ninguna de esas ideas de Marx cuenta con bases teóricas sólidas.

2. Leyes de pobres, reducción de la jornada de trabajo y sindicatos

La mayoría de los economistas del período clásico participaron en los debates sobre las cuestiones de la actualidad económica de su tiempo. Y las opiniones que expresaron en relación con algunas cuestiones referentes al funcionamiento del mercado de trabajo nos permiten completar el panorama de la “economía laboral” clásica. Además, estos debates nos permiten comprobar hasta qué punto los argumentos de los clásicos eran parecidos a los que andan en circulación hoy día cuando se discuten temas similares.

Leyes de pobres

El primer debate que hemos analizado es el que tuvo lugar en Inglaterra durante las tres primeras décadas del siglo XIX en torno a la conveniencia de modificar las *leyes de pobres* vigentes en este país desde la primera mitad del siglo XVI.

Las leyes de pobres eran un conjunto de normas y prácticas que formaban un sistema de ayuda legal a los pobres ingleses financiado con impuestos. En esas normas se establecían los colectivos a los que se dirigían las ayudas, el tipo de ayudas y su financiación y, también la forma de gestionar todo el sistema. Se complementaban además con otra serie de normas que restringían la movilidad de los pobres (*leyes de asentamiento*). Las ayudas variaban dependiendo del tipo de pobres: limosnas y asilos para los pobres *incapacitados* (ancianos y enfermos), aprendizaje de oficios para los niños, trabajo para los pobres *capacitados*, y castigo o prisión para los que podían y no querían trabajar.

Los economistas clásicos se mostraron, en general, críticos con este sistema de ayuda legal. Malthus fue el primero que planteó un ataque frontal a las *leyes de pobres* de su tiempo. En la primera edición de su *Ensayo sobre la Población* Malthus desarrolló todos argumentos que le llevaron a proponer la derogación completa de dichas leyes, aunque de manera gradual. En primer lugar, Malthus decía que los subsidios a los pobres conllevaban un aumento de la demanda cuya única consecuencia era la subida de los precios. En segundo lugar, los subsidios a los pobres, según Malthus, no servirían para sacarles de la miseria. Solamente servirían para incentivar el crecimiento de la población. En tercer lugar, Malthus decía que los subsidios a los pobres, al reducir los

incentivos al trabajo, estimulaban la indolencia. Esto naturalmente significaba una menor productividad del trabajo. En cuarto lugar, Malthus puso de manifiesto que el sistema de ayuda legal absorbía parte de las rentas de la tierra y de los beneficios empresariales (ya que se financiaba con impuestos), lo que conducía a una reducción de la actividad productiva.

Todos estos argumentos fueron aceptados, en términos generales, por autores como Ricardo y Senior. Ricardo puso énfasis en el argumento de la disminución de la productividad del trabajo, y en general, en la idea de que las leyes de pobres constituían una injerencia perjudicial en el principio de *la libre concurrencia del mercado*. Senior hizo hincapié en los efectos de las *leyes de asentamiento* sobre la movilidad del trabajo e insistió en señalar que las leyes de pobres reducían tanto la oferta como la productividad del trabajo. Sin embargo, a pesar de esgrimir argumentos en contra del mantenimiento de las *leyes de pobres*, Senior vio tantos obstáculos a su derogación que optó por recomendar un conjunto de medidas para reformar los efectos más desfavorables.

El único economista entre los clásicos que no mantuvo una oposición rotunda a las *leyes de pobres* fue John R. McCulloch. Este autor sostuvo que era muy importante mantener un sistema de ayuda a los trabajadores sin medios de subsistencia en los momentos de adversidad económica.

Algunas de las opiniones que pusieron de manifiesto estos economistas en torno a las *leyes de pobres* inglesas recuerdan mucho a las que ahora se expresan en los debates recientes sobre la reforma de las prestaciones por desempleo, las pensiones y, en general, cualquier esquema redistributivo. Hoy se habla del desincentivo a la

búsqueda de empleo que puede suponer un sistema de subsidios de desempleo excesivamente generoso y de los aspectos adversos de este tipo de sistemas sobre la movilidad laboral. También se habla hoy de los efectos sobre el crecimiento económico de los sistemas de pensiones públicas y se ponen de manifiesto los problemas relacionados con los desequilibrios financieros generados por los sistemas de protección social. Desde luego, el grado de elaboración analítica con el que hoy en día se discuten estos temas es más elevado que el que utilizaban los clásicos. Pero los problemas esenciales desde el punto de vista económico son los mismos que ellos apuntaban cuando discutían las *leyes de pobres*.

La reducción de la jornada de trabajo

El segundo tema relacionado con el mercado de trabajo que suscitó un importante debate entre los economistas clásicos británicos durante la primera mitad del siglo XIX fue la cuestión de la reducción de la jornada de trabajo. Los economistas clásicos analizaron la cuestión apoyándose tanto en la doctrina del fondo de salarios como en el modelo de crecimiento a largo plazo de Ricardo. Desde esta doble perspectiva se opusieron, en términos generales, a la limitación de las horas de trabajo y no consideraron la medida como algo beneficioso para la sociedad. De acuerdo con la teoría del fondo de salarios, la reducción de la jornada laboral tendría dos consecuencias inmediatas: (a) el aumento del coste del trabajo para los empresarios; y (b) la aparición de desempleo encubierto, en la medida que haya individuos dispuestos a trabajar más

horas que las permitidas por ley. A largo plazo, los efectos de la medida dependerán sobre todo de cómo evolucionen los beneficios. Dado que un aumento del coste del trabajo reduce los beneficios (según la creencia generalizada de los clásicos), los principales efectos a largo plazo de la medida serán la reducción de la inversión y la desaceleración del ritmo de crecimiento de la economía.

Senior y John S. Mill fueron los que aportaron los argumentos más relevantes sobre esta cuestión. Senior centró su análisis en tratar de justificar que la reducción de la jornada de trabajo reduciría los beneficios empresariales. Según Senior, la reducción de la jornada de trabajo, con un número de trabajadores constante, llevaría a una disminución de la producción; esto significaría, suponiendo unos precios de venta constantes, una disminución de los ingresos; sin embargo, los costes del trabajo (y los del capital) permanecerían constantes. Por lo tanto, era inevitable una disminución de los beneficios.

John S. Mill no mostró mucho interés por este tipo de cálculos. Él mantuvo que era difícil predecir los efectos de la reducción de la jornada de trabajo y que sería la experiencia la que finalmente aclararía la cuestión. Pero Mill introdujo un argumento nuevo a favor de esta medida. Para él, la duración de la jornada de trabajo (o el tiempo dedicado al ocio) podía considerarse como un bien de *interés colectivo*. Bajo esta perspectiva podía estar justificada la intervención estatal para reducir por ley la jornada de trabajo. No obstante, el talante fundamentalmente liberal de Mill le llevó a poner reservas a su propio argumento.

Hoy en día los argumentos que se manejan en torno a la cuestión de la reducción de la jornada de trabajo se expresan en un lenguaje formalmente más refinado, pero en

el fondo siguen siendo los mismos que manejaron los clásicos. Es más, este tema continúa siendo todavía una cuestión abierta que sigue suscitando el interés de los economistas actuales. No obstante, sí que pueden encontrarse hoy algunos argumentos adicionales respecto a esta cuestión que los economistas clásicos no tocaron. El primero de ellos se refiere al hecho de que la reducción de la jornada de trabajo pueda convertirse en un incentivo que anime a ciertos individuos previamente inactivos a participar como oferentes en el mercado de trabajo (*efecto atracción*). El segundo gira en torno a la idea de que las condiciones agradables de trabajo (entre las que se puede incluir una jornada de trabajo más corta) son *productivas*, ya que hacen que los trabajadores se esfuercen más, que estén más compenetrados entre sí, y sean más disciplinados. Todo ello puede implicar a la larga un aumento de la productividad marginal del trabajo y un aumento de la demanda de este factor.

Los sindicatos

El tercer tema de debate recogido en la tesis se refiere al papel de los sindicatos en el mercado de trabajo. Casi todos los economistas clásicos defendieron el derecho de los trabajadores a asociarse libremente como una cuestión ética. Pero sólo unos pocos, especialmente McCulloch, Torrens y John S. Mill, desarrollaron argumentos específicamente económicos al respecto. McCulloch intentó armonizar su defensa de los sindicatos con la doctrina del fondo de salarios y la teoría ricardiana del crecimiento y se dio cuenta de que la acción sindical para elevar los salarios no siempre era

beneficiosa para la clase trabajadora en su conjunto. McCulloch sostenía que si los salarios de un sector eran competitivos y los beneficios normales, la presión sindical sólo podía conseguir una reducción de los beneficios empresariales y una disminución del empleo. No obstante, si existía un cierto poder de monopsonio por parte de los empresarios, los sindicatos podían actuar como *poder compensador* introduciendo competencia en el sector. Por otra parte, McCulloch sostenía, de acuerdo con el modelo ricardiano de crecimiento, que a muy largo plazo la acción de los sindicatos no evitaría que los salarios descendiesen al nivel de subsistencia.

Torrens introdujo un elemento de relativismo en el debate al admitir que los salarios pueden situarse dentro de una banda más o menos amplia, dentro de la cual los empresarios y los trabajadores pueden presionar más o menos en defensa de sus intereses, sin que esto tenga, al parecer, consecuencias significativas, aparte de las meramente redistributivas.

La posición de John S. Mill sobre los sindicatos siguió la misma evolución que sus ideas sobre el fondo de salarios. En una primera fase, Mill se adhirió firmemente a la doctrina del fondo de salarios, lo cual quiere decir que consideraba la demanda de trabajo como algo dado. Desde esta perspectiva tenía que concluir necesariamente que cualquier aumento salarial debido a la presión de los sindicatos tendría un coste de desempleo. Más adelante, Mill se apartó de esta versión estricta de la doctrina del fondo de salarios y admitió que el fondo como tal no estaba dado sino que podía ser objeto de negociación. Esto equivalía a admitir que los sindicatos no solo pueden negociar salarios sino también niveles de empleo. A pesar de todo, Mill no llegó nunca a creer firmemente que los sindicatos tuviesen mucha capacidad de negociación, sobre todo en

lo referente a la cuantía del fondo de salarios. Por eso nunca llegó a desprenderse del todo de su teoría inicial, que se basaba en una visión esencialmente competitiva del mercado de trabajo.

Si comparamos los argumentos sobre los sindicatos de todos estos autores con los que se manejan hoy día nos sorprende de nuevo su similitud. El argumento de que la acción sindical, al elevar los costes del trabajo por encima de su nivel competitivo, reduce el empleo y genera desempleo se manejaba antes y se maneja ahora. Y lo mismo ocurre con la idea clásica de que todo aumento artificial de los salarios se traduce en una tasa de beneficios más baja y en menores incentivos para invertir. Finalmente, el argumento de McCulloch en torno a la mayor productividad de unos salarios altos y de unas buenas condiciones laborales también se maneja hoy día. Este sería el caso de los modelos de los salarios de eficiencia.

3. Otras cuestiones

Se sintetizan aquí las ideas más importantes respecto a tres temas de carácter residual, aunque no por ello carentes de importancia. Se han agrupado de esta manera por su carácter disperso y porque, finalmente, permiten cerrar el conjunto de aportaciones de los economistas clásicos en el campo de la economía laboral.

División del trabajo y crecimiento económico

En el capítulo 11 se ha tratado el tema de la división del trabajo y su relación con el crecimiento económico de acuerdo con los planteamientos de Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones*. Smith sitúa la división del trabajo en el centro de su teoría del crecimiento y la relaciona con otros dos fenómenos: la acumulación de capital y la extensión gradual del mercado. La acumulación de capital permite alcanzar grados de especialización cada vez mayores, lo que da lugar a un aumento continuo de la productividad del conjunto de factores productivos. Asimismo, la acumulación de capital aumenta la producción y, a su vez, crea un poder de compra adicional que permite absorber la mayor producción. El aumento simultáneo de la producción y del poder de compra implican un aumento del tamaño del mercado que a su vez promueve una mayor división del trabajo, que lleva de nuevo a un aumento de la productividad de los factores; y el proceso continúa hasta que eventualmente se alcanza el estado estacionario. Por qué se alcanza el estado estacionario es algo que Smith nunca llegó a explicar demasiado bien.

También se han expuesto e interpretado en este capítulo las ventajas e inconvenientes que Smith atribuía a la división del trabajo; y, por último, se ha tratado de aclarar la relación entre el concepto de división del trabajo de Smith y los conceptos modernos de economías de escala y economías externas, introducidos posteriormente por Alfred Marshall en el análisis económico.

Trabajo productivo e improductivo

En el capítulo 11 se ha tratado la distinción entre trabajo *productivo* y trabajo *improductivo*. Esta distinción tuvo su origen en Smith y se mantuvo, en términos generales, durante toda la etapa clásica. Se ha presentado esta distinción como un intento de delimitar las actividades que, según Smith y el resto de economistas que la adoptaron, estimulaban la acumulación y el crecimiento económico. También se han expuesto e interpretado las críticas a la distinción smithiana realizadas por Say y McCulloch; y, por último, se han presentado las aclaraciones de John S. Mill en torno a esta distinción, interpretándola como una simple cuestión semántica.

La teoría marxiana de la explotación

En el capítulo 12 se han examinado los puntos fundamentales de la teoría marxiana de la explotación. Se ha tratado de situar esta teoría en el contexto de *El Capital* y se ha intentado hacer una descripción esquemática de los argumentos que llevaron a Marx a defender la tesis de la explotación. Se ha intentado aclarar la relación existente entre dicha tesis y el problema de la transformación de los valores en precios. Se ve este problema como un paso intermedio que hay que dar para poder establecer la conclusión fundamental de la teoría de la explotación: la afirmación de que la explotación y el capitalismo son inseparables. Finalmente, se ha presentado la solución al problema de la transformación conocida en la literatura económica como *teorema*

fundamental marxiano, que pretende ser una demostración formal de la realidad de la explotación.

La teoría de la explotación de Marx queda fuera de la perspectiva de la ortodoxia económica que hemos utilizado en esta investigación. Por eso no hemos tratado de profundizar en ella ni de desarrollar una crítica a fondo. Sin embargo, no podíamos hacer una revisión completa de las ideas relacionadas con el mercado de trabajo durante la época clásica sin mencionar al menos los elementos esenciales de esta teoría.



BIBLIOTECA VIRTUAL

MIGUEL DE
CERVANTES

BIBLIOGRAFÍA

ADELMAN, Irma ([1961] 1974), *Teorías del Desarrollo Económico*, México: Fondo de Cultura Económica.

AKERLOF, George A. (1982), “Labour Contracts as Partial Gifts Exchange”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 97:4, pp. 543-69.

ANDERSON, Gary M., EKELUND, Robert B. y TOLLISON, Robert D. (1989), “Nassau Senior as Economic Consultant: The Factory Acts Reconsidered” *Economica*, 56, pp. 71-81.

BAUMOL, William J. (1977), “Say’s (at least) Eight Laws, or what Say and James Mill May Have Really Meant” *Economica*, vol. 44:174, pp. 145-61.

BAUMOL, William J. (1983), “Marx and the Iron Law of the Wages”, *American Economic Review*, vol. 73, pp. 303-308.

BLAUG, Mark ([1958] 1973), *Teoría Económica de Ricardo: Un Estudio Histórico*, Madrid: Ayuso.

BLAUG, Mark (1971), “The Classical Economists and the Factory Acts: A-Re-examination” en *The Classical Economists and Economic Policy*, A. W. Coats (ed), Londres: Methuen and Co. Ltd. , pp. 104-122.

BLAUG, Mark ([1978] 1985), *Teoría Económica en Retrospección*, Madrid: Fondo de Cultura Económica.

BLOY, Marjie (2002), *Web of English History (The Peel Web): The Factory Question*: <http://www.dialspace.dial.pipex.com/town/terrace/adw03/peel>.

BOHM, Peter (1987), “external economies” *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 2, J. Eatwell, M. Milgate, y P. Newman (eds), Londres: The McMillan Press, pp. 261-63.

BORTKIEWICZ, Ladislaus ([1906-1907] 1952), “Value and Price in the Marxian System”, *International Economic Papers*, n°2, pp. 5-60.

BORTKIEWICZ, Ladislaus ([1907] 1974), “Contribución a una Rectificación de los Fundamentos de la Construcción Teórica de Marx en el Volumen III de *El Capital*” en *Economía Burguesa y Economía Socialista* (1974), *Cuadernos del Pasado y Presente*, n° 49, Córdoba, Buenos Aires, pp. 191-213.

BOWLEY, Marian (1971), “Nassau Senior and Classical Economics”, en *The Classical Economists and Economic Policy*, A. W. Coats (ed), Londres: Methuen and Co. Ltd., pp. 57-84.

BREWER, Anthony (1991), “Economic Growth and Technical Change: John’s Rae Critique of Adam Smith”, *History of Political Economy*, 23:1, pp. 1-11.

CAIRNES, John E. ([1874] 1967), *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*, Nueva York: A. M. Kelley.

CANTILLON, Richard ([1755] 1978), *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*. México: Fondo de Cultura Económica.

CASAROSA, Carlo (1978), “A New Formulation of the Ricardian System”, *Oxford Economic Papers*, vol. 3, n° 1, pp. 38-63.

CASAROSA, Carlo (1985), “The “New” View of The Ricardian Theory of Distribution and Economic Growth” en *The Legacy of the Ricardo*. Oxford: A. Caravale (ed.), Blackwell, pp. 45-58.

COTTRELL, Allin y DARITY, William A. (1988), “Marx, Malthus and Wages”, *History of Political Econoy*, vol. 20, pp. 173-190.

COSTA, Giacomo (1985), “Time in Ricardian Models: Some Critical Observations and Some New Results” en *The Legacy of the Ricardo*, Oxford: A. Caravale (ed.), Blackwell, pp. 59-83.

DONOGHUE, Mark (1997), “Mill’s Affirmation of the Classical Wage Fund Doctrine”, *Scottish Journal of Political Economy*, nº 1, pp. 82-99.

DUNLOP, John T. (1944), *Wage Determination under Trade Unions*, Nueva York: Macmillan.

ELTIS, Walter A. (1984), *The Classical Theory of Economic Growth*, Nueva York: St. Martin’s Press.

FRASER, W. H. (1970) “Trade Unionism” en *Popular Movements c.1830-1850*, J. T. Ward (ed), Londres: McMillan, pp. 95-115.

FREEMAN, Richard B. y MEDOFF, James L. (1979), “Las Dos Caras del Sindicalismo” en *Teoría Económica y Análisis Empírico de los Sindicatos*, compilación de Alfonso Alba, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 441-68.

GORDON, Scott (1995), *Historia y Filosofía de las Ciencias Sociales*. Barcelona: Ariel.

GROENEWEGEN, Peter (1987), “division of labour”, *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 1, J. Eatwell, M. Milgate, y P. Newman (eds), Londres: The McMillan Press, pp. 901-07.

HAMMOND, J. L y HAMMOND, Barbara ([1949] 1987), *El Trabajador de la Ciudad*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

HICKS, John R. y HOLLANDER, Samuel (1977), “Mr Ricardo and the Moderns”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 91:3, pp. 351-359.

HICKS, John R. (1979), “The Ricardian Economic System: A Comment”, *Oxford Economic Papers*, vol. 31, pp. 133-34.

HICKS, John R. (1979), *Casualty in Economics*. Oxford: Basil Blackwell.

HIMMELFARB, Gertrude (1988), *La Idea de la Pobreza. Inglaterra a Principios de la Era Industrial*, México: Fondo de Cultura Económica.

HOLLANDER, Samuel ([1979] 1988), *La Economía de David Ricardo*, México: Fondo de Cultura Económica.

HOLLANDER, Samuel (1984) “Marx and Malthusianism: Marx’s Secular Path of Wages”, *American Economic Review*, vol. 74, pp. 139-51.

HOLLANDER, Samuel (1987), *Classical Economics*, Oxford: Basic Blackwell Scientific Publications.

HUNT, J. (1998), “Hours reductions as work-sharing”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, pp. 339-81.

KATES, Steven (1998), *Say’s Law and the Keynesian Revolution*, Cheltenham (Reino Unido): Edward Elgar Publishing Limited.

LEVY, David (1976), “Ricardo and the Iron Law. A Correction of the Record”, *History of Political Economy*, vol. 8: 2, pp. 235-52.

LEVY, S. Leon (1970), *Nassau W. Senior*, Londres: David and Charles.

LEIBENSTEIN, Harvey (1957), “The Theory of Underdevelopment in Densely Populated Backward Areas” en *Economic Backwardness and Economic Growth*, Nueva York: John Wiley & sons, cop.

MALTHUS, Thomas R. ([1798] 1984), *Primer Ensayo sobre la Población*. Madrid: Alianza Editorial.

MALTHUS, Thomas R. ([1836] 1977), *Principios de Economía Política*, México: Fondo de Cultura Económica.

MANDEVILLE, Bernard ([1729] 1997), *La Fábula de las Abejas o los Vicios Privados hacen la Prosperidad Pública*, Madrid: Fondo de Cultura Económica

MARSHALL, Alfred ([1890] 1963), *Principios de Economía*, Madrid: Aguilar.

MARSHALL, M. G. (1998), “Scottish Economic Thought and the High Wage Economy: Hume, Smith and McCulloch on Wages and Work Motivation”. *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 45:3, pp. 309-28.

MARTÍN MARTÍN, Victoriano (1992), “Jornada, incentivos y pendiente de la curva de oferta de trabajo”, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, número 15-16, pp. 164-74.

MARX, Karl ([1867] 1979), *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Libro Primero, vol. 2, Madrid: Siglo XXI.

MARX, Karl ([1867] 1980), *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Libro Primero, vol. 3, Madrid: Siglo XXI.

MARX, Karl ([1867] 1984), *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Libro Primero, vol. 1, Madrid: Siglo XXI.

MARX, Karl ([1867] 1987), *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Libro Tercero, vol. 6, Madrid: Siglo XXI.

McDONALD, Ian M. y SOLOW, Robert M. ([1981] 1992), “La Negociación de los Salarios y el Empleo” en *Teoría Económica y Análisis Empírico de los Sindicatos*, compilación de Alfonso Alba, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 123-148.

McCULLOCH, John R. ([1854] 1967), *An Essay on the Circumstances which Determine the Rate of Wages and the Condition of the Working Classes*, Londres: F. Cass (ed).

McCULLOCH, John R. ([1864] 1965), *The Principles of Political Economy*. Nueva York: A. M. Kelley.

McFADDEN, Daniel (1978), “Cost, Revenue and Profit Functions” en *Production Economics: A Dual Approach to Theory and Applications*, vol. 1, Melvyn Fuss and Daniel McFadden (eds.), Amsterdam: North-Holland, pp. 3-109.

MILL, James ([1808] 1966), *Commerce Defended* en *Selected Economic Writings*, D. Winch (ed.), Londres: University of Chicago Press.

MILL, John S. ([1844] 1997), *Ensayos sobre Algunas Cuestiones Disputadas en Economía Política*, Madrid: Alianza Editorial.

MILL, John S. (1869), “Thornton on Labour and its Claims”. Edición digital en la página web del Departamento de Economía de la Universidad de Bristol, Reino Unido: <http://www.ecn.bris.ac.uk/het>.

MILL, John S. ([1909] 1985), *Principios de Economía Política*, México: Fondo de Cultura Económica.

MONTANI, Guido (1987), “productive and unproductive labour”, *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 3, J. Eatwell, M. Milgate, y P. Newman (eds), Londres: The McMillan Press, pp. 1008-10.

MORISHIMA, Michio y SETON, Francis (1961), “Agregation in Leontief Matrices and the Labor Theory of Value”, *Econometría*, vol. 29, pp. 203-22.

MORISHIMA, Michio ([1973] 1977), *La Teoría Económica de Marx: Una Teoría Dual del Valor y el Crecimiento*, Madrid: Tecnos.

MORISHIMA, Michio y CATEPHORES, George ([1978] 1990), *Valor, Explotación y Crecimiento*, Barcelona: Oikos-tau.

MYINT H., U. ([1948] 1962), *Theories of Welfare Economics*, Nueva York: A. M. Kelley.

O'BRIEN, Denis P. (1970), *J. R. McCulloch: A Study in Classical Economics*. Londres: George Allen and Unwin Ltd.

O'BRIEN, Denis P. ([1975] 1989), *Los Economistas Clásicos*. Madrid: Alianza Editorial.

OKISHIO, Nubuo ([1963] 1975), “Nota Matemática sobre los Teoremas Marxianos”, *Revista Española de Economía*, enero-abril, pp. 361-76.

PASINETTI, Luigi L. ([1974] 1978), “Una Formulación Matemática del Sistema Ricardiano”, en *Crecimiento y Distribución de la Renta*, Madrid: Alianza Editorial, pp. 13-42.

PÉREZ-DOMÍNGUEZ, Carlos (2002), “Effects of a Reduction of Standard Working Hours on Labour Market Performance” en *Essays on Microeconomics and Industrial Organisation*, Nueva York: Coto-Millán_Heidelberg (eds.), pp.167-82.

PULLEN, J. M. (1989), “ In defence of Senior’s last hour-and-twenty-five-minutes, with a replay by J. Bradford De Long, and a rejoinder by Pullen”, *History of Political Economy*, 21:2, pp. 299-312.

RAMÍREZ, Miguel D. (1986), “Marx and Malthusianism: Comment”, *American Economic Review*, vol. 76, pp. 543-47.

RICARDO, David ([1821] 1985), *Principios de Economía política y Tributación*. Barcelona: Orbis.

ROBBINS, Lionel ([1969] 1974), *Teoría del Desarrollo Económico en la Historia del Pensamiento Económico*, Barcelona: Ariel, Barcelona.

ROBINSON, Joan ([1966] 1978), *Introducción a la Economía Marxista*, México: Siglo XXI.

SALOP, Steven C. (1979), “A Model of the Natural Rate of Unemployment”, *American Economic Review*, vol. 69:1, pp. 117-25.

SAY, Jean B. (1821), *Letters to M. Malthus on Several Subjects of Political Economy and on the Course of the Stagnation of Commerce*. Edición digital en la página web del Departamento de Economía de la Universidad de Bristol, Reino Unido: <http://www.ecn.bris.ac.uk/het>.

SAY, Jean B. ([1841] 2001), *Tratado de Economía Política*, México: Fondo de Cultura Económica.

SCHWARTZ, Pedro (1968), *La Nueva Economía Política de John Stuart Mill*, Madrid: Tecnos.

SENIOR, Nassau W. ([1829] 1966), *Two Lectures on Population with a Correspondence between the Author and T. R. Malthus*, en *Selected Writings on Economics*. Nueva York: A.M. Kelley.

SENIOR, Nassau W. ([1836] 1965), *An Outline of the Science of Political Economy*, Nueva York: A. M. Kelly.

SENIOR, Nassau W. ([1837] 1966), *Letters on the Factory Act as it affects the Cotton Manufacture*, en *Selected Writings on Economics*, Nueva York: A. M. Kelley.

SETON, Francis ([1957] 1975), “El problema de la Transformación”, *Revista Española de Economía*, enero-abril, pp. 211-28.

SHAPIRO, Carl y STIGLITZ, Joseph E. (1984), “Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device”, *American Economic Review*, vol. 74:3, pp. 433-44.

SISMONDI, Simonde de ([1815] 1969), *Economía Política*, Madrid: Alianza Editorial.

SISMONDI, Simonde de ([1819] 1991), *New Principles of Political Economy. Of Wealth in Its Relation to Population*, Nueva Jersey: Transaction Publishers.

SMITH, Adam ([1776] 1988), *La Riqueza de las Naciones*, Barcelona: Oikos-tau.

SOWELL, Thomas (1972), *Say's Law: An Historical Analysis*, Nueva Jersey: Princeton University Press.

SOWELL, Thomas (1994), *Classical Economics Reconsidered*, Nueva Jersey: Princeton University Press.

SRAFFA, Piero (1962), *The Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. 6, Londres: Cambridge University Press.

SRAFFA, Piero (1962), *The Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. 8, Londres: Cambridge University Press

SRAFFA, Piero (1962), *The Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. 9, Londres: Cambridge University Press.

STIRATI, Antonella ([1991] 1994), *The Theory of Wages in Classical Economics: A Study of Adam Smith, David Ricardo and their Contemporaries*, Aldershot, Hampshire: Edward Elgar Publishing Limited.

STURGES, R. P. (1982), “ The Career of John Barton, Economist and Statistician”, *History of Political Economy*, vol. 14, n. 3, pp. 366-84.

SWEEZY, Paul M. ([1942] 1982), *Teoría del Desarrollo Capitalista*, Madrid: Fondo de Cultura Económica de España.

TAUSSIG, Frank W. ([1896] 1968), *Wages and Capital, an Examination of the Wages Fund Doctrine*. Nueva York: A. M. Kelley.

THORNTON, Henry ([1802] 2000), *Crédito Papel: Una investigación sobre la Naturaleza y los Efectos del Crédito Papel en Gran Bretaña*, Madrid: Pirámide.

THORNTON, William T. ([1869] 1971), *On Labour. Its Wrongful Claims and Rightful Dues. Its Actual Present and Possible Future*, Shannon: Irish University Press.

TORRENS, Robert ([1834] 1971), *On Wages and Combination*, Shannon: Irish University Press.

TURGOT, Anne-Robert-Jacques, ([1766] 1998), *Cuadro Filosófico de los Progresos Sucesivos del Espíritu Humano seguido del Plan de Dos Discursos Acerca de la Historia Universal y de las Reflexiones sobre la Formación y Distribución de las Riquezas*, México: Fondo de Cultura Económica.

VILLARESPE, Verónica (2000), “Los Economistas Políticos Clásicos: Pobreza y Población. Algunos de sus Teóricos Relevantes”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 31, pp. 9-31.

WALKER, Francis A. (1875), “The Wage Fund Theory”, *North American Review*, vol. 120, pp. 84-119. Edición digital en la Biblioteca de Colecciones Digitales de la Universidad de Cornell, Ithaca, Nueva York: <http://cdl.library.cornell.edu/cgi-bin/moa>.

WARD, J. T. (1970), “The Factory Movement” en *Popular Movements c.1830-1850*, J. T. Ward (ed), Londres: McMillan, pp. 54-77.

WEBB, Sidney y WEBB, Beatrice ([1927-1929] 1963), *English Poor Law History*, en *English Local Government*, volúmenes 7 y 8, Londres: Frank and Co. Ltd.

WEBB, Sidney y WEBB, Beatrice ([1897] 1965) *Industrial Democracy*, Nueva York: A. M. Kelley.

WEBB, Sidney y WEBB, Beatrice ([1920] 1990), *Historia del Sindicalismo, 1660-1920*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

WEISS, Andrew (1980), “Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages”, *Journal of Political Economy*, vol. 88:3, pp. 526-38.

WINTERNITZ, J. (1948), “Values and Prices: A Solution to the So-Called Transformation Problem”, *The Economic Journal*, vol. 58:230, pp. 276-80.