

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**



**UNA INVESTIGACIÓN DE LAS FUENTES DE LA OFERTA  
Y LA DEMANDA DE TRABAJO EN LA HISTORIA DEL  
PENSAMIENTO ECONÓMICO**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR**

**PRESENTADA POR**

Elena Gallego Abaroa

Bajo la dirección del doctor

Victoriano Martín

**Madrid, 2004**

**ISBN: 84-669-2256-3**

Universidad Complutense de Madrid  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Departamento de Historia e Instituciones Económicas I

**Una investigación de las fuentes de la oferta y la demanda  
de trabajo en la Historia del Pensamiento Económico**

**Tesis doctoral realizada por  
Elena Gallego Abaroa**

**Director: Dr. D. Victoriano Martín Martín  
Catedrático de Historia del Pensamiento Económico**

# **INTRODUCCIÓN**

## **Introducción**

El objetivo de esta tesis es responder a cuatro cuestiones. La primera de ellas detalla los orígenes de los modelos y las aportaciones de los autores principales sobre la composición de la teoría económica del mercado de trabajo, desde la óptica de la reconstrucción racional y bajo el prisma de la ortodoxia económica.

La segunda tarea es determinar la senda por donde se ha edificado la economía laboral, para lo que se hace una reconstrucción histórica de la teoría del mercado de trabajo. Se trata, ahora, de presentar los pasos sucesivos que llevaron a los primeros teóricos a solucionar las cuestiones planteadas por sus antecesores, avanzando con ello hacia mejores explicaciones a lo largo del tiempo. Se recogen aquí las semillas que hacen progresar el programa de investigación de la economía laboral, y que con el tiempo pasan de ser ideas embrionarias a crecer y madurar hacia la complejidad de las teorías actuales.

El tercer propósito de la tesis quiere resaltar la importancia que el estudio de la economía laboral ha tenido sobre la construcción de la teoría económica, puesto que sustenta y amplía la comprensión de los mercados. Al ser tratado como un mercado agregado hizo que fuera necesario introducir aspectos de la competencia imperfecta y

del análisis institucional dentro de la economía laboral, incluso antes de que se plantearan dichas complicaciones en otros campos de la microeconomía y de la macroeconomía actual. El modelo de competencia perfecta, útil para el armazón ilustrativo de los fundamentos económicos, no resultaba suficiente para explicar los comportamientos de los agentes del mercado de trabajo, y ya desde el período clásico se asumía la posibilidad de la aparición de las diferencias salariales entre los profesionales, se aceptaban las presiones dentro del mercado a partir de los grupos que participaban en él, y se destacaba la importancia de las reglas del juego sobre las variables laborales, además de observar un comportamiento general amplio que permitía razonar en términos universales. Esta corriente de pensamiento continuaría con los neoclásicos, que también distinguieron la teoría de la competencia perfecta, con un factor trabajo homogéneo que permitía realizar un análisis agregado del mercado, de las aproximaciones hacia el comportamiento real de los agentes que implicaba un análisis de competencia imperfecta, con la posibilidad de abrir el modelo e incluir, por tanto, los movimientos internacionales de mercancías y de factores de producción.

En la misma línea de aproximación a los comportamientos reales de los agentes, surgieron a principios del siglo XX los primeros manuales de macroeconomía con la problemática del mercado de trabajo agregado de la mano de Keynes, Pigou y Hicks, que reflexionaron a partir del modelo de la competencia perfecta para la oferta y la demanda de trabajo, pero ampliaron el enfoque desde una perspectiva macroeconómica en el que se ensanchaba la visión hacia un comportamiento más imperfecto, dando entrada a la discusión del desempleo y del ajuste del mercado de trabajo. En estos casos se deliberaba la posibilidad de la intervención estatal en el mercado del factor.

La cuarta pregunta plantea la cuestión de cómo consideramos que debe ser abordado el mercado de trabajo a la luz de todas las teorías recogidas en la tesis, tanto dentro de la ortodoxia como desde la heterodoxia económica.

La justificación de este trabajo de investigación se debe a que hemos considerado que nadie ha contado, todavía, la historia de la doctrina económica laboral, aunque existen grandes especialistas dentro del campo de la historia del pensamiento que se han ocupado del mercado de trabajo para algunos de los períodos históricos aquí estudiados, como por ejemplo los profesores Mark Blaug y Denis O'Brien; de ellos y de todos los expertos que se citan a lo largo del trabajo, recogidos en la bibliografía, hemos utilizado parte de sus conocimientos e interpretaciones.

El inicio de esta investigación se remonta al siglo XVIII. La razón que lo justifica es situar los antecedentes de los economistas clásicos a los que se podía considerar cronológicamente los primeros en estudiar nuestro campo.

También consideramos que las influencias negativas han ayudado a la construcción del mercado de trabajo, porque, como es sabido, hay efecto positivo de las malas teorías sobre el avance del conocimiento al arrojar luz y ayudar a falsar los modelos para rechazar la mala ciencia; esto es lo que históricamente ocurrió con la mayoría de los autores mercantilistas que sirvieron, en parte, para que la generación de clásicos, rechazaran la confusión de sus argumentaciones y alumbraran las suyas propias. Y así sucesivamente ha ocurrido en el tiempo con los economistas que han ido apareciendo y construyendo las teorías a partir del andamiaje que entre todos crece, consiguiéndose modelos analíticamente más explicativos.

Se abre la tesis, por tanto, con el primer capítulo de búsqueda de las raíces de la economía laboral en el siglo XVIII. Dentro de él se agrupa a los mercantilistas y se resaltan tres autores concretos: T. Mun, J. Steuart y B. De Mandeville. A Mun se le cita

por sus observaciones sobre la relación entre productividad y población; a J. Steuart porque escribió en 1767 el tratado *An Inquiry Into the Principles of Political Economy*, y a B. De Mandeville por los comentarios que hizo sobre la oferta de trabajo.

Además, se incluyen también dentro de este capítulo, a R. Cantillon y F. Quesnay. El por qué los hemos destacado sobre los demás autores se debe, en el caso de Cantillon, a que consideramos muy estimables las explicaciones que se encuentran en el *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, en el que aparecen los antecedentes clásicos de la teoría del valor y de la teoría de la población. Tanto la teoría del valor, del lado del coste, como la descripción de la evolución poblacional son fundamentales para esclarecer el tratamiento del factor trabajo en los preclásicos y clásicos. Lo mismo ocurre con Quesnay, introductor del concepto avances de capital que se incluía en el *Tableau économique*, por lo que se le considera un precursor de la teoría del fondo de salarios.

El capítulo II está dedicado a la escuela clásica con su reflexión sistemática de la economía a partir de un análisis coherente y agregado de las cuestiones planteadas, entre las que destaca la explicación de los incentivos en el proceso de crecimiento económico. Dicho estímulo surgía de la descripción de la distribución del ingreso, en la que estaba implicada el factor trabajo, fundamentalmente estudiado a través de la teoría del fondo de salarios, la teoría de la población malthusiana y la teoría de las diferencias salariales. Los autores que se agrupan en esta parte son Smith, Ricardo, Malthus, Mill, Thornton, McCulloch, Senior, Torrens y Marx.

El capítulo III es un puente entre los capítulos II y IV, porque si bien el entramado de la teoría del mercado de trabajo que hoy se estudia apareció con los autores incluidos en el capítulo IV, también es cierto que el desarrollo teórico que permitió realizarlo se encuentra en el paso anterior que dieron los primeros

marginalistas citados en el capítulo III. Es el caso de las figuras de Jevons, Menger, Walras y Von Thünen, que sentaron las bases teóricas que más tarde desarrollarán los autores mencionados en el capítulo posterior y que daba consistencia a la teoría del mercado de trabajo. Así entramos en la teoría de la producción que explica la demanda de trabajo, y en la teoría del consumidor que demuestra el comportamiento de la oferta del factor.

Con el capítulo IV se cierra el ciclo de las aportaciones originales de los principales constructores de la teoría económica del mercado de trabajo. Sus autores cimentarán la microeconomía y la macroeconomía laboral con un robusto armazón teórico. Entre ellos contamos a Marshall, Edgeworth, Wicksteed, Wicksell, Clark, Pigou, Keynes y Hicks.

El método que se ha seguido en este trabajo ha sido el de la interrelación de todos los mercados y variables económicas, y, a través del análisis del equilibrio parcial, se destaca el mercado de trabajo sobre los demás. Mercado que se encuentra a caballo entre las decisiones de las empresas que demandan empleo y los individuos que son la oferta de trabajo, decidida la oferta por la asignación individual del tiempo de sus vidas a las tareas de ocio, trabajo y producción de bienes en general. Las decisiones de los oferentes están marcadas por el coste de oportunidad salarial.

La dificultad para recoger toda la información que se quiere presentar de la economía laboral, y que se contrastará a la luz de su capacidad explicativa, nos ha obligado a sintetizar la terminología económica a partir de las explicaciones de la demanda, la oferta y la tendencia del mercado a equilibrarse, dentro del modelo de competencia perfecta como referencia. Después se realizan aproximaciones al mundo real, lo que implica aceptar rozamientos en el mercado laboral que nos dirige hacia la

competencia imperfecta, el análisis institucional, los mercados internos de trabajo y el análisis dual.

Las fuentes a las que hemos acudido han sido las obras originales de los autores, siempre bajo el prisma del mercado de trabajo, y siempre agrupadas las explicaciones sobre los conceptos de oferta, demanda, salario y comportamiento del mercado hacia el equilibrio, lo que da entrada a la problemática del desempleo. Todos los autores consultados han sido preguntados sobre la explicación actual de la economía laboral dentro de la teoría económica.

Los capítulos de la tesis siguen un orden cronológico, de acuerdo con la publicación de las nuevas aportaciones que servían de base a sucesivos teóricos. Cada uno de ellos recoge a los principales innovadores dentro del período que se estudia, desde el siglo XVIII hasta el primer tercio del siglo XX.

La estructura de cada sección contiene, al principio, una breve introducción general, en la que se adelanta la justificación de la doctrina que posteriormente se expone. A continuación, se trata autor por autor. Al final de cada parte se refunden todas las ideas presentadas en las conclusiones, primero para cada autor y luego conjuntamente, para recoger el avance generacional panorámico, perfeccionando así el conocimiento de la doctrina que explicaba el mercado de trabajo.

La tesis acaba con las conclusiones de todo nuestro trabajo de investigación anticipadas poco a poco en las conclusiones de cada capítulo.

El primer objetivo es haber contado la construcción racional de la teoría económica del mercado de trabajo, mientras se asigna a cada autor y a cada escuela de pensamiento la paternidad que le corresponde. El segundo es escalonar la construcción histórica y situar los avances de las teorías, por ello se recogen tanto las acertadas como las explicaciones erróneas, sin olvidar que todas alumbraron parte del camino. El tercer

objetivo es situar al mercado de trabajo en la vanguardia del desarrollo teórico de los fundamentos económicos y, el cuarto, pretende hacer algunas reflexiones de lo que hemos denominado fortalezas y debilidades del mercado de trabajo, para dejar abierta nuestra futura línea de investigación de la economía laboral. Las fortalezas son grandes y eso ha permitido que la ciencia económica explicara las leyes que rigen la demanda y la oferta de trabajo. Las debilidades también existen y, es a partir de aquí donde continuaremos estudiando.



# **CAPÍTULO I**

## **EL MERCADO DE TRABAJO EN LOS PRECLÁSICOS**

1 El período llamado mercantilista

1.1 Introducción

1.2 La demanda, la oferta y el salario en el periodo mercantilista

1.3 Thomas Mun

1.4 James Steuart

1.5 Bernard de Mandeville

1.6 Conclusiones

2 Richard Cantillon

3 François Quesnay

4 Conclusiones del capítulo I.

# **1. EL PERÍODO LLAMADO MERCANTILISTA**

## **1.1. Introducción**

En este apartado intentamos sintetizar algunas de las ideas sobre el mercado de trabajo anteriores a Adam Smith y que se asignan a los autores mercantilistas ingleses. No se trata de una tarea fácil. Lo mismo que el conjunto de las propuestas mercantiles, las referentes al mercado de trabajo son diferentes en los diferentes autores. Sin embargo, sí aparece una constante en sus escritos sobre el poblacionismo, que nos lleva a estudiar el objetivo de pleno empleo, la preocupación por la productividad y los efectos del salario sobre ella.

No tenemos pretensión de ponerlos a todos de acuerdo en las mismas ideas, sino resaltar el interés que tuvieron en la población como factor productivo, y en la respuesta de la productividad del trabajo ante un salario excesivo, que podía, en su opinión, transformar a la población induciendo al ocio y al vicio frente a la laboriosidad que demuestra cuando tiene que mantener su subsistencia.

Vamos a destacar la coherencia de las propuestas mercantilistas dentro del esquema analítico que presentaron: el objetivo de pleno empleo y la conveniencia de los salarios bajos para conseguir un coste de producción competitivo. A veces, sin embargo, encontramos lo contrario, al ser partidarios de salarios altos que permitieran asegurar una demanda interna y una mejor distribución de la renta. Esta tesis también era coherente con el pensamiento mercantil.

El capítulo consta de tres partes. La primera está dedicada al período mercantilista, en ella se aborda el estudio que un grupo significativo de autores hizo sobre el comportamiento de la demanda, la oferta y el salario. Dentro de este primer apartado se destacan las figuras de Mun, Mandeville y Steuart.

El segundo bloque recoge a la figura de Cantillon que explicaba cómo se formaba la producción de una nación a través del método de abstracción, no considerando los efectos irrelevantes de las explicaciones.

El último apartado se dedica a Quesnay por su análisis sobre la reproducción del producto neto.

## **1.2. La demanda, la oferta y el salario en el periodo mercantilista**

Si aceptamos que el objetivo fundamental de estos autores era crear un país fuerte y seguro, entonces entre los objetivos económicos que contribuían a ese fin se encontraba el pleno empleo de los factores para conseguir la mayor producción posible y cumplir el objetivo político, que era el poderío nacional.

Una batería de propuestas las encontramos en el artículo de Grampp que destaca los “elementos liberales” de la planificación mercantil: la importancia de un comercio intenso para asegurar un buen nivel de la producción nacional, el gasto nacional

conveniente, los precios y salarios apropiados a la situación comercial del país, una clase trabajadora productiva, una conveniente distribución de la renta, una favorable balanza comercial, crítica al monopolio, seguridad en la propiedad privada, plena capacidad productiva de la agricultura, una oferta monetaria suficiente con un tipo de interés bajo y pleno empleo de la mano de obra (Grampp, 1971: 77 y 78). Aunque como dicen los profesores Perdices y Reeder, no hay que perder de vista que la mayoría de tratados, panfletos y opúsculos, son proyectos y recomendaciones de política económica que redactaron burócratas, funcionarios y políticos para atraer la atención del “Rey nuestro Señor” (Perdices y Reeder, 1998: 16).

Heckscher, reconocido especialista de este período, observó que el factor trabajo junto con las materias primas y la maquinaria, eran las preocupaciones principales para una gran parte de los autores que escribieron durante los siglos XVII y XVIII (Heckscher, 1994: 152). Esta idea se encuentra en los escritos de W. Petty cuando computa la riqueza de un reino (Petty, 1963: 105). Lo primero que hizo fue estimar la población distinguiendo entre hombres, mujeres y niños para Inglaterra y Gales. Concretamente dijo que la riqueza de Inglaterra estaba basada en la tierra y en la población (Petty, 1963: 117).

Los salarios les interesaban por la relación que tenían con el precio final de las mercancías, en una elemental teoría del coste de producción, y que afectaba al volumen de exportaciones, que a su vez determinaba el gasto y el nivel de empleo, lo que se denominó teoría de la balanza comercial favorable (Martín, 1992: 165) y (Perdices y Reeder, 1998: 144). El objetivo generalizado de la balanza comercial positiva explicaba la conveniencia de un salario bajo que, para ellos, supondría un precio de venta relativamente menor con buena competitividad exterior.

Razonaban según la teoría de la exportación de trabajo, por la que el excedente de la balanza comercial no se medía sólo por la cuantificación monetaria de exportaciones frente a importaciones, sino que había que tener en cuenta también la cantidad de trabajo que contenían unas y otras (Cabrillo, 1991: 28 y 29) y (Perdices y Reeder, 1998: 145-148).

Sin embargo, existía una idea bastante compartida y contradictoria a la tesis de salarios bajos al asociar una economía próspera a precios altos. Los salarios y precios afectaban a la distribución de la renta que afectaba al nivel de gasto y al volumen de empleo. Este punto hacía referencia a la importancia que dieron a la distribución de la renta y a su repercusión sobre el producto nacional. Relacionaron el consumo de alimentos con la renta de la tierra de los propietarios, que podía repercutir positivamente sobre el nivel de empleo cuanto mejores fueran los beneficios obtenidos por la clase terrateniente. La conveniencia de salarios altos se basaba, como por ejemplo dijeron Child y Davenant, en que los países con salarios altos atraían a más gente siendo síntoma de una sociedad más rica. Lo comentó Heckscher llamándolo el “*gospel of high prices*” que estaba extendido también al caso de los salarios (Heckscher, 1994: 169 y 170). Encontramos este mismo argumento en el artículo de Grampp cuando cita a Davenant y Postlethwayt (Grampp, 1971: 84).

### **1.3. T. Mun**

El planteamiento que hicieron de una supuesta función de oferta de trabajo la vemos en autores destacados como Petty, Mun y Cantillon. Se pueden plantear dos propuestas. De un lado el análisis psicológico de la actitud laboral, y por otro lado las

medidas concretas planificadoras del estado para conseguir una mayor población. En el primer caso, tenemos la consideración necesaria de inculcar la laboriosidad y la especialización, en definitiva, el incremento de la productividad a los trabajadores y por tanto al país. Asociaron el premio a la tarea bien hecha con una buena remuneración, con un límite, que sobrepasado, perjudicaría el incentivo y favorecía una vida disoluta con la consiguiente disminución de la productividad laboral. Esta idea la encontramos en autores importantes cuando tratan el período mercantilista. En lenguaje moderno estaban intuyendo una curva individual de trabajo que se volvía hacia atrás (Ekelund y Hébert, 1991: 53 y 54) y (Martín, 1992, 165); que como se dirá en las conclusiones se lo hemos imputado a Hicks en *Valor y capital* fundamentalmente, y como aquí se ve, el embrión ya estaba en las propuestas de éstos primeros autores. Hay que considerar también que la generalización del uso de la ecuación de Slutsky para estudiar a la función de oferta arrancó en 1930 con la publicación del artículo de Robbins titulado “On the Elasticity of Demand for Income in Terms of Effort” (Robbins, 1930: 123-129).

En cuanto a las medidas que podemos citar de entre las muchas que se propusieron para aumentar el tamaño y la fuerza del trabajo, estarían los subsidios a las familias numerosas, facilitar la entrada en el país de mano de obra especializada, promover los matrimonios jóvenes, utilizar a los reclusos en tareas productivas y eliminar distracciones que pudieran restar productividad al empleo. Por ejemplo, aparece dentro de los ensayos de Petty un interés concerniente a la multiplicación de los seres humanos y su efecto sobre el crecimiento de las ciudades, la mortalidad y el hambre (Petty, 1992[1755]: 3-8).

Existen, sin embargo, algunos puntos de vista distintos. Encontramos comentarios interesantes sobre el efecto de una gran población en la economía del país, pero en sentido contrario al expuesto anteriormente, en el que se resalta el aspecto

negativo del crecimiento poblacional, porque con ella también aumentaría el hambre, la miseria y las enfermedades, como dijo Mandeville. A pesar de ello la mayoría de los autores tratados están dentro de la idea más general por la que se asociaba el tamaño de la población con la producción potencial de pleno empleo (Heckscher, 1994: 157 y 158) y (Perdices y Reeder, 1998: 14).

Se preocuparon los mercantilistas por el problema del desempleo. Parece claro que “todos”, en este caso, consideraron una falta muy grave a la pereza y por eso trataron prácticamente igual el paro, el ocio y la miseria (Heckscher, 1994: 154).

Reflexionaba Mun sobre cómo podía cambiar un pueblo cuando su población se volvía productiva y perdía los malos hábitos del vicio y la ineficiencia.

Cómo la abundancia y el poder hacen a una nación viciosa e imprevisora, así la pobreza y la necesidad hacen a un pueblo prudente e industrioso, y con relación a esto último podría mencionar varias repúblicas de la cristiandad que teniendo poco o nada en su propio territorio, sin embargo, adquieren gran riqueza y fuerza por su laborioso comercio con los extranjeros, entre los cuales las provincias unidas de los Países Bajos son ahora de gran notoriedad y fama, pues desde que sacudieron el yugo de la esclavitud española, ¡cuán maravillosamente han mejorado en toda actividad humana! ¡Qué grandes recursos han obtenido para defender su libertad en contra del poder del enemigo!... .. Si comparamos la época de su servidumbre a su estado presente no parecen el mismo pueblo, pues quién no sabe que las condiciones de esas provincias eran malas y turbulentas bajo el gobierno español,... (Mun, 1954[1664]: 133-135)

El contexto en el que debemos situar las discusiones sobre población y trabajo puede aclararse si las insertamos en el entorno del análisis mercantil inglés: aceptación del mecanismo de mercado para explicar la determinación de los precios, la oferta y la demanda pueden abaratar o encarecer bienes y factores, la economía de un país como un sistema, el mecanismo de los mercados relacionando variables importantes como son

los precios, salarios, el tipo de interés, el valor del dinero y sus efectos sobre la balanza comercial.

Existió un verdadero interés por la aplicación práctica de sus propuestas en el sentido de qué medidas eran consideradas más efectivas a la luz de sus conocimientos para el engrandecimiento del país (Magnusson, 1994: 214 y 215) y (Perdices y Reeder, 1998: 235 y 236).

El estudio de los mercantilistas ingleses es importante para esta tesis porque los autores que escribieron después de ellos, fisiócratas y clásicos, coincidían en los objetivos básicos: países prósperos con mano de obra ocupada (Perdices y Reeder, 1998: 166), y con ellos arrancó la función de producción en la que se relacionan los factores productivos con el output, estudiando específicamente el comportamiento del factor trabajo.

#### **1.4. J. Steuart**

Especial mención merece James Steuart (1712-1780), porque escribió en 1767 un tratado de economía nacional titulado: *An Inquiry Into the Principles of Political Oeconomy*. En opinión de algunos especialistas, este autor tiene similitudes con la escuela escocesa, entre los que estaba A. Smith, a través de la explicación que dio de los estadios del desarrollo basados en la evolución del comercio (Cabrillo, 1991: 38-41).

En el libro primero, titulado: *Of population and agriculture*, introducía unos supuestos de partida poco satisfactorios para la reconstrucción racional de la economía laboral, pero interesantes desde la óptica del puente que se va a establecer entre los mercantilistas ingleses y el pensamiento clásico.

A su juicio, un sistema económico tiene que estar dirigido por una “cabeza” que hace simultáneamente dos funciones: la primera es la de administrador, y la segunda es la de padre de familia de toda la comunidad eligiendo las decisiones más convenientes para todos ellos.

La economía en general es el arte de satisfacer todas las necesidades de una familia, con prudencia y frugalidad.

Toda la economía debe dirigirse por el cabeza de familia, que es al mismo tiempo señor y mayordomo. Como señor, establece las leyes de su economía, como mayordomo las ejecuta.

El objeto principal de esta ciencia es asegurar una cierta base de subsistencia para todos los habitantes, obviar las circunstancias que conducen a la precariedad; proveer todo lo necesario para satisfacer las necesidades de la sociedad y emplear a los ciudadanos creando relaciones recíprocas y dependencias mutuas, de manera que sus variados intereses les lleven a satisfacer sus necesidades recíprocas.

... De nuevo se nos presenta con tantas variedades como sociedades distintas; no obstante todas coinciden en esto, que el final de una subordinación voluntaria a la autoridad conduce a promover el bien general. (Steuart, 1992: 1, 2, 3 y 6)

Éste autor, aunque no introdujo ninguna novedad en el tratamiento de los salarios, la demanda o la oferta de trabajo, tiene sin embargo, junto con Cantillon, un compendio de economía que interrelaciona variables para observar el comportamiento agregado de un país, y el comportamiento del factor trabajo representaba una parte importante del potencial de la producción.

Insistía Steuart en los mismos términos que la mayoría de los autores vistos sobre la conveniencia del mantenimiento de los salarios bajos y de una extensa población para favorecer la competitividad de un país en el comercio exterior. Steuart se

mantenía sobre la doctrina de la balanza de trabajo, como dirá también Cantillon. Destacaba la importancia que tenía para un país una balanza de trabajo positiva medida por una significativa exportación de trabajo a través de los productos comercializados con el exterior (Cabrillo, 1991: 30 y 31).

La parte más novedosa de Steuart aparece cuando relaciona el desarrollo y el pleno empleo. Estudió el desarrollo económico y consideraba que se producía a lo largo de tres grandes etapas; cada una de ellas tenía asociada una política económica específica. La primera era la del comercio naciente, caracterizada porque coexisten dos sectores: el agrícola y el industrial. El agrícola mantenía la producción de bienes de subsistencia, el industrial era el manufacturero que existía por los excedentes producidos en el sector agrícola, además era capaz de transformar parte de la producción en bienes de lujo. La política económica en este caso aconsejaba aumentar la población lo más posible, amortiguando el peso de la agricultura sucesivamente y procurando que la riqueza del país se trasladara hacia el sector manufacturero, para incrementar de esta forma el potencial de la producción de bienes industriales.

La segunda etapa era la del comercio extranjero. Consideraba que era el resultado de un paso más en el desarrollo, entonces debía existir un interés conjunto de todos los productores que pertenecieran a un mismo país exportador. En este caso la economía debía abrirse al exterior buscando mercados. La política económica aconsejaba mantener los precios y salarios bajos.

La tercera etapa era la del comercio interior. Si las propuestas de la etapa anterior no habían salido bien, entonces el comercio extranjero es aniquilado y entramos en la tercera y última fase. En este caso hay que animar al consumo interno disminuyendo la importación. Habría que mantener simplicidad de consumo y restablecer el equilibrio con pesar, dificultad y miseria.

Consideraba que tanto la etapa segunda como la tercera eran muy inestables, y resaltaba la importancia de la política económica en dicha compensación, buscando siempre el mantenimiento del pleno empleo (Béraud y Faccarello, 1992: 215 y 216).

## **1.5. Bernard de Mandeville**

Otro autor que merece comentarios especiales es Bernard de Mandeville (1670-1733). Encontramos en él muchas referencias a la población como factor productivo, aunque pocas novedades se le pueden imputar sobre el mercado de trabajo. Lo más interesante es que insistió, más que otros autores, sobre el comportamiento de la oferta individual de trabajo y el posible cambio de pendiente de la función, en terminología moderna.

Era partidario de una abundante mano de obra en el país para conseguir una mayor producción, pero sin embargo le preocuparon los medios de subsistencia, que no alcanzaban, y era necesario realizar mejoras en los canales de acceso al trabajo. Incluso propuso expulsar a los trabajadores que no se podía tener en activo. Como se ve hay cierta contradicción en los términos, aunque Heckscher, con ánimo de reconstrucción histórica, es indulgente con Mandeville, y consideró que parte de los argumentos esgrimidos por él pueden ser incoherentes, pero situados en el siglo XVIII se entienden (Heckscher, 1994: 162).

En la *Fábula de las abejas* trazaba este autor una teoría de la naturaleza humana viciosa en la que lo bueno y lo malo se consideraba relativo, y por ello la mejor organización social óptima era la que se basaba en la libertad individual (Ekelund y Hébert, 1991: 68). Aparecía en este libro la idea del ajuste social fundamentado en el

agente individual. En el ejemplo de la *Fábula de las abejas*, los vicios humanos podían redundar en el beneficio conjunto de toda una ciudad, porque todo lo que se producía, cualquier tipo de bien, era necesario para mantener ocupada a la población trabajadora y por tanto favorecía el sostenimiento del pleno empleo. Esto es importante para nuestras observaciones sobre el mercado de trabajo porque presentaba un mecanismo de ajuste del mercado sin intervenciones en la planificación productiva.

En la *Fábula de las abejas* aparecían comentarios sobre las escuelas de caridad, que se preocupaban de ayudar a los más desfavorecidos. Las atacó porque interferían en el ajuste natural de la sociedad, al alterar los hábitos de los trabajadores.

Era Mandeville un autor partidario del mantenimiento de los salarios bajos y de la utilidad de la pobreza. Los trabajadores tenían que ser diligentes y aceptar salarios de subsistencia. Los hijos de los pobres no debían recibir educación pública porque podría cambiar sus costumbres, haciéndoles perezosos y facilitando el rechazo de tareas que antes de mejorar su formación sí hubieran aceptado.

Pueden encontrarse muchos ejemplos dentro de los escritos de Mandeville para ratificar los argumentos anteriores, entre ellos :

Nadie deberá dejar un trabajo desagradable a menos que sea completamente necesario...

Abundante trabajo duro y sucio tiene que ser realizado...

La riqueza nacional no consiste en dinero, pero sí en una multitud de pobres laboriosos.

Los pobres tienen que adaptarse a la tarea que se les encomienda...

Las escuelas de caridad que educan a los chicos por encima de su posición, les conduce a esperar comodidades que no tendrían y a aborrecer ocupaciones que tendrían que asumir.

Son por tanto perjudiciales para la felicidad y utilidad futura de los colegiales.

(Mandeville, 1988[1705, 1714 y 1723]: lxix y lxx).

En definitiva, Mandeville analizó el factor trabajo en la misma dirección que sus contemporáneos, pero dio un paso más al observar el equilibrio social a partir del comportamiento individual y egoísta de los agentes.

## **1.6. Conclusión de las ideas que encontramos en los autores mercantilistas ingleses: la prehistoria del mercado de trabajo**

Hemos arrancado la explicación histórica del pensamiento laboral con los mercantilistas ingleses porque recogemos el hilo que presentaron Grampp, con los elementos liberales de los autores de los siglos XVII y XVIII (Grampp en Spengler y Allen, 1971: 75-105), y Heckscher con la idea de la concepción social del mercantilismo, que le llevó a destacar algunos aspectos comunes entre los mercantilistas y el período clásico sobre el concepto de sociedad, como la creencia de que hay unas leyes que gobiernan la vida social (Perdices y Reeder, 1998: 36 y 166), lo que permite explicar los comportamientos económicos dentro de un país y las relaciones comerciales entre ellos.

Dos embriones encontramos sobre la futura construcción del mercado de trabajo. El primero es el aspecto macroeconómico porque relacionaron el trabajo y la producción a través de una hipotética función que conectaba el uso de los factores productivos: materias primas, capital, tierra y trabajo, con la producción nacional. Cuanta más cantidad se dispusiera de inputs más cantidad de bienes se podría obtener.

El segundo punto de esta construcción teórica del mercado de trabajo de los mercantilistas ingleses en el ámbito macroeconómico se refiere a la idea de una función de oferta de trabajo agregada. Cuanto más abundante fuera la población más bajos

esperaban que fueran los salarios del país, si suponemos que se mantenía constante la demanda de trabajo. Aquí encajaba la batería de propuestas que daban para aumentar y fortalecer la población nacional.

Razonaron los mercantilistas en términos del mercado para explicar los precios: la oferta y la demanda podían abaratar o encarecer los bienes y los factores de producción. Aunque en última instancia el salario lo fijaba el terrateniente, éste podría caer si el tamaño de la población era suficientemente grande. La demanda de trabajo la realizaban los propietarios y terratenientes, y debía extenderse a toda la población para no desaprovechar la capacidad productiva. La riqueza de una nación estaba en el factor trabajo, y la ventaja del comercio vendría determinada por la cantidad de personas empleadas.

Dentro de la preocupación por el tamaño de la población, observaron el comportamiento ocioso y mendicante que trataron como desempleo, no distinguieron entre los vocablos. Era necesario mantener a la gente dentro de cierto límite de necesidad para que no cayera en la pereza y el vicio, en este marco es donde aparece la segunda aportación que queremos recoger del mercantilismo inglés, y que entraría dentro de la microeconomía: la importancia que dieron al comportamiento individual del trabajador en su respuesta al estímulo salarial. Es el caso de la función de oferta que se da la vuelta hacia atrás; para algunos mercantilistas, como por ejemplo Mun y Mandeville, un sueldo “alto” desincentivaba más que estimulaba al trabajador en su tarea. Era bueno inculcar laboriosidad y especialización para mejorar la productividad. Esta intuición del comportamiento individual del trabajador observando el efecto renta y el efecto sustitución será introducido específicamente por Hicks en el año 1939, y lo recogemos en los capítulos IV y V de la tesis.

Sobre los salarios dijeron, en su mayoría, que debían ser convenientemente bajos para favorecer la competencia con el exterior, aunque también dijeron algunos como Child, Davenant y Postlethwayt, que los salarios y los precios altos eran los síntomas de una economía próspera porque mejoraba la distribución de la renta, que afectaba el nivel de gasto y al volumen de empleo.

Además de los comentarios generales que queremos presentar de los mercantilistas ingleses, sabiendo que estamos en la prehistoria del mercado de trabajo, hay dos aportaciones destacadas que tendrán influencia en la evolución de las ideas de la teoría económica y por ende del mercado de factores. La primera de ellas es la relación que establecieron entre la extensión del comercio y el desarrollo de la economía nacional, en este caso hay que citar a James Steuart y su explicación de los estadios del desarrollo fundamentado en la evolución del comercio, análisis incluido en su libro *Una investigación sobre los principios de economía política*, publicado en 1767. La segunda aportación la puso Mandeville en la *Fábula de las abejas*, al apuntar que el ajuste social óptimo estaba basado en la libertad individual. Esto es importante para dejar que los mercados se ajusten de acuerdo con el comportamiento de los agentes sin interferencias exteriores.

Aunque los mercantilistas ingleses presentan algunas buenas intuiciones que hemos recogido en las conclusiones, es con los economistas clásicos donde arranca verdaderamente la construcción teórica de los mercados de bienes y factores.

## **2. Richard CANTILLON**

Las razones de por qué destacamos a este autor las vamos a exponer en boca de Hayek. Cantillon aspiraba a entender las relaciones económicas, sin ligar la exposición

de los hechos a propuestas de reforma ni a consideraciones éticas, trataba de explicar las cosas de forma desapasionada. Utilizó el método de abstracción para dejar fuera los efectos incidentales que no le parecían relevantes de una explicación (Hayek, 1995, 270 y 271), y precisamente eran los factores trabajo y tierra los dos pilares básicos por los que comenzaba a explicar cómo se formaba la producción de una nación.

Nada más iniciar el *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, encontramos que citó los dos recursos principales: la tierra y el trabajo del hombre. Y como si de una función de producción se tratara relacionó a la producción de un país con los insumos. Inmediatamente añadió la propiedad privada, el excedente de producción y el intercambio para explicar la formación de las ciudades, la especialización de la mano de obra y la extensión de los mercados (Cantillon, 1950[1755]: 13-18).

Razonó en términos de exportación de trabajo, por lo que calculaba el excedente de la balanza comercial a través de la cantidad de riqueza natural, materias primas y riqueza artificial: trabajo incorporado a los productos que se estaban intercambiando en el comercio mundial. El argumento principal consistía en que era conveniente exportar bienes muy elaborados, con gran cantidad de trabajo añadido porque de esta forma se exportaba trabajo nacional. Mientras que si exportábamos productos poco o nada elaborados favoreceríamos a la mano de obra exterior; según esto la cantidad de trabajo que había en un estado le hacía más rico porque a través de la exportación de bienes se podía obtener oro y plata (Cantillon, 1950[1755]: 63 y 64). Esta manera de razonar era coherente con el supuesto admitido por éste y por otros muchos autores de esta época para conseguir un nivel de empleo alto (Cabrillo, 1991: 28 y 29).

El *Ensayo* está dividido en tres partes que podríamos titular: de la producción, del dinero y del comercio internacional. La primera parte, que es la que nos interesa, es

una explicación de la definición de la riqueza nacional, de la formación de las ciudades, pueblos y aldeas, de los salarios del trabajo, de la teoría del valor, de la paridad entre trabajo y tierra, de la dependencia de todas las clases con respecto a los propietarios terratenientes, de la multiplicación de la población y del uso del oro y de la plata (Jevons, 1881, en Cantillon, 1950[1755]: 211 y 212).

### 2.1. El factor trabajo en el Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general

El tratamiento del factor trabajo con el análisis de la demanda de mano de obra, la oferta y el salario aparecía en la primera sección del *Ensayo*.

La demanda de trabajo estaba ligada a la producción de mercancías y al valor de los bienes a partir del coste. Para nuestro autor el precio de las mercancías estaba formado por el coste de producción:

El precio y el valor intrínseco de una cosa en general es la medida de la tierra y del trabajo que interviene en su producción. (Cantillon, 1950[1755]: 27)

y era el empresario quien decidía cuál era el salario que debía pagarse a los trabajadores, y por tanto conformaba en conjunto la demanda de trabajo.

Cantillon intentó aproximar qué bienes eran los que debían cubrir los salarios en determinadas profesiones, pero dijo que eran en última instancia los terratenientes los que decidían con su forma de vida la estructura productiva del país y el tamaño de la población, al ser ellos los que determinaban el uso de las tierras (Cantillon, 1950[1755]: 45 y 49). Estaba suponiendo en este razonamiento que existía un único propietario de tierras en el mundo y, por supuesto, que la economía era fundamentalmente agraria.

Razonó analizando los resultados que se obtenían cuando cambiaban las condiciones iniciales. Si el propietario, por ejemplo vivía en la aldea, entonces la

demanda derivada de trabajo como criados, artesanos y hosterías, aumentaba. Si la calidad de la tierra descendía entonces también lo hacía el tamaño de la población de la aldea (González, 1983: 115).

En cuanto a la oferta de trabajo, aquí encontramos que consideró a toda la población. En comentarios premaltusianos argumentó cómo los animales se multiplicaban según los medios disponibles para la vida (Cantillon, 1950[1755]: 50), aunque rara vez se llegaba al límite de la subsistencia (Martín, 1992: 166). En este punto, resaltó Jevons, Cantillon anticipó unas cuantas proposiciones de la teoría maltusiana de la población, pasajes que su vez influyeron en Smith y que posteriormente guiaron a Malthus, que a su vez inspiró a Darwin (Hayek, 1995[1991]: 272).

Los hombres se multiplican como ratones en una granja, si cuentan con medios ilimitados para subsistir...La multiplicación del número de habitantes, o incremento de la población, puede acelerarse sobre todo en los países cuyos habitantes se contentan con vivir más pobremente y gastar el mínimo del producto de la tierra; pero en los países en que todos los aldeanos y labriegos tienen por costumbre comer a menudo carne, o beber vino o cerveza, no es posible que se dé sustento a tantos habitantes. (Cantillon, 1950[1755]: 59)

Trató a los salarios en sentido moderno como alquiler de la mano de obra de un trabajador por cuenta ajena (Brewer, 1992: 52). El salario no era igual en todas las regiones o países. El precio del trabajo tendía a aproximarse a su coste, en el que recogía la inversión en la formación del trabajo, y dicho precio variaba con los niveles de vida.

Los salarios podían ser elásticos al alza, en ciertos casos, si se tenían en cuenta las condiciones reguladoras de la oferta, tales como los costes de formación entre los que estaba el adiestramiento de artesanos (Cantillon, 1950[1755]: 24 y 25).

Así pues quienes emplean artesanos o gente de oficio, necesariamente deben pagar por su trabajo un precio más elevado que el de un labrador u obrero manual; y este trabajo será necesariamente caro, en proporción al tiempo que se pierda en aprenderlo, y al gasto y al riesgo precisos para perfeccionarse en él. (Cantillon, 1950[1755]: 23)

Esta explicación de la inversión en la formación de la mano de obra es importante por la influencia que pudo tener en la teoría de las diferencias salariales que presentaron los clásicos. Concretamente, en los capítulos VII, donde trataba el adiestramiento en el trabajo, y VIII, sobre la remuneración de profesiones arriesgadas, se sientan las bases de la estructura salarial que inspirará a Smith y J.S. Mill.

Además el nivel de los salarios, de cualquier tipo de trabajo, dependía en parte del nivel habitual que la costumbre aceptaba para determinadas profesiones. Los salarios los consideraba rígidos a la baja (Spengler, 1971: 138).

Aceptó que los trabajadores y empresarios pudieran mantener en el tiempo distintos estándares de vida a medida que mejoraban sus rentas reales y se mantenían estables un período largo; consideraba que se tendía a imitar el nivel de consumo de la clase terrateniente (Spengler, 1971: 131) y (Brewer, 1992: 52). Constató que había lugares en los que la población no crecía tan deprisa como en otros sitios, porque los habitantes consideraban que el mínimo salarial tenía que permitir una mayor calidad de vida.

Intentó hacer Cantillon una estimación aproximada del salario mínimo de una familia, que además de alimentarse tuviera que criar un hijo hasta la edad de trabajar (Cantillon, 1950[1755]: 31).

## 2.2. Conclusiones de la teoría recogida en Cantillon sobre la construcción del mercado de trabajo

En el *Ensayo* que escribió Cantillon se ve cómo relacionaba todos los elementos que componen una economía agregada a través de un sistema organizado, dirigido hacia el equilibrio; la clase empresarial asumía los riesgos de la producción guiados por los comportamientos de compradores, los vendedores y los movimientos de los precios (Spengler, 1971: 124).

Dentro de este marco, el factor trabajo lo explicaba a través de la oferta y la demanda de mano de obra, que se mantenían, ésta última, por la costumbre y por los hábitos de consumo de la clase propietaria o terratenientes. La demanda de trabajo la decidían los empresarios, que a su vez dependían de las decisiones que tomaban los terratenientes según sus hábitos de producción y consumo, teniendo en cuenta la dificultad de las tareas y la extensión del mercado.

La oferta de trabajo estaba determinada por la población total de un país, que se reproducía de forma distinta en distintas regiones y con diferentes estándares de vida, marcados siempre por la clase propietaria.

El salario estaría por tanto más o menos cerca del límite de la supervivencia dependiendo de la elección hecha por la oferta y la demanda en su conjunto. Observó cómo a lo largo del tiempo, en países ricos, habían mejorado las condiciones mínimas para la vida de una familia media.

Presentó un mecanismo de ajuste del mercado de trabajo, a corto plazo se producía una corrección de los salarios si había exceso de oferta, capítulo IX, y a largo plazo el ajuste se producía por variaciones en la población: emigración, nupcialidad y mortalidad (González, 1983: 118).

Se encuentra también en Cantillon un incipiente análisis de la teoría del capital humano cuando explicó la inversión en la formación de los trabajadores artesanos.

### **3. François QUESNAY**

Se ha incluido a Quesnay en la tesis por dos razones. La primera se debe a cómo introdujo a la población de un país en la explicación de la producción nacional recurrente, organizándola en tres clases según su relación con el producto neto. La segunda razón se debe a cómo explicó el concepto de los avances de capital, que eran los pagos que anticipaba la clase propietaria a los agricultores en forma de salarios, explicación que recogerá Smith y luego la mayoría de los economistas clásicos conformándose en la teoría del fondo de salarios.

Los fisiócratas, cuya cabeza era Quesnay, supusieron que el sistema de cambios de mercado estaba sometido a determinadas leyes económicas objetivas, que operaban con independencia de la voluntad del hombre y podían discernirse mediante la razón. Eran precisamente dichas leyes las que querían conocer y analizar (Meek, 1975, 16).

La filosofía que se desprendía del *Tableau Économique*, obra básica sobre la que recaerán nuestros comentarios, y de la *culture du blé*, cuyo objetivo final era mantener la reproducción del producto neto, será el marco de nuestra explicación. Para los fisiócratas las riquezas de los agricultores era lo que hacía nacer y perdurar a toda la riqueza en la cultura del trigo.

La clase de los propietarios estaba compuesta por el soberano, los poseedores de tierras y la iglesia que cobraba el diezmo. Esta clase subsistía por los ingresos del producto neto de la cultura, ingresos que le eran pagados anualmente por la clase productiva, que lo tomaba de la reproducción que ella misma había obtenido

anualmente, estos pagos efectuados eran como contraprestación de los avances anuales que habían efectuado los propietarios para entretener sus riquezas de explotación (Quesnay, 1965: 308).

Los fisiócratas clasificaron a los ciudadanos en tres categorías según la función económica que desempeñaban: la clase productiva, la clase de los propietarios y la clase estéril, de la siguiente forma:

La clase productiva es la que hace renacer las riquezas anuales de la nación [cultivo] por la cultura del territorio, la que permite los adelantos en los gastos de los trabajos de la agricultura, y la que paga anualmente los ingresos de los propietarios de las tierras. Se encierra en el ámbito de esta clase todos los trabajos y todos los gastos que se hacen hasta que se efectúa la venta de primera mano de los productos: es por dicha venta que conocemos el valor de la reproducción anual de las riquezas de la nación.

La clase de los propietarios comprende al soberano, a los poseedores de tierras y a los cobradores del diezmo . Esta clase subsiste por la renta o producto neto de la cultura [del trigo], que le es pagada anualmente por la clase productiva, después de que ella misma haga deducciones sobre la reproducción que ella hace renacer anualmente, de las riquezas necesarias para reembolsarse de los avances anuales y para mantener sus riquezas de explotación.

La clase estéril está formada por todos los ciudadanos ocupados en otros servicios y en otros trabajos que no sean agrícolas, y cuyos gastos son pagados por la clase productiva y por la clase propietaria quién a su vez gasta sus ingresos de la clase productiva. (Quesnay, 1965: 306, 307, 308 y 309)

Como es sabido, el *Tableau Économique* relacionaba las tres clases entre ellas y con la producción del país. En la parte final del artículo titulado *Analyse du Tableau Économique*, se explicaba el funcionamiento del cuadro y se incluían siete observaciones importantes, encontramos que tiene especial interés para nosotros el sexto punto, en el que se aclaraba la función que desempeñaba para la economía de un

país la clase estéril. El argumento central consistía en que esta clase, por su colocación en el circuito económico, incrementaba los precios de las mercancías y esto permitía conseguir un *bon prix*, aspecto necesario para que la producción resultara rentable en el conjunto de la sociedad. Además, este precio óptimo favorecía la relación de intercambio con el exterior y permitía obtener recursos para utilizarlos de nuevo en la producción interna.

Pueden verse las mismas producciones pasar varias veces por las manos de mercaderes y artesanos; pero hay que poner atención a que éstas repeticiones de ventas y compras, que multiplican infructuosamente la circulación, no son más que transmisiones de mercancías y aumentos de gastos, sin producción de riquezas. La cuenta de las producciones se reduce por tanto a la cantidad y a los precios de las ventas de primera mano.

Cuanto más sujetos están los precios al orden natural y son constantemente altos, más beneficiosos son en los intercambios con el exterior, más animan al agricultor, más consiguen mantener el valor de las diferentes producciones del territorio, más incrementan las rentas del soberano y de los propietarios, más aumenta el numerario de la nación, y también lo hace la masa de los salarios pagados por la retribución hecha a los trabajos o al empleo.

El empleo de estos salarios, bien o mal distribuidos, contribuyen mucho a la prosperidad o a la degradación de las costumbres de una nación, y al crecimiento o la disminución de la población. Los hombres pueden estar mayoritariamente en el campo y atraídos por el lujo y la voluptuosidad de la capital, o bien pueden estar igualmente repartidos en las provincias. En este último caso, pueden mantener el consumo cerca de la producción; en lugar que, en el otro caso, no pueden evitar los grandes gastos de transporte, que hacen caer la producción a un precio bajo en las ventas de primera mano y hacen decrecer los ingresos del territorio, la masa salarial y la población. (Quesnay, 1965: 322 y 323)

Para que funcionara bien el modelo que proponían los fisiócratas era muy importante el comportamiento general acoplado de todos los sectores que intervenían en el circuito económico. No es que hubiera una clase más productiva que las demás, que la había, sino que tenían una filosofía conjunta sobre todos los mecanismos económicos que permitían obtener un equilibrio para todo el sistema de producción agrícola.

Tampoco eran partidarios de un tamaño concreto de la población de un país, no establecieron una relación directa entre mano de obra y capacidad potencial productiva. Dentro de las máximas generales de un reino agrícola encontramos:

Estemos menos atentos al aumento de la población que al crecimiento de los ingresos; porque más facilidad en la obtención de grandes ingresos es preferible a mayores necesidades urgentes de subsistencia que necesita una población que supera los ingresos, y hay más fuentes para las necesidades del estado cuando la población vive holgada, y también hay más medios para hacer prosperar a la agricultura. (Quesnay, 1965: 336)

Esta misma idea se repetía cuando explicaba más adelante:

algunos espíritus superficiales suponen que las grandes riquezas de un estado se obtienen por abundancia de hombres, pero la opinión viene de los que olvidan que los hombres no pueden obtener y perpetuar la riqueza por la riqueza, y que hay una proporción conveniente entre hombres y riquezas. (Quesnay, 1965: 355)

Tenían un análisis más fino que los mercantilistas sobre el tamaño conveniente de la población de un país. El aumento poblacional era el resultado del crecimiento económico y no al revés (Perdices, 1992, 258).

Sobre los salarios realizaron comentarios interesantes. Encontramos en un artículo del marqués de Mirabeau titulado *Questions intéressantes sur la population, l'agriculture et le commerce*, que el desahogo con el que vivían los propietarios era ventajoso para el estado, siempre que favoreciera a toda la población y al desarrollo de la nación, porque eso permitía perpetuar las riquezas del reino. Aquí se ve que no les parecía óptimo un teórico salario de subsistencia. Más ajustado a su pensamiento estaría un salario que permitiera vivir con holgura porque mejoraba la distribución de la renta y con ello se aseguraba la fortaleza en el producto neto.

Cómo algunos han podido convencerse que es más ventajosos que los campesinos sean pobres; quién ha podido introducir ese prejuicio bárbaro y destructivo...(Quesnay, 1965: 265)

Además, no analizaron los salarios igual que sus antecesores mercantiles sólo en términos de mínimo coste para la producción, y por tanto “convenientemente” más bajos, sino que observaron también la relación de intercambio en el comercio y cómo unos salarios altos podía mejorar dicha relación con el exterior.

En definitiva, como dijimos al principio de este apartado, hay dos aspectos destacables para esta tesis. El primero es el concepto de avances de capital como anticipos en forma de salarios de la clase propietaria a la clase productiva, lo que permitía obtener el producto neto que se explicaba en el *Tableau Économique*, y que iniciaba el proceso de interrelación entre las distintas clases económicas del país. El segundo aspecto es la organización de la población de un país por su posición ante la producción, dentro de un sistema de equilibrio general que explicaba los flujos de rentas entre los sectores. El factor trabajo, que era la clase productiva y se encontraba inmerso

en el modelo, era la parte fundamental de la explicación, por él una y otra vez se reproducía el ciclo económico.

Esta forma de introducir los avances de capital como demanda de trabajo, y colocar al sector agrícola en el ojo del huracán será asumido por la siguiente generación que configurarán los economistas clásicos.

#### **4. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO I. MERCANTILISTAS INGLESES, Richard CANTILLON Y François QUESNAY**

Se presenta en este capítulo el origen en el tratamiento del factor trabajo según los primeros autores que iniciaron el desarrollo de la teoría económica moderna. Hay argumentos mejor o peor tratados, pero excepto Cantillon, no presentaron un armazón teórico interesante en el que el factor trabajo fuera un elemento más del engranaje. Las relaciones causales las detectaban con la observación de los hechos y la costumbre.

Hemos aceptado las tesis de Grampp y Heckscher sobre los aspectos comunes entre los mercantilistas ingleses y la escuela clásica, y por esto arrancamos con ellos, fundamentalmente a través de los elementos liberales del mercantilismo inglés y de la concepción social del mercantilismo, que buscaba explicar las leyes que gobiernan la vida social.

Hay coherencia dentro de los mercantilistas ingleses con respecto a su propio modelo. Para la fortaleza del estado-nación era conveniente exportar mucho y para ello deseaban precios competitivos en términos absolutos, eso les llevó a argumentar en favor de los salarios bajos, y como consecuencia valoraban una abundante mano de obra que favorecería el abaratamiento del factor.

Los mercantilistas se preocuparon de las preferencias de los trabajadores al introducir la posibilidad de que se produjeran caídas de la productividad del empleo, si los salarios subían por encima de un valor mínimo de subsistencia. Esto sería un incipiente atisbo de análisis microeconómico de la oferta de trabajo. Para apoyar estos argumentos se cita a Mun y Mandeville, que consideraban el desincentivo al trabajo bien hecho cuando los salarios eran inconvenientemente altos.

La explicación de la curva individual de oferta que se vuelve hacia atrás, argumento incipiente presentado por éstos mercantilistas, aparece en 1939 con la publicación de *Valor y capital* de Hicks, que se analiza en el capítulo IV.

Cuando los mercantilistas insistían tanto en los salarios bajos, lo que según ellos favorecía la competitividad con el exterior, estaban en una inicial visión macroeconómica del desarrollo basado en el comercio, aspecto especialmente tratado por James Steuart en *Una investigación sobre los principios de economía política* publicado en 1767.

Quesnay y Cantillon apuntaron la conveniencia de salarios “no tan bajos”, porque mejoraba la distribución de la renta, la demanda interna y la relación de intercambio en términos de poder adquisitivo. En esta línea también se encontraron algunos mercantilistas ingleses como Child, Davenant y Postlethwayt, que asociaban salarios y precios altos a los síntomas de una economía próspera.

La cualificación de la mano de obra fue tratada por Cantillon: cuanto más largo el período de aprendizaje entonces los salarios serían mayores. Esta idea la recuperarán los economistas de la siguiente generación que conforman el capítulo II cuando analizan las diferencias salariales, especialmente Smith y J.S. Mill. Esta reflexión la irán retomando otros autores, como por ejemplo Marshall y Becker. Éste último, como es

sabido, ha desarrollado un complejo modelo en el que explica el estímulo económico para la formación del capital humano.

Cantillon aportó un análisis económico más completo que sus contemporáneos. Sus argumentaciones se basaban en un sistema de mercados y variables conectados en una economía agregada. Explicó la formación del precio y la distribución de la renta, y en ese contexto es donde analizó al factor trabajo a través de la oferta y la demanda. La demanda de trabajo era decidida por los empresarios, que a su vez dependían de las decisiones que tomaban los terratenientes, según sus hábitos de producción y consumo, teniendo en cuenta la dificultad de las tareas y la extensión del mercado.

La oferta de trabajo estaba determinada por la población de un país, que se reproducía de forma distinta en diferentes regiones con diversos estándares de vida, marcados siempre por la clase propietaria o terratenientes.

Para Cantillon la proximidad al salario de subsistencia dependía de la elección hecha por la oferta y demanda en su conjunto.

Para todos los autores que hemos revisado, la demanda de trabajo era una decisión que tomaba la clase de los propietarios, en Quesnay encontramos la denominación avances de capital, que era una cantidad conocida y fija. La oferta de trabajo era la población en su totalidad y el salario resultaba del enfrentamiento de estas dos hipotéticas funciones, aunque era importante considerar los hábitos y la costumbre para explicar el valor medio que alcanzaba en la economía.

Para rematar estas conclusiones queremos recordar tres ideas que han aparecido y que van a ser desarrolladas por la escuela clásica, siguiente capítulo de la tesis. Las dos primeras son de Quesnay. Primero la introducción de los avances anuales que ponía en marcha el proceso productivo agrícola, y que los clásicos van a denominar fondo de salarios. La segunda es la organización de la población por su posición en la

producción, dentro de un sistema de equilibrio general que explicaba los flujos de renta entre los distintos sectores. El factor trabajo que producía bienes agrícolas era la clase productiva, y era fundamental en la perpetuación del proceso productivo de una nación.

La tercera idea importante, que sintoniza con la libertad del ajuste de las variables económicas, es la que presentó Mandeville en la *Fábula de las abejas*; en ella el equilibrio social óptimo estaba basado en la libertad individual, esto es importante para el funcionamiento de los mercados, concretamente Mandeville no era partidario de las escuelas de caridad porque alteraban los hábitos de la laboriosidad del trabajo, haciendo a los asalariados perezosos y disminuyendo con ello la productividad y aumentando la mendicidad. No obstante, el tema de Mandeville es controvertido, debido a la gran confianza que mostraba Mandeville en la diestra administración del hábil político, capaz de convertir los vicios privados en virtudes públicas. Esta última aclaración está basada en la interpretación de Victoriano Martín, que está de acuerdo con la visión que al respecto tiene Jacob Viner más que con la de Hayek (Martín, 2000: libro de próxima aparición).

Tenemos como resumen final de todos los autores de este capítulo una concepción macroeconómica del mercado de trabajo, en el que hay un análisis implícito de oferta y demanda, un atisbo de la explicación microeconómica de la oferta de trabajo e interrelaciones entre los mercados de bienes y factores.

**CAPÍTULO II**

**EL MERCADO DE TRABAJO EN LOS ECONOMISTAS  
CLÁSICOS**

- 1 Introducción al período clásico
- 2 Adam Smith
- 3 David Ricardo
- 4 Robert Malthus
- 5 John Ramsey McCulloch
- 6 Nassau W. Senior
- 7 Robert Torrens
- 8 John Stuart Mill
- 9 William Thomas Thornton
- 10 Karl Marx
- 11 Conclusiones

## **1. INTRODUCCIÓN AL PERÍODO CLÁSICO**

El presente capítulo expone las aportaciones de la escuela clásica británica de economía política al análisis del mercado de trabajo, al estudio que hicieron sobre la oferta, la demanda de trabajo y el salario. La oferta de trabajo siguió para la mayoría de ellos un comportamiento marcado por la teoría de la población maltusiana; la demanda de trabajo la conformaba la teoría del fondo de salarios, y la determinación del salario era el resultado de dividir el fondo de salarios entre el número de trabajadores, que solía recoger a toda la población.

Pero no nos conformamos con incluir en la tesis lo que ha sido estudiado ya sobre el mercado de trabajo clásico por autores como Blaug, O'Brien, Taussig y Wood, autores a los que haremos referencia por la importancia de sus explicaciones y de sus aportaciones a la historia del pensamiento económico.

Lo que pretendemos hacer en esta tesis es una reconstrucción racional del mercado de trabajo según hoy lo encontramos en la teoría económica, además de observar el camino por el que se ha ido edificando la economía laboral. Los clásicos aportaron múltiples y profundas explicaciones sobre ello. Queremos imputar a cada

autor la parte de originalidad que le corresponde de las distintas teorías actuales. En las conclusiones del capítulo, después de revisar autor por autor, asignamos a cada uno de ellos los conceptos que inicialmente presentaron y que se han mantenido a lo largo del tiempo conformando el acervo de la teoría económica actual.

La forma que seguiremos para conocer los fundamentos que conforman el grueso del pensamiento clásico será plantear primero los contenidos teóricos de los innovadores principales, sobre el mercado de trabajo, y al final del capítulo resumir la esencia general de las aportaciones de todos ellos. Este resumen será el que pasará a la siguiente generación como una herencia importante y discutible. Entre la teoría que se asumirá a partir de los clásicos por los economistas que irán construyendo el desarrollo de la micro y de la macroeconomía laboral, está la relación entre el mercado de bienes y el de factores a través de la teoría del valor; las variaciones de los insumos capital y trabajo sobre una cantidad dada de tierra, que dio entrada al concepto de la productividad intramarginal decreciente; la determinación del salario según el comportamiento de la demanda de trabajo y de la oferta de población, que para los clásicos se reproducía a costes constantes alrededor de un salario de subsistencia; la teoría del capital humano, la teoría de los salarios de eficiencia, un atisbo del modelo *insider-outsider* y el análisis institucional. La carencia fundamental del modelo clásico del mercado de trabajo está en la escasa explicación del comportamiento individual de los agentes, que hubiera permitido definir los esqueletos de la demanda y de la oferta de trabajo.

La escuela clásica fue muy importante por el papel que desempeñó en la historia del pensamiento económico como raíz de la que arrancó el árbol de la teoría económica, y en general como fuente de inspiración para todos nosotros. Con los clásicos llegó por

primera vez una reflexión sistemática de la economía con un análisis coherente y agregado de todos los problemas (Segura y Rodríguez Braun, 1998, 2).

La selección de los autores escogidos se ha hecho por las aportaciones que hicieron directamente al mercado de trabajo, tanto en su conjunto como en el tratamiento de algún aspecto en concreto de las funciones de oferta y demanda, o por comentarios sugerentes sobre los salarios y el desempleo.

## **2. Adam SMITH**

### 2.1. Introducción a los contenidos de la *Riqueza de las Naciones*

La reflexión del mercado de trabajo arranca de *La Riqueza de las Naciones*, donde se resaltaba la importancia del factor trabajo para el modelo smithiano desde el libro I.

La combinación de los factores y la especialización de la mano de obra, que explican la producción de una nación y el proceso de crecimiento, favorece la obtención de los beneficios que generaliza el intercambio, a su vez da salida a más producción y ayuda al desarrollo del comercio mundial. En este contexto dinámico es donde hay que incluir la presentación que hizo Smith de la demanda de trabajo, la oferta y el salario en la *Riqueza de las Naciones*. Para ser fieles al pensamiento smithiano, el repaso que seguimos respeta el orden en el que Smith expuso las ideas.

Los libros I y II comienzan con la teoría del valor, lo que hoy llamaríamos el microfundamento de su libro. Es una teoría del valor basada en el coste de producción y por eso necesita entrar en el mercado de los factores, al ser ellos los que conforman el

coste que determinará el valor de las mercancías. Dentro del cálculo de dicho coste es donde aparecía el análisis del mercado de trabajo.

Primero estudió el caso general representativo del comportamiento de los trabajadores medios no cualificados, visión que asumieron los economistas clásicos dentro del grueso del análisis del mercado laboral. Algunos de los conceptos smithianos habían sido introducidos por Cantillon y Quesnay a través de la explicación del coste de producción y de los avances de capital respectivamente. Smith, después de analizar el comportamiento del trabajo agregado observó los casos en los que había tareas que requerían especialización, y esto lo hizo a través de la teoría de las diferencias salariales, justificadas dichas diferencias por razones de educación y de dificultad de las labores ejecutadas por los individuos, lo que a su vez introdujo el embrión de la teoría del capital humano y el poder de negociación dentro del mercado de trabajo.

Veamos la estructura laboral de la obra smithiana.

## 2.2. La demanda de trabajo

Dentro de la estructura analítica que presentaba Smith, aparecía la demanda de trabajo como coste de la mano de obra para los productores de bienes. La demanda quedaba recogida como la parte de capital que remuneraba el trabajo:

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. (Smith, 1988[1776]: 152)

El fondo de salarios dijo que estaba formado por dos componentes:

Estos fondos son de dos clases: primero, el ingreso que excede a lo necesario para la subsistencia, y segundo el capital que excede a lo necesario para dar ocupación a sus dueños. (Smith, 1988[1776]: 152)

Y la demanda de trabajadores la relacionó con la demanda agregada, al más puro estilo ley de Say:

Por tanto, 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. (Smith, 1988[1776]: 152)

A medida que aumentaba la acumulación de capital entonces aumentaba la demanda de trabajo y los salarios, para una cantidad dada de oferta:

Debido a que la demanda de trabajo aumenta en años de abundancia extraordinaria y disminuye considerablemente en años de escasez, el salario monetario aumenta en un caso y disminuye en el otro. (Smith, 1988[1776]: 168)

Pero analizó todos los ajustes que consideró necesarios cuando pasaba el tiempo suficiente apareciendo entonces una corrección dinámica para la economía en su conjunto:

El aumento de los salarios incrementa necesariamente el precio de muchas mercancías, pues incrementa la parte de éste que proviene de los salarios, y en principio tiende a disminuir el consumo, tanto interior como exterior; pero por la misma causa - el aumento de capital - que hace subir los salarios incrementa la capacidad productiva del trabajo, con lo que a partir de una menor

cantidad de trabajo se obtiene una mayor cantidad de producto... Por tanto, hay muchas mercancías que, como consecuencia de estas mejoras, se produce con menor trabajo que antes, con lo que el incremento del salario está más que compensado por la disminución en la cantidad de trabajo. (Smith, 1988[1776]: 169)

Por tanto, vemos en los dos párrafos anteriores que tuvo en cuenta las variaciones en los salarios cuando había cambiado la demanda de trabajo, tanto en el corto como en el largo plazo.

Hay que recordar que esas variaciones de la demanda de trabajo se producen dentro del modelo smithiano, en el que la acumulación de capital hace posible el progreso económico, proceso que se lleva a cabo a través del ahorro (Santos, 1997: 34).

Todo lo que una persona ahorra de sus ingresos se añade a su capital y, o bien lo emplea él mismo para mantener un número adicional de trabajadores productivos, o permite que otro lo haga prestándolo a cambio de un interés, o sea, a cambio de una parte de sus beneficios. Así como el capital de un individuo sólo puede incrementarse con lo que ahorre de sus ingresos o 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. (Smith, 1987: 394)

El capital empleado para mantener una cantidad adicional de trabajadores era un concepto parecido a los avances anuales que introdujeron los fisiócratas en el *Tableau Économique*.

### 2.3. La oferta de trabajo

La oferta de trabajo estaba representada por el conjunto de la población de un país, dentro del capítulo VIII encontramos referencias a ella:

Cualquier especie animal se multiplica en proporción a sus medios de subsistencia, y ninguna puede hacerlo por encima de ellos. (Smith, 1988[1776]: 162)

Y cuando los salarios estaban subiendo entonces había tendencia a que creciera el número de individuos:

...De esta forma la demanda de hombres, como la de cualquier otra mercancía, regula la producción de los mismos, acelerándola cuando va muy despacio y frenándola cuando avanza demasiado deprisa... (Smith, 1988[1776]: 163)

Una retribución generosa del trabajo es el efecto de una creciente riqueza y la causa de una población creciente. (Smith, 1988[1776]: 164)

Para Smith existía un comportamiento psicológico en los individuos que explicaba que los trabajadores no fueran indolentes y tuvieran más ambición y estímulo al trabajo cuanto más altos fueran los salarios (Marshall, 1998: 316):

Una retribución generosa del trabajo estimula la reproducción e incrementa la laboriosidad de la gente del pueblo...Por tanto, allí donde los salarios sean altos encontraremos trabajadores más activos, diligentes y eficaces que donde sean bajos... (Smith, 1988[1776]: 165)

Smith se enfrentó con el problema de los incentivos. Una retribución generosa del trabajo estimulaba la reproducción junto con la laboriosidad, esto en terminología actual sería resaltar el efecto sustitución frente al efecto renta ante las subidas salariales (Martín, 1992: 167). Se puede sugerir que en Smith había una curva de oferta de trabajo a corto plazo con pendiente positiva (Marshall, 1998: 318). Pero la tendencia de la

población a la reproducción hacía que se mantuvieran los niveles de subsistencia en el largo plazo, aunque como observó Smith, iba mejorando la situación de los trabajadores menos cualificados a lo largo del tiempo. Hay que recordar en este punto que Smith no recogió el testigo que parte del pensamiento mercantilista había aceptado frente a los desincentivos de la mano de obra ante una subida salarial, que podía provocar un comportamiento perezoso y vicioso de los trabajadores menos cualificados.

En resumen, el caso general que trató fue el de una oferta de mano de obra que a largo del tiempo cambiaba en la misma dirección que el salario, y que se mantenía alrededor de los niveles de subsistencia. El continuo aumento de la población, en países como Inglaterra, recogería también la mejora social en la calidad de vida de los trabajadores que resultaba estimulante para el proceso de crecimiento sostenido.

#### 2.4. La determinación del salario

Sobre los salarios lo primero que encontramos es la definición del término:

El producto del trabajo constituye su recompensa natural o salario del trabajo. (Smith, 1988[1776]: 148)

Y a continuación presentó los componentes del salario y la explicación de las variaciones salariales:

El salario monetario se regula necesariamente por dos circunstancias: la demanda de trabajo y el precio de las cosas necesarias y convenientes para la vida. La demanda de trabajo según sea creciente, decreciente o estacionaria, o requiera una población creciente, regresiva o estacionaria, determina la cantidad de cosas necesarias y convenientes para la vida que se han de dar al trabajador, y el salario monetario se determina por lo necesario para comprar tal cantidad. Por tanto, aunque el salario monetario es alto cuando el precio de los alimentos es bajo, sería aun

más alto, siendo la demanda constante, si el precio de éstos fuese alto. (Smith, 1988[1776]: 168)

Para explicar el salario ha utilizado a la demanda y a la oferta de trabajo junto con el poder adquisitivo de la mano de obra. De las variaciones de estos conceptos surgirá la explicación de los cambios en el salario monetario.

Además estableció un valor mínimo salarial haciendo referencia al caso de los trabajadores menos cualificados:

...hay una cierta tasa por debajo de la cual es imposible reducir por mucho tiempo los salarios corrientes... (Smith, 1988[1776]: 151)

...el trabajo conjunto de hombre y mujer, incluso en las clases más bajas, debe ser más de lo necesario para su propio mantenimiento, pero no me es posible determinar cuál es la proporción conveniente. (Smith, 1988[1776]: 151)

Observó qué provocaba la variación continuada de los salarios:

Lo que ocasiona la elevación de los salarios no es la cantidad de la riqueza actual del país, sino su incremento continuo. En consecuencia, no es en las naciones más ricas donde los salarios son altos, sino en las más prósperas o en las que el incremento de la riqueza sea más rápido. De hecho, Inglaterra es, en el momento actual, una nación mucho más rica que en cualquier parte de América del Norte, pero los salarios son mucho más altos en ésta que en cualquier parte de Inglaterra. (Smith, 1988[1776]: 152)

Y consideró Smith las ventajas para los trabajadores y para el país de unos salarios generosos:

La remuneración generosa del trabajo es tanto el efecto necesario como el síntoma natural de una riqueza nacional creciente. En cambio, el sustento escaso de los trabajadores pobres es el síntoma lógico de que las cosas se han estancado y, si su condición es de hambre, de que se está retrocediendo con rapidez. (Smith, 1988[1776]: 156)

...ninguna sociedad puede ser próspera y feliz si la mayoría de sus miembros son pobres y miserables. (Smith, 1988[1776]: 161)

Observó la tendencia del salario real durante el siglo XVIII y dijo que:

La recompensa real del trabajo, es decir, la cantidad real de las cosas necesarias y convenientes de que dispone el trabajador, se ha incrementado durante el presente siglo en mayor proporción que su precio monetario. (Smith, 1988[1776]: 160)

Puede decirse que para Smith y todos sus seguidores, entre los que destacan Malthus y Ricardo, el precio del salario variaba por encima del límite de la subsistencia porque se producía un estado progresivo de incremento de la riqueza (Wood, 1890: 433).

Sin embargo hay en Smith una gran variedad de teorías sobre la determinación del salario, aunque el precio natural de la mano de obra era la tasa salarial de subsistencia con una tendencia secular ascendente (Martín, 1992: 166); pero como dice Blaug, el capítulo VIII del Libro I es un compendio de teorías sobre el salario (Blaug, 1985: 73 y 74).

Primero estaba la teoría del fondo de salarios, a la que daremos más importancia que a las demás porque fue la principal dentro del modelo clásico. Ésta recogía el análisis a corto plazo por el cuál el capital destinado al fondo de salarios, para una

población fija, determinaba el salario medio. La cuantía del capital circulante era tratado como un dato.

La teoría del fondo de salarios era compatible con la segunda explicación smithiana citada por Blaug, en la que Smith exponía la determinación del salario de subsistencia en un análisis a más largo plazo. Era un razonamiento complementario del anterior porque en este caso se aceptaban argumentos de tipo maltusiano para el ajuste poblacional, ideas que probablemente había tomado de Cantillon en cuanto a que los humanos tienden a reproducirse como ratones en una granja siempre que cuentan con medios de subsistencia.

En tercer lugar estaba la teoría de la negociación entre empleados y empleadores. En este caso el salario dependía de la fuerza negociadora de cada grupo, estamos en competencia imperfecta con análisis institucional, la determinación de un salario mayor o menor dependería de las posiciones dominantes de cada grupo en el mercado.

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. (Smith, 1988[1776]: 149)

Para Smith estos grupos no tenían el mismo poder de negociación, los empresarios pesaban más al tener más capacidad de resistencia, aunque los trabajadores fueran más numerosos (Sánchez-Molinero/de Santiago, 1998: 159).

Pero apoyó la libertad salarial dejando que los interesados negociaran de acuerdo a sus conveniencias:

Téngase en cuenta que el precio del trabajo no puede ser calculado de forma muy precisa en parte alguna, ya que se pagan diferentes precios en el mismo lugar por el mismo trabajo, no sólo según las distintas habilidades de los trabajadores, sino con arreglo a la gentileza o dureza de los patronos. Allí donde los salarios no estén regulados por la ley, lo máximo que podemos determinar es aquellos que son más corrientes, y la experiencia muestra que la ley nunca los puede regular debidamente, aunque con frecuencia lo pretenda. (Smith, 1988: 164)

## 2.5. La teoría de las diferencias salariales

En cuarto lugar, aparecía en *La Riqueza* una teoría elemental del capital humano en estado embrionario. En ella se aceptaba que la educación era una inversión a más largo plazo que se recuperaría con salarios esperados más altos, en este último caso el periodo de formación en el trabajo explicaba las diferencias salariales.

En el Capítulo X de *La Riqueza*, titulado de los salarios y beneficios en los distintos empleos de trabajo y capital, se recogía el análisis de las diferencias salariales y de la tendencia de los salarios a igualarse, cuando las condiciones del mercado eran de competencia. En este caso hay que recordar que se encuentran antecedentes claros en Cantillon. Este tipo de razonamiento smithiano de explicación de las diferencias en los salarios será recogido por J.S. Mill.

Para estudiar estas diferencias comenzó suponiendo que la competencia tendía a igualar los precios del trabajo para todos los agentes que negociaban:

Las ventajas y desventajas totales de los distintos empleos del trabajo y del capital en la misma zona deben ser iguales o tender a la igualdad. (Smith, 1988[1776]: 181)

Pero aceptó las distintas posiciones de ventajas y desventajas que tenían los negociadores de salarios al valorar cualidades de determinadas profesiones:

Según he podido observar, las cinco circunstancias siguientes son las principales que compensan la pequeña ganancia en algunos empleos y que contrarrestan ganancias mayores en otros: primero, lo grato e ingrato de los empleos; segundo, la facilidad o dificultad y el mayor o menor coste del aprendizaje, tercero, la continuidad o eventualidad del trabajo; cuarto, la mayor o menor responsabilidad necesaria para ejercerlo; y quinto, la probabilidad o incertidumbre del éxito. (Smith, 1988[1776]: 181)

Es en este contexto donde desarrolló una incipiente teoría del capital humano al actualizar los beneficios de la formación de la mano de obra:

Un hombre educado, a costa de mucho trabajo y tiempo, en cualquier empleo de extraordinaria destreza y pericia puede compararse a una de esas máquinas caras. Se espera que el trabajo que ha aprendido a ejecutar le repondrá, por encima de los salarios usuales, el coste total de su educación con, al menos, los beneficios ordinarios de un capital equivalente. (Smith, 1988[1776]: 183)

Y definió qué se consideraba trabajo cualificado para el que era necesario invertir en formación:

La política europea considera trabajo cualificado a todos los que se dedican a la mecánica, a la artesanía y a la manufactura, y trabajo corriente al campo. (Smith, 1988[1776]: 184)

## 2.6. Aportaciones a la teoría del mercado de trabajo en la Riqueza de las naciones de A. Smith

Inicia Smith sus explicaciones en el libro I de la *Riqueza* con la teoría del valor, explicada del lado del coste de producción, ahí aparece la relación entre el mercado de bienes y de factores, idea que ya estaba en Cantillon y que aceptarán los economistas

clásicos en general. La relación entre ambos mercados es una parte fundamental de la micro y macroeconomía actuales. Encontramos en esta teoría del valor smithiana una buena introducción microeconómica de un libro de macroeconomía como es la *Riqueza de las naciones*.

Para estudiar el mercado de trabajo enlazó a la oferta y a la demanda del factor. La demanda de trabajo era la parte de capital que remuneraba al insumo. Definió la demanda como un fondo excedente o residual, que existía después de retirar los empresarios y propietarios la parte que dedicaban a su propio mantenimiento y a la obtención de beneficios que habían remunerado su ocupación; todo insertado en el modelo de crecimiento smithiano en el que el ahorro se encaminaba hacia la inversión de forma similar a la explicación de los avances anuales de los fisiócratas. La terminología fondo de salarios es ricardiana pero la idea ya está en Smith, y al definir la demanda de trabajo introdujo complementariedad entre los salarios y los beneficios del capitalista, idea que retomará Ricardo.

Dentro del análisis de la determinación salarial aceptó que las posibles variaciones de la demanda de trabajo, dada la oferta, pudieran alterar las remuneraciones.

En la determinación de la oferta de trabajo agregada Smith recogió el testigo premaltusiano que había enunciado Cantillon en el *Ensayo*, cuando dijo que la población se multiplicaba en proporción a los medios de subsistencia.

La función hipotética de oferta en Smith tiene pendiente positiva porque consideró al salario como un estímulo para el trabajador. Sin embargo, en el largo plazo habló de salarios de subsistencia aunque con tendencia creciente. Observó cómo en Inglaterra el nivel mínimo salarial había mejorado mucho a lo largo del tiempo.

En la determinación salarial implicó a la demanda, la oferta y el poder adquisitivo de la mano de obra.

Sin embargo, para Smith, toda la teoría del mercado de trabajo referente a los salarios de subsistencia era la forma de explicar la remuneración para los trabajadores menos cualificados, representativos del campo y de la industria; pero no era suficiente explicación para otras profesiones que necesitaban de otras argumentaciones más complejas, como por ejemplo el trabajo cualificado. En ese contexto apareció el embrión de la teoría del capital humano: la educación era una inversión a un plazo de tiempo dado que se recuperaba con salarios más altos en el futuro.

También consideró, en determinadas circunstancias, la competencia imperfecta en el mercado de trabajo, lo que daba fuerza a los grupos más fuertes en la negociación salarial. Para Smith, en un proceso de negociación salarial, el capital tenía una posición de dominio frente a los trabajadores, aunque la competencia tendía a igualar las posiciones.

En definitiva, en Adam Smith se encuentra la relación entre el mercado de bienes y el mercado de factores a través de la teoría del valor. Consideró el caso general por el que los salarios y los beneficios tendían a igualarse a través del libre juego del mercado, pero introdujo explicaciones para analizar las diferencias salariales. Abrió las puertas a la economía institucional en la que determinados comportamientos y reglas se sumaban en la determinación del salario.

### **3. David RICARDO**

#### **3.1. Introducción al mercado de trabajo en D. Ricardo**

Tres aportaciones vamos a destacar de la participación en la construcción del mercado de trabajo de Ricardo, dos en sentido positivo y una en sentido negativo. Las dos aportaciones que hemos denominado positivas recogen alternativamente la explicación de la productividad marginal decreciente, que consiste según su análisis en dejar fija la cantidad de tierra y variar sucesivamente la cantidad de capital-trabajo aplicada a la producción. Dicha explicación será básica para introducir a la demanda de la mano de obra a través del concepto de la productividad marginal, aunque para Ricardo esto no era la demanda de trabajo, ya que utilizaba, como todos los clásicos, la teoría del fondo de salarios para su determinación. La segunda gran aportación fue la presentación de un modelo teórico, incluido el mercado de trabajo, que determinaba una posición de equilibrio estable, una vez asumido el comportamiento de todos los agentes implicados en la producción. La aportación negativa apareció con la rivalidad que presentó entre los beneficios y los salarios por la que siempre que uno de ellos aumentaba era a costa de la disminución del otro.

La antítesis entre los salarios y los beneficios se deriva de la utilización de un patrón invariable para determinar los precios. Si el beneficio surge con los márgenes del producto físico del cultivo, menos el fondo de salarios de subsistencia, entonces el promedio de los beneficios será alto o bajo según que el valor real de los salarios por hora sea mayor o menor en relación con lo producido por hombre-hora, después de deducir la renta (Blaug, 1958, Ayuso, 49 y 50).

### 3.2. El factor trabajo y el principio de la ley de los rendimientos decrecientes en el Ensayo sobre los beneficios

En cuanto al análisis de la productividad marginal, es muy conocida la discusión incluida en el *Ensayo sobre los beneficios* donde presentaba una economía que sólo producía grano, y que a partir de un conjunto de supuestos restrictivos de comportamiento, entre los que se encontraba la ley de los rendimientos decrecientes de la producción, se discutía la conveniencia o no de las leyes de granos, leyes que rechazaba Ricardo porque interferían en el comercio exterior, lo que aceleraba la llegada del estado estacionario.

Sobre el comportamiento de lo que hoy llamamos productividad marginal decreciente, encontramos en el *Ensayo* cómo explicaba que si no se habían producido mejoras en la agricultura, y si el capital y la población aumentaban en la misma proporción, si además los salarios reales se mantenían constantes para que su variación no afectara a la cantidad de capital, entonces habría que utilizar tierras más remotas o menos fértiles, lo que haría caer los beneficios de la producción (Ricardo, 1997[1821]: 2). Esta explicación de la productividad decreciente a medida que se añadía factor variable a una cantidad dada de factor fijo, en este caso tierra, será el armazón que inspiró a Von Thünen, Jevons, Walras, Clark, Wicksteed, Wicksell, Marshall y todos los demás.

En este mismo *Ensayo*, se encuentra también la segunda aportación positiva que comentábamos al principio, porque incluyó un modelo sobre el que se realizaban todos los ajustes, entre ellos lo que ocurría cuando se había producido un aumento de la mano de obra aplicada a la producción. Según esto, entonces se podía opinar sobre los efectos de las medidas económicas sobre las leyes de la economía, si serían o no contrarias a los mecanismos sociales del mercado. Sobre este punto ampliaremos con los *Principios de*

*economía política y tributación*, porque en este libro se encuentran encajados los razonamientos del *Ensayo* sobre el mercado de trabajo, producción e intercambio.

En cuanto a la aportación negativa de Ricardo a la economía laboral, es sabida la presentación que hizo de la rivalidad existente entre los intereses de capitalistas y trabajadores. Esta argumentación aparecía en el *Ensayo* cuando dijo que si los beneficios crecían más deprisa que el capital era porque los salarios estaban bajando, o al revés, si los salarios subían era a costa de una disminución de los beneficios (Ricardo, 1997[1821]: 2). J.S. Mill en el cuarto ensayo de la obra titulada *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*, publicados en 1844, y titulado “Sobre los beneficios y el interés”, reflexionaba sobre el modelo ricardiano; para poner orden en el complicado esquema de la distribución de la renta, y así probar el teorema del enfrentamiento entre salarios y beneficios (Rodríguez Braun, 1997: 15).

### 3.3. El mercado de trabajo en los Principios de economía política y tributación

Para estudiar los salarios en Ricardo tenemos que acudir al mercado de trabajo de los *Principios de Economía Política y Tributación*. En el capítulo V titulado *sobre salarios*, definió el salario nominal y el real, era éste último el que le interesó explicar con detalle, porque era el que representaba en el largo plazo al salario natural:

La aptitud del trabajador para sostenerse a sí mismo y a su familia, que puede revelarse como necesaria para mantener el número de trabajadores, no depende de la cantidad de dinero que pueda percibir por concepto de salarios, sino de la cantidad de alimentos, productos necesarios y comodidades que por costumbre disfruta, adquiriéndola con dinero. Por tanto, el precio natural de la mano de obra depende del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia. (Ricardo, 1973[1821]: 71)

Presentó a continuación del párrafo anterior la relación entre el precio de mercado de la mano de obra y el precio natural. El precio de mercado se debía al juego natural entre la proporción de la oferta y de la demanda de trabajo (Ricardo, 1973[1821]: 72). El mecanismo de ajuste aproximaba el salario al valor natural, regulándose la cantidad de trabajo con mecanismo maltusiano, por el que siempre que había un aumento del salario aparecía un estímulo a la reproducción humana.

La cuantificación del salario de equilibrio la determinó de forma ambigua, porque dijo al inicio del capítulo V de los *Principios* que el precio natural de la mano de obra era el que permitía perpetuar la raza sin incremento ni disminución (Ricardo, 1973[1821]: 71). Sin embargo, un poco más adelante reconocía que con el paso del tiempo, y observando distintas épocas, el precio natural de la mano de obra no era constante, sino que dependía de los hábitos y costumbres de la gente (Ricardo, 1973[1821]: 73 y 74).

Observó a continuación qué causas hacían variar a los salarios y éstas se debían a dos motivos: por las variaciones en la oferta y la demanda de trabajo, y por los cambios en los precios de los bienes en que el obrero gastaba su salario (Ricardo, 1973[1821]: 74).

La demanda de trabajo estaba contenida en el concepto de capital, que era una porción de la riqueza de la nación que se dedicaba a dar efectividad al trabajo (Ricardo, 1973[1821]: 72). Siempre que aumentaba la parte del capital dedicada al pago de los salarios, entonces aumentaba el precio de mercado de la mano de obra (Ricardo, 1973[1821]: 73). Hoy diríamos que se ha producido un desplazamiento de la demanda de trabajo a la derecha.

Dentro del esquema analítico ricardiano, cuando observaba las variaciones en los salarios tenía que introducir los conceptos de renta y de beneficios del capital, puesto

que eran las leyes de la distribución lo que él quería llegar a explicar, y una alteración de los salarios hacía cambiar, en su modelo, los beneficios del capital, de esta forma se alteraba el incentivo de la reinversión de la ganancia, que era lo más importante de todo el razonamiento (Ricardo, 1973[1821]: 74 y 77).

La oferta de trabajo la explicó siguiendo un comportamiento maltusiano, autor que citó textualmente. Además se sumó a la crítica de Malthus sobre las leyes de pobres (Ricardo, 1973[1821]: 81). Y así acabó el capítulo V dedicado al mercado de trabajo, criticando la intervención del legislador a través de las leyes de pobres que alteraban el incentivo de los agentes implicados.

Al igual que los demás contratos, se deberían dejar los salarios a la libre competencia en el mercado y nunca deberían ser controlados ni intervenidos por la legislatura. (Ricardo, 1973[1821]: 80)

#### 3.4. La cuestión de la maquinaria, la primera explicación del paro tecnológico

Una explicación del desempleo apareció en la cuestión de la maquinaria tratada en el capítulo XXXI de la tercera edición publicada en 1821.

Era una disquisición de paro tecnológico, provocado por la actitud que, a corto plazo, tomaban los empresarios cuando detraían del fondo dedicado a pagar salarios algunas cantidades para adquirir máquinas, lo que hacía disminuir la demanda de trabajo y con ello la producción de ese período, planteó el caso con productores de paños y de algodón (Ricardo, 1891[1821]: 382). En el ejemplo, el precio del bien observado bajaría como resultado de la aplicación a la producción de las nuevas máquinas comparadas con los procesos productivos antiguos (O'Brien, 1989: 311-312).

Sin embargo, no mantuvo el razonamiento de paro tecnológico para el largo plazo porque implicaba al comercio exterior en los ajustes. El desempleo no resultaría

problemático al ser absorbido por el propio proceso de crecimiento, y era conveniente introducir los avances técnicos antes de que lo hicieran otros países que ganarían posiciones comerciales más competitivas:

El empleo de la maquinaria nunca puede desanimarse en un Estado, porque si no se permite al capital obtener un mayor ingreso neto que el uso de la maquinaria rendirá en el país, será llevado al exterior, y ello será para la demanda de mano de obra más desalentador que el máximo empleo extensivo de la maquinaria...

Los precios de las mercancías están, también, regulados por su coste de producción. Al emplear mejor maquinaria se reduce el coste de producción de las mercancías y, en consecuencia, se las puede vender en los mercados extranjeros a precio más barato. (Ricardo, 1891[1821]: 388)

### 3.5. Conclusiones del mercado de trabajo en David Ricardo

En resumen, de este autor nos interesa destacar varias cosas. La primera es el tratamiento que hizo del mercado de trabajo en equilibrio cuando explicó la determinación del salario con la tendencia del mercado a ajustarse, esto lo encontramos en los *Principios*. Además apoyó los argumentos maltusianos de crítica a las leyes de pobres por la interferencia que ello entrañaba sobre el comportamiento de los trabajadores, razonaba en términos de libertad de mercado.

La segunda aportación que recogemos es la metodología de análisis económico de los *Principios*, porque lo que quería este autor era modelizar la realidad, simplificar todo lo que podía para entender las leyes que regulaban la distribución de la producción en un país, y en ello implicaba al mercado laboral. Con el conocimiento de cómo se formaban las remuneraciones de los factores explicaba el estímulo económico del crecimiento, así podía luego establecer un conjunto de proposiciones de economía política que sintonizaran con las leyes de la economía teórica, o discutir las que otros

proponían. Este entramado simplificador es el que hoy aparece en cualquier manual de micro y macroeconomía.

También fue el primero en presentar una teoría macroeconómica del desempleo con la cuestión de la maquinaria, que expulsaba a corto plazo trabajadores sustituidos por máquinas, aunque no se debía con ello desalentar la inversión en maquinaria que a largo plazo sería beneficiosa para el país.

En el *Ensayo sobre los beneficios* introdujo la ley de los rendimientos decrecientes de la producción, antecedente de la moderna explicación de la demanda de trabajo a través del concepto de la productividad marginal.

Por último, le achacamos la infeliz aportación a la teoría económica del enfrentamiento entre los intereses del productor y del trabajador a través del modelo que presentó en el *Ensayo sobre los beneficios* y en los *Principios*. Se producía, siempre que aumentaban los salarios, un detrimento del beneficio empresarial.

## **4. Thomas Robert MALTHUS**

### **4.1. Introducción al mercado de trabajo en T.R. Malthus**

Dos obras nos interesan de este autor: el *Primer ensayo sobre la población* y los *Principios de Economía Política*. En el *Ensayo sobre la población* se comentarán los efectos de la teoría que allí expone sobre el mercado de trabajo. En esta misma obra, explicaba las razones de por qué no eran convenientes las leyes de pobres: alteraban el comportamiento de los trabajadores porque cambiaban sus preferencias de búsqueda de empleo, por tanto retrasaba el ajuste del mercado.

En los *Principios* se encuentran ampliados los argumentos que analizaban el mercado de trabajo con la metodología del *Ensayo sobre la Población*. En ellos explicaba la formación del salario a partir de la oferta y la demanda de trabajo, y presentaba una explicación del desempleo a partir de la teoría del subconsumo, o de escasez de la demanda efectiva. Para mantener la demanda efectiva era necesario una buena división de la propiedad de la tierra, el caso de la Gran Bretaña le parecía correcto, era conveniente el buen funcionamiento del comercio interior y exterior, y una buena proporción de personas ocupadas como trabajadores improductivos (O'Brien, 1989: 297).

#### 4.2. El mercado de trabajo en el Primer ensayo sobre la población

En el *Primer ensayo sobre la población* trazaba en los dos capítulos iniciales la famosa teoría en la que comparaba el ritmo de crecimiento de la población con el ritmo de crecimiento de los productos agrícolas. A través de este libro explicaba la determinación de la oferta de trabajo a largo plazo. En realidad estaba preocupado por demostrar cómo era imposible aceptar un modelo de perfección social, dado el comportamiento humano:

Esta natural desigualdad entre las dos fuerzas de la población y de la producción de la tierra, y aquella gran ley de nuestra naturaleza, en virtud de la cual los efectos de estas fuerzas se mantienen constantemente nivelados, constituyen la gran dificultad, a mi entender, insuperable, en el camino de la perfectibilidad de la sociedad. (Malthus, 1988[1798]: 55)

#### 4.3. La determinación del salario

En el capítulo dos explicó cómo el salario en el largo plazo, para la mayoría de la población, se mantenía en valores de subsistencia, aunque en el corto plazo la situación de los trabajadores empeoraba cuando aparecía la presión de la reproducción:

Por ser el número de trabajadores superior a las posibilidades de absorción del mercado laboral, el precio del trabajo tenderá a disminuir, mientras los precios de los productos alimenticios tenderán a subir... Durante este período de escasez son tantas las dificultades que hay que vencer para mantener una familia que los matrimonios se hacen menos frecuentes y la población deja de aumentar. (Malthus, 1988[1798]: 63)

En el capítulo tercero realizó un recorrido histórico para apoyar sus argumentos, y en los dos capítulos siguientes presentó la explicación de los frenos preventivos y positivos. Especialmente nos interesa el capítulo quinto en el que presentaba los frenos positivos, que resumió como la miseria y el vicio. Aparece en ese momento un análisis moderno del mercado de trabajo al analizar el comportamiento de la demanda y oferta del factor y del salario a corto y largo plazo. A corto plazo puede verse alterado el salario pero a largo plazo la tendencia es de subsistencia, porque a Malthus le interesaba analizar lo que ocurría para la mayoría de los trabajadores, que situaba en el campo y con muy mal nivel de vida.

Malthus consideró importante el continuo crecimiento de la producción agrícola para mantener o mejorar la situación de la población, pero contemplaba con preocupación la sustitución de trabajo agrícola por manufacturero cuando el mercado de trabajo estaba siendo intervenido, presionado por instituciones que hacían que los salarios del campo estuvieran peor pagados que en la producción manufacturera. Se estaba frenando con ello el crecimiento, la calidad de vida y la capacidad de elección de

los trabajadores (Malthus, 1988[1798]: 103). Insistió en la necesidad de la libertad del mercado de trabajo para que funcionara el mecanismo de ajuste en la producción agrícola y así desarrollar la producción en general:

Si tuviese que poner algún paliativo, y paliativos son lo único que la naturaleza del caso admite, sería, en primer lugar, la total derogación de todas las actuales leyes de asistencia parroquial. Así, por lo menos, los campesinos ingleses recobrarían la independencia y la libertad de acción que hoy difícilmente puede decirse que posean. Esto les permitiría establecerse sin entorpecimientos allí donde viesen la perspectiva de una mayor abundancia de trabajo y un mejor precio del mismo. El mercado laboral quedaría libre y desaparecerían los obstáculos que en la actualidad impiden, a veces durante un tiempo considerable, que el precio del trabajo se eleve en función de la demanda. (Malthus, 1988[1798]: 102)

#### 4.4. El mercado laboral en los Principios de economía política

En los *Principios* encontramos un análisis del mercado de trabajo en sintonía con los argumentos que presentaba en el *Ensayo sobre la población*. El capítulo IV titulado *de los salarios del trabajo*, comienza con la definición del salario: remuneración que se concede al obrero por sus esfuerzos y que se puede calcular en términos reales y nominales. El salario dependía de la oferta y de la demanda de los artículos necesarios para la vida, y de la oferta y demanda del trabajo (Malthus, 1977[1820]: 183), para apoyar su explicación recordaba a Smith en la *Riqueza* (Malthus, 1977[1820]: 185).

Utilizó en sus explicaciones el término *caeteris paribus* (Malthus, 1977[1820]: 186), y dijo que en igualdad de condiciones todo el mundo preferirá la ocupación más agradable, menos difícil y más segura.

Las alteraciones del salario las razonó en términos de ajuste de mercado, tanto en precios como en cantidades:

Lo que aumenta el precio del trabajo no es la estima en que se tienen la habilidad e inteligencia de que hemos hablado, o un deseo desinteresado de recompensarlos, sino más bien la escasez de obreros hábiles y, en consecuencia, la escasez de los artículos que producen, comparada con la demanda. Y, en el segundo caso, no es el sentimiento natural de humanidad lo que impide que los salarios bajen aún más, pues si la humanidad tomara parte en ello, hubiera debido intervenir mucho tiempo antes de este estado de baja, y hubiera podido impedir la muerte prematura de muchos individuos ocasionada por una alimentación malsana o insuficiente. (Malthus, 1977[1820]: 187)

Detrás del razonamiento del párrafo anterior lo que se encuentran son las funciones de oferta y demanda de trabajo.

Sin embargo, admitió en la sección siguiente del capítulo IV que las costumbres de las clases trabajadoras podían mejorar los hábitos de alimentación con el tiempo, como ocurrió en Inglaterra durante el siglo XVIII, razonamiento que está en todos los clásicos:

Este gran aumento de poder de compra de artículos de primera necesidad no produjo, a pesar de todo, un aumento proporcionado de población. Encontró a la gente de este país viviendo bajo un buen gobierno y gozando de todas las ventajas de una gran libertad civil y política. Las clases inferiores estaban acostumbradas a ser respetadas por las leyes y por las clases superiores de sus conciudadanos y, en consecuencia, habían aprendido a respetarse a sí mismas. El resultado fue que los mayores salarios en trigo, en lugar de ocasionar exclusivamente un aumento de la población, se emplearon en proporcionar un alza decidida en el estándar de sus conciudadanos. (Malthus, 1977[1820]: 192)

Como la mayoría de los clásicos inspirados en su teoría de la población, relacionó el aumento de los individuos con la variación en la demanda de trabajo. Cuando ésta última subía la tendencia era seguirla con la reproducción, además de tener en cuenta las costumbres. Pero destacó la importancia de la flexibilidad de precios y

salarios frente a la intervención del mercado para que la conducta de los trabajadores no estuviera confundida, porque al final su propio comportamiento les perjudicaría al acelerar en exceso la reproducción de la población, si se mantenían ficticiamente los salarios altos:

Este desacuerdo entre los salarios aparentes y el progreso de la población será aún más sensible en aquellos países que tengan establecidas leyes de beneficencia y donde ha llegado a ser costumbre pagar un tanto de los salarios de los trabajadores con las contribuciones parroquiales... Una vez que la gente se ha amoldado a tal sistema, el aumento de la población puede ser rápido... (Malthus, 1977[1820]: 195)

Para que se produjera un continuo crecimiento de la población era necesario que se produjera una demanda abundante y persistente de trabajo, que venía marcada por los fondos que provenían del capital o del ingreso que realmente se empleaban en el mantenimiento de la mano de obra (Malthus, 1977[1820]: 197).

#### 4.5. La explicación del paro: la teoría del subconsumo

La teoría del subconsumo que presentaba Malthus, como es sabido, era una crítica a la ley de Say. Consideró la posibilidad de escasez de demanda efectiva que podría desembocar en una crisis de sobreproducción. Dice Blaug, en este punto, que Malthus distinguió entre el consumo de bienes necesarios para la vida de aquellos innecesarios y de lujo, cuya demanda dependía de los hábitos de consumo de parte de la población pudiente, y es la escasez repentina de esta demanda lo que podía provocar la aparición de escasez de demanda o exceso de producción. Para Malthus la demanda debía ser sostenida a través del consumo improductivo, lo que quería decir que demandar servicios personales aseguraban un buen nivel de demanda de mercancías sin aumentar la oferta de las mismas (O'Brien, 1989: 320).

Los terratenientes obtenían la renta de la tierra cuya remuneración debía gastarse en el circuito económico para asegurar el flujo circular y perpetuar el proceso de crecimiento, o se corría el riesgo, si ese gasto cambiaba bruscamente por defecto y se producía sobreahorro, que la demanda del país fuera menor y entraran en juego la caída de los beneficios del capital, iniciándose un retroceso que desembocaría en un proceso de crisis con desempleo (Blaug, 1958: 80 y 81). En Malthus hay una teoría del subconsumo por exceso de ahorro (Blaug, 1985: 219).

Pero si, de acuerdo con el principio sentado por M. Say, de que el consumo de una mercancía representa una disminución de la demanda, la sociedad redujera mucho su consumo y aumentase su capital, no puede haber la menor duda (por el principio de la oferta y la demanda) de que las utilidades de los capitalistas tardarían poco en reducirse bastante, aunque no se cultivara ninguna tierra pobre; y la población se quedaría sin trabajo y estaría muriéndose de hambre, aunque no pagara ningún impuesto y no estuviera sometida a restricciones comerciales. (Malthus, 1977[1820]: 350)

#### 4.6. Conclusiones de las aportaciones maltusianas a la teoría del mercado de trabajo

El mercado de trabajo que aparece en el *Ensayo* está inmerso en un marco de comportamiento social agregado que favorece la libertad de los agentes para que se produzca el acoplamiento necesario para el crecimiento económico. No es nuevo el supuesto de libertad individual en la toma de decisiones y sus implicaciones en la economía, ya observado por otros clásicos. Sin embargo, sí es original la teoría de la población que explicaba a largo plazo la determinación de la oferta de trabajo, dentro de un proceso de crecimiento dinámico pero a través de sucesivos equilibrios, a medida que la población se adaptaba al fondo salarial que determinaba el nivel de subsistencia para la mayoría de los trabajadores. Lo que queda muy claro con Malthus es la explicación de cómo las interferencias a través de leyes de pobres alteraban el

comportamiento de los trabajadores, y perjudican más de lo que algunos defensores de mejoras sociales proponían, defensores que él criticaba en el *Ensayo*. Aquí tenemos un antecedente del modelo de búsqueda de empleo, que explica el retraso producido en la contratación en la mano de obra cuando existen coberturas al desempleo.

En los Principios realizó un análisis de oferta y demanda para explicar la formación del salario y sus variaciones a través de cambios en las funciones. En este aspecto sigue completamente a Smith y Ricardo, pero hay que destacar que en el modelo maltusiano hay interés por resaltar la importancia a la libertad individual, la libertad de mercado y la libertad política, para que se ajusten las conductas que permiten mantener el crecimiento de la producción y de la población, dentro de un análisis de mercado de trabajo moderno: demanda, oferta y salario. Recomendó reiteradamente la no intervención institucional.

En cuanto a la explicación del desempleo por escasez de la demanda efectiva que provocaba crisis de sobreproducción, se le ha hecho aparecer como el único clásico que sentó un precedente al modelo de demanda keynesiano (Rutherford, 1987: 224-237). Sin embargo, hay que recordar lo que dice O'Brien en este punto. Para él, Malthus no razona en términos keynesiano a través de un desajuste entre el ahorro y la inversión *ex ante*; en Malthus hay un modelo que busca determinar el ajuste óptimo de *stock* de capital para un nivel de renta (O'Brien, 1989: 317-318), y razona los peligros que pueden aparecer si un exceso de ahorro hace caer la demanda de consumo improductivo y simultáneamente los beneficios del capital, lo que frenaría el proceso de crecimiento económico y provocaría desempleo.

Tenemos, en resumen, un mercado de trabajo acoplado a la producción dentro del modelo de crecimiento clásico, que ya teníamos con Smith y Ricardo, pero ahora hay una explicación científica de la oferta de trabajo y se justifica el desincentivo a la

búsqueda de empleo de la mano de obra cuando se están produciendo interferencias en la información.

## **5. John Ramsey McCULLOCH**

### **5.1. Introducción al mercado de trabajo de J.R. McCulloch**

El tipo de análisis que realizó en *Los Principios de Economía Política* publicados en 1864 está perfectamente encuadrado dentro de la escuela ricardiana: preocupación central por entender los mecanismos de la producción y los incentivos para el crecimiento, teoría del valor de cambio basada en el coste y centrada en la cantidad de trabajo incorporada en la fabricación de los bienes, y aceptación de la teoría del fondo de salarios.

En los *Principios* encontramos aportaciones nuevas e interesantes con respecto al mercado de trabajo. La primera con referencia al análisis de la oferta porque dio cuatro posibilidades de relación entre los salarios y la mano de obra: una oferta de trabajo con pendiente positiva y dos con pendiente negativa que explicaremos más adelante; y la oferta de trabajo totalmente elástica que explicaba a largo plazo el salario de subsistencia, con el clásico razonamiento maltusiano. Otra originalidad apareció cuando introdujo la discusión, que ya había sido tratada por J.S. Mill, sobre la relación entre la demanda de trabajo y la demanda de mercancías. Para Mill la demanda de mercancías no era demanda de trabajo. Ahora McCulloch se planteaba la relación entre las dos, si podía o no existir el nexo.

Aunque se ha encuadrado a McCulloch dentro de la escuela ricardiana, hay que recordar que también se alejó de ella en algún caso que nos interesa destacar: introdujo

análisis institucional al analizar las interferencias que sobre el mercado ejercían las leyes, los sindicatos y los salarios. Estuvo a favor de la derogación de las leyes antisindicales y eso le llevó a realizar un comunicado a favor de la libertad de asociación en el año 1824 (Schwartz, 1968: 110).

## 5.2. El mercado de trabajo en los Principios de Economía Política

Distinguió McCulloch dos situaciones de ajustes salariales, en la primera observó que cuando los salarios se encontraban por debajo del valor natural, en un sector determinado de la industria, la competencia entre empresarios favorecería la subida del salario hacia los valores normales del mercado. La segunda posibilidad que estudió fue el caso en el que los salarios, coincidentes con el valor natural o algo superiores a él, podría determinar que los trabajadores quisieran conseguir mantenerlos altos si discriminaban a los que no estaban dentro del oficio. Este tipo de explicación es un antecedente del modelo *insider-outsider*. Para McCulloch no era aceptable esta presión.

Recogiendo el hilo del razonamiento, la discusión estaba centrada sobre si era legítimo o no permitir la combinación de los trabajadores para que éstos pudieran negociar con fuerza frente a los empresarios. La idea general que expuso McCulloch venía a resaltar que con la prohibición sindical nada se conseguiría, porque si los salarios eran demasiado bajos, entonces los sindicatos no hacían daño al tender a elevarlos hacia el valor natural; y si eran demasiado altos, la presión de los empresarios resistiría la fuerza sindical. Tras la derogación de las leyes antisindicales y constatando la aparición de fuertes presiones por parte de los trabajadores lamentó este comportamiento turbulento y refractario de algunos obreros, pero no se retractó de sus ideas (Schwartz, citando a McCulloch en 1968: 112- 114).

Centró el estudio del mercado de trabajo en los siguientes términos:

Esta investigación como explicación de los medios de subsistencia, de la porción de la sociedad más amplia y no la menos representativa, es prácticamente una de las explicaciones más importantes de esta ciencia, puede ser facilitada si la dividimos en tres ramas; el primer objeto de análisis es descubrir las circunstancias que determinan el mercado o el valor actual de salarios para cada momento; el segundo objeto es descubrir las circunstancias que determinan el salario natural o el salario necesario, o el salario requerido para conseguir el trabajo de subsistencia y la continuación de la raza; y el tercer objeto es determinar la diferencia entre la demanda de trabajo y la demanda de productos. (McCulloch, 1965[1864]: 315 y 316).

Dentro de este párrafo encontramos que, en un primer paso, buscaba determinar lo que establecía el salario medio del mercado, y para ello siguió el razonamiento al que estamos acostumbrados en la escuela clásica: la ratio que resultaba de dividir el capital salarial entre la población trabajadora (McCulloch, 1965[1864]: 316). En el segundo punto, entró en la discusión de cómo se determinaba el salario de subsistencia y cuáles eran los bienes y la calidad de vida necesaria para dicha población (McCulloch, 1965[1864]: 324-354). La tercera cuestión planteada presentaba la discusión sobre la relación entre la demanda de mercancías y la demanda de mano de obra.

Pero la influencia de un incremento en la demanda de bienes, o de lo producido por el trabajo, no significa que haya identidad con un incremento de la demanda de trabajo, y podría depender en parte de que fueran los bienes producidos completamente o en parte por trabajo o por maquinaria, y en parte de que los bienes se ajustaran o no al empleo y a la subsistencia del trabajo de la gente. (McCulloch, 1965[1864]: 356)

Encontramos que, aunque sea superficialmente, contempló la posibilidad de relacionar la demanda de bienes con la demanda de trabajo, dependiendo de la combinación capital-trabajo de un determinado proceso productivo. Esta idea la destaca O'Brien cuando analiza a McCulloch con respecto a los salarios, sindicatos y horas trabajadas para cada jornada. Por lo menos, dice O'Brien, McCulloch intentó explorar la relación entre la demanda de bienes y la demanda de trabajo, y esto lo hizo cuando explicó la producción de determinados bienes como eran los alimentos y el vestido, cuya oferta era un flujo continuo y cuyo volumen dependía de la demanda, entonces un aumento de la demanda de bienes podía tirar de la demanda de trabajo. Para hacerlo contrapuso otro ejemplo que no seguía esta regla, como era la producción de obras de arte cuya oferta estaba dada, entonces un incremento de la demanda de esos bienes no podía producir incrementos en la demanda de trabajo (O'Brien, 1970: 359 y 360) y (McCulloch, 1965[1864]: 355-359).

### 5.3. La oferta de trabajo

La oferta laboral la estudió con más profundidad que sus contemporáneos. Para analizar este punto se va a seguir el trabajo de O'Brien sobre la obra de McCulloch, en él se exponen los cuatro tipos de funciones de oferta que aparecían según se comporte la población. El primer caso estaba también en otros autores clásicos dentro de una explicación de corto plazo, la oferta crecía con los salarios, como ya decía A. Smith. Pero McCulloch afinó más con su análisis y recogió en segundo lugar la posibilidad de que la oferta de trabajo pudiera tener pendiente negativa por dos razones:

- a) Porque disminuyera la oferta de trabajo, si había subido el salario cuando estaba dada la cantidad de mano de obra. Por fin se había producido una subida en el salario medio tras un período penoso y largo para los trabajadores. La

subida salarial determinaría un comportamiento por el que el efecto renta era dominante y de signo contrario al efecto sustitución, y por tanto se reducían las horas dedicadas al trabajo.

b) En este caso hizo referencia no al comportamiento de la fuerza de trabajo sino su tamaño, cuando se había producido una subida en el precio de los alimentos, con caída en el salario real, entonces las mujeres y los niños podían sumarse a la población activa para mantener las rentas familiares, por lo tanto estaba aumentando la mano de obra aunque los salarios estuvieran bajando.

La cuarta función es la que asumió, como cualquier ricardiano, al admitir que la población se ajustaba a largo plazo con supuestos maltusianos, entonces se mantenía el salario natural o de subsistencia en el tiempo (O'Brien, 1970: 361) y (McCulloch, 1965[1864]: 315-324).

#### 5.4. Aportaciones de J.R. McCulloch a la teoría del mercado de trabajo

Resaltamos los aspectos novedosos en el pensamiento de McCulloch, autor encuadrado dentro del análisis tradicional del mercado de trabajo clásico, que asumió, como todos, un salario obtenido a partir del fondo salarial y de la oferta de trabajo.

La originalidad del autor está especialmente en las explicaciones que dio sobre la oferta del factor. Admitió, como otros, que la oferta de trabajo a corto plazo era creciente con el salario. También compartió la oferta a largo plazo con el supuesto maltusiano que explica el salario de subsistencia. Pero realizó una presentación exhaustiva del comportamiento de la oferta de mano de obra en cuatro vertientes. Para ello observó tanto el comportamiento individual de los agentes como el agregado. Por el comportamiento individual explicaba la

posibilidad de que la función de oferta de trabajo, en el corto plazo, pudiera ser creciente y decreciente con el salario, según el caso. Creciente cuando aparecía el estímulo al trabajo junto con la subida salarial, y decreciente cuando se había producido una subida en las remuneraciones después de un período penoso para la mano de obra, lo que hacía que se valorara más el tiempo dedicado al ocio que el tiempo dedicado al trabajo.

A través del comportamiento agregado de la población explicaba la otra posibilidad de pendiente negativa de la oferta de trabajo, en este caso la caída del salario real había hecho entrar como población activa a mujeres y niños, que no lo hubieran hecho si el cabeza de familia hubiera recibido las rentas necesarias.

La segunda originalidad es el análisis institucional que introdujo al implicar más ampliamente que los autores anteriores la ley, la costumbre y los distintos grupos de presión: trabajadores y empresarios, en la determinación de los salarios. Para McCulloch el mercado se ajustaba en competencia y eso hacía que no fuera necesario frenar las conductas de los distintos agentes en las negociaciones. Estuvo a favor de la legalización sindical. Lo importante es que incluyó las reglas del juego en los ajustes del mercado.

La tercera aportación destacada de McCulloch se refiere al comportamiento sindical. Cuando analizó la conducta de los sindicatos para mantener los salarios altos, supuso que se establecían acuerdos para evitar la competencia de los trabajadores no sindicados, creemos que este es el antecedente del modelo *insider-outsider* que luego desarrollarán Lindbeck y Snower.

Por último, es destacable la discusión de la relación que observó entre la demanda de trabajo y la demanda de mercancías.

## 6. Nassau William SENIOR

Autor que trató la teoría del valor y de la distribución siguiendo el pensamiento smithiano. Para él, valor significa valor de cambio más que coste de producción como coste de la mano de obra aplicada, y la teoría de la distribución la enfocó como la explicación de las rentas de los factores utilizados que formarán parte del coste de producción.

Mantuvo, sin embargo, una teoría de la renta ricardiana y las implicaciones que esto tenía para la explicación de los incentivos macroeconómicos (Marchi, 1987: 303 y 304). El capital y los salarios podían crecer en el tiempo y entonces se podían alterar los motivos que determinaban la acumulación de beneficios (O'Brien, 1989: 303). Generalizó la teoría de la renta a los ingresos obtenidos por cualquier factor de oferta fija (Segura y Rodríguez Braun: 1998, 51).

En algunos casos se le consideró un gran crítico de la escuela ricardiana porque aceptó una teoría subjetiva del valor para analizar el precio de bienes y servicios, y estuvo en desacuerdo con la teoría de la población malthusiana (Bowley, 1937: 16).

Estudió el comportamiento de los salarios dentro del marco teórico clásico al aceptar la teoría del fondo salarial, hizo expresa referencia de la dependencia de los salarios del tamaño del fondo.

### 6.1. El mercado de trabajo en *The Rate of Wages*

La obra que aquí trataremos, *The Rate of Wages*, comenzaba con una aclaración sobre el tipo de trabajador que analizaba, si era un hombre libre o no, porque las implicaciones serían totalmente distintas. Nos centramos en el caso del trabajador libre con la definición del salario que determinó:

Los salarios son la remuneración recibida por los trabajadores como recompensa por haber ejercido sus facultades de la mente y del cuerpo; los trabajadores dedicarán mucho o poco tiempo al trabajo en proporción a cómo de amplia sea la remuneración. (Senior, 1959[1831]: 2)

Se observa que en esta definición aparecía la relación directa entre el salario y las horas dedicadas al trabajo, y la asunción de una pendiente positiva de la función de oferta.

A continuación, aclaró que había tres formas de medir los salarios. La primera por la cantidad de dinero que se pagaba por ellos: el salario nominal. La segunda por la cantidad y calidad de bienes que se pueden obtener con el trabajo: el salario real. Y la tercera por la cantidad o proporción que el trabajador recibía del producto sobre su propio trabajo, sin hacer referencia al valor total de esa producción. Consideró éste último caso una desafortunada aportación de Ricardo porque desvió la atención de lo que realmente interesaba cuando se querían comprender los motivos que explicaban la aparición de salarios altos o bajos (Senior, 1959[1831]: 3).

Para analizar el comportamiento de los salarios no distinguió entre salarios reales y nominales, porque utilizó supuestos restrictivos que le permitieron razonar indistintamente con los dos: cada familia productora estaba formada por el mismo número de personas y todos los individuos tenían el mismo grado de industria (supongo que esto se puede entender como que todos los trabajadores desarrollaban el mismo grado de productividad), entonces daba igual hablar en términos reales o nominales, eran idénticos (Senior, 1959[1831]: 17).

Lo que quería determinar eran las causas que explicaban, para cada país y para periodo de tiempo, la cantidad de bienes que se podían conseguir por familia a cambio del trabajo realizado durante un año. Buscaba una explicación macroeconómica del

salario real medio. Sus razonamientos resultan ambiguos por la dificultad que tenía para cuantificar algunos conceptos básicos, como por ejemplo la complicación que podía aparecer para estimar el capital que conformaba el fondo salarial (Senior, 1959[1831]: 18-22).

La forma de explicar las variaciones de los salarios estaban en la misma línea que los clásicos anteriores a él. Aumentaba el salario debido al incremento del fondo o a la disminución del número de trabajadores mantenidos. La causa fundamental de que el fondo pudiera aumentar era por el incremento de la productividad de la mano de obra (Senior, 1959[1831]: iv).

## 6.2. La “última hora” de Senior

En cuanto a su posición frente a los sindicatos obreros parece que Senior no fue un gran defensor de las uniones, para él el trabajador era el que mejor podía defender sus intereses en la negociación contractual.

Estuvo a favor de la regulación del trabajo infantil y en contra de las leyes de pobres.

En el año 1837 se opuso a la reducción de jornada en las factorías de algodón, lo que se ha denominado la “última hora” de Senior. Lo consideró una causa de la posible disminución de los beneficios de los empresarios y para ello razonó en términos de costes medios crecientes (Senior, 1966: 3-10). Esta idea fue recogida por Marx en *El capital*, que rechazó ostentosamente la explicación de Senior y le implicó en los intereses de los capitalistas que habían requerido su opinión (Spiegel, 1973: 418) y (Marx, 1984[1867]: 269).

### 6.3. Aportaciones de N.W. Senior a la teoría del mercado de trabajo

Como todos los autores clásicos escogidos se encuentra dentro de las explicaciones ortodoxas del mercado de trabajo. Fue uno de los mejores formuladores de la teoría del fondo de salarios.

En este autor aparecen dos aportaciones novedosas. La primera es que profundizó en las explicaciones del análisis agregado de los agentes. Estimó cuál era el tamaño de la familia media que permitiría calcular la población como oferta de trabajo, además todos los individuos tenían el mismo grado de industria, lo que se puede interpretar como una productividad media de la mano de obra generalizable. Este tipo de aclaración, con agente representativo, es muy útil para el estudio de la macroeconomía. Establecidas las coordenadas de comportamiento, el objetivo era conocer el salario real medio.

Resaltó Senior en este trabajo la dificultad de cuantificar el fondo salarial, pero luego, establecidos los supuestos de partida, podía observar cómo evolucionaba el salario para una economía, normalmente debido a los desplazamientos de la demanda de trabajo, y fundamentalmente favorecida por los incrementos en la productividad de la mano de obra.

La segunda originalidad aparece dentro de ese mismo análisis de la productividad de los trabajadores, cuando realizó una aproximación a la microeconomía a través de la denominada “última hora” de Senior. Argumentó cómo la reducción de la jornada laboral en una hora, para los mismos procesos productivos, provocaría el aumento del coste medio, por ello lo consideró desaconsejable para la producción.

## 7. Robert TORRENS

### 7.1. Introducción a la teoría de los salarios de R.Torrens

Su teoría de los salarios tiene contribuciones sobre el comportamiento asociativo de los trabajadores y los empresarios. El estudio que presentó era un análisis de competencia imperfecta. Esta reflexión se encuentra en un trabajo titulado *On Wages and Combination* sobre el que centramos nuestro análisis.

Las actividades sindicales, y por tanto la fuerza que podían desarrollar los trabajadores para elevar salarios, era un tema de actualidad que preocupó a los economistas de la segunda mitad del siglo XIX. Las discusiones trataban sobre la conveniencia o no de tales asociaciones.

*On Wages and Combination* es un ensayo que versa sobre los salarios y sobre el efecto que las uniones de trabajadores y granjeros (empresarios), pudieran ejercer para presionar en el mercado.

### 7.2. La determinación de los salarios en *On Wages and Combination*

En la introducción del libro aparecía la preocupación de explicar cómo los salarios altos en una región no eran perjudiciales para la producción de un país, incluso describió una ciudad muy industrial como Bolton, encima de Manchester, en la que esto resultaba altamente beneficioso para el conjunto de la economía.

A continuación de dicha presentación, profundizó en el comportamiento del factor trabajo y en la determinación de los salarios, que comenzó a estudiar dentro de un entorno mínimo - máximo, el salario quedaba fijado en algún punto intermedio (Torrens, 1971[1834]: vi):

Hemos visto, que el salario mínimo representa una cantidad de productos de manufacturas que el clima y las costumbres hacen necesario, para poder soportar las tareas mientras se trabaja y para continuar con la raza de trabajadores; y hemos visto que el salario máximo es una cantidad de productos manufacturados que reciben los trabajadores, después de reemplazar los capitalistas los adelantos que hicieron y que no consistieron en salarios, y después de pagar al capitalista el menor tipo de beneficio que le induciría a continuar produciendo. (Torrens, 1971[1834]: 13).

Se observa que hay ambigüedad en la definición, porque la dependencia de otras cosas indeterminadas hace que el salario no resulte estimable. ¿Cuál es el salario que se ajusta a un determinado clima? ¿Cuál es la cantidad de trabajadores que perpetúa la raza? ¿Cuál es el mínimo beneficio que asegura la reinversión?

Es importante considerar, sin embargo, que si aceptamos el supuesto de partida en el que pueden aparecer salarios mínimos y máximos, sí es posible mediante asociaciones de trabajadores y empresarios presionar a favor de los intereses particulares de cada grupo y conseguir algún resultado en la negociación.

La determinación del salario quedaba fijada por la proporción entre el número de trabajadores y la cantidad que destinaba el capital (granjeros) para gastar en mano de obra (Torrens, 1971[1831]: 15).

El análisis de la variación de los salarios lo realizó introduciendo supuestos concretos para explicar cuándo se podía esperar una subida o una bajada en las remuneraciones. Uno de los casos que planteó era el que, dada la población, se había producido un incremento general en el capital destinado para salarios, entonces la competencia entre productores tendería a elevarlos (Torrens, 1972[1831]: 16). Sin embargo, eso podía no ocurrir si se producía un aumento de la población, o si la puesta en funcionamiento de tierras de peor calidad hacía que el granjero no pudiera pagar más

que lo justo para sobrevivir (Torrens, 1971[1831]: 17-20). Razonamientos sencillos que asumiría cualquier autor de su época.

Más interesante resulta la disquisición sobre el efecto de las asociaciones para elevar y disminuir los salarios según estuvieran formadas por trabajadores o empresarios. Estas observaciones se encuentran en el capítulo tercero de la obra que estamos manejando. La pregunta importante que se planteó era dónde estaba el límite hasta el que podían presionar los empresarios para forzar una bajada de salarios. Tras varios ejemplos acabó con el siguiente párrafo:

Después de todo lo dicho, debemos tener claro que una efectiva combinación para reducir los salarios nunca puede existir. En primer lugar, cada una de las combinaciones podría no estar establecida; y, en segundo lugar, si es posible establecerla, ésta no podría ser mantenida. Si no se rompiera la combinación al principio, con los avances hechos de los ingresos, o por la importación de capital desde el extranjero, podría rápidamente perecer por destrucción propia; y por maligna influencia después de tener por un tiempo afligidos a la clase trabajadora, podrían retroceder sobre sus insanas conspiraciones cayendo en lugar de aumentar el tipo de beneficio y elevándose en lugar de caer los salarios. (Torrens, 1971[1834]: 55 y 56)

En resumen, vemos que no le preocupaban las asociaciones de grupos empresariales al no considerar estable su duración en el tiempo. Aquí se encuentra un antecedente de la inestabilidad de los acuerdos que luego aparecerá en los modelos de oligopolio, como el caso que presenta el dilema del prisionero.

El mismo razonamiento lo prolongaba para razonar sobre las combinaciones de trabajadores, en este caso para presionar subidas salariales y mantenerlas. Comentó que cuando los salarios se encontraban alrededor del máximo, una fuerza que permitiera elevarlos todavía más podría acabar reduciéndolos; y si ya estaban en el máximo, entonces los beneficios estarían en el mínimo, luego un incremento salarial podría

detener la producción haciendo disminuir el fondo de salarios y dejando al trabajador en una posición peor que la inicial, antes de la presión sindical (Torrens, 1971[1834]: 57 y 58).

Planteó en esos términos las dificultades que podía tener un país como Inglaterra que exportaba productos elaborados y podía ver peligrar el comercio exterior como consecuencia de las subidas salariales (Torrens, 1971[1834]: 59, 60, 66 y 67). Había, sin embargo, un margen en el que los salarios podían aumentar si el país partía con ventaja en la producción de bienes con respecto a otros países en el comercio exterior (Torrens, 1971[1831]: 73).

### 7.3. Aportaciones de R. Torrens a la teoría del mercado de trabajo

En resumen, tenemos otro autor que razona dentro del mercado de trabajo clásico a través del fondo de salarios y de la población como oferta de trabajo. La novedad en este caso es que estuvo preocupado por observar el comportamiento económico de los grupos de trabajadores y empresarios, y las consecuencias de sus actuaciones sobre el comportamiento del salario.

Sobre las asociaciones empresariales resaltó la dificultad de mantener los acuerdos, supuesto que hoy aparecería dentro de la teoría de la competencia imperfecta en los modelos de oligopolio. Por ello consideró Torrens, al igual que McCulloch, que era innecesario frenar dichas asociaciones porque las leyes de la competencia no las favorecerían.

En cuanto a las presiones de los sindicatos, la forma de razonar era la misma que presentaban la mayoría de los autores clásicos: existe para los trabajadores una señal de peligro sobre las subidas salariales que es la disminución de los beneficios, y con ello la caída de la demanda de trabajo a medio plazo.

Sin embargo, hay que observar que al hablar de un margen de salarios máximo - mínimo, dejó la puerta abierta para justificar la actuación de dichas asociaciones que podrían, según su posición de fuerza, conseguir salarios más o menos cerca de los límites en las negociaciones propuestas.

El hecho de analizar con detalle el comportamiento de sindicatos, empresarios, mercado de trabajo en competencia y reglas del juego sobre el que se tomaban las decisiones, le hace ser, junto con McCulloch, un introductor del análisis institucional en el mercado de trabajo.

## **8. John Stuart MILL**

### **8.1. Introducción al mercado laboral en J. Stuart Mill**

Mill asumió en el campo de la economía laboral los esquemas ricardianos, por tanto, su explicación de la demanda de trabajo venía recogida en el concepto de fondo salarial y, la oferta de trabajo la ajustó a la explicación maltusiana de la reproducción de la población, porque el propio Mill consideraba que la fuerza de la multiplicación inherente a toda vida orgánica podía considerarse infinita, y las especies humanas no eran una excepción (Mill, 1996[1871]: 157 y 157).

El salario lo estudió desde varios ámbitos, desde la perspectiva del caso más general para la mano de obra no cualificada con un valor salarial de subsistencia, hasta los casos más complejos de las explicaciones sobre las diferencias salariales, retomando el testigo que había sembrado A. Smith y que originalmente había quedado escrito también en la obra de Cantillon.

La novedad que presentó Mill se encuentra en la teoría de la distribución que se recogía en el libro II de los *Principios*, y donde aparecía la creencia de que la distribución de la riqueza dependía tan sólo de las instituciones humanas y por eso quedaba determinada por la ley y la costumbre (Mill, 1996[1871]: 191 y 192). Dentro de esta forma de razonar se explica su preocupación por conseguir cambiar los hábitos de vida de la mano de obra no cualificada para mejorar los estándares de vida.

Mill era partidario del sistema económico basado en la propiedad privada pero ajustado en algunas cuestiones, dirigidas éstas hacia el principio equitativo de la proporcionalidad entre la remuneración y el esfuerzo, especialmente sobre dos condiciones concretas que eran la educación universal y la limitación del número de habitantes de la comunidad. Una vez asegurada la subsistencia, la más intensa necesidad humana era la libertad, que a diferencia de otras necesidades físicas avanzaba a medida que se desarrollan la inteligencia y las facultades morales (Mil, 1996[1871]: 199 y 200). De estas reflexiones se deducirán algunas opiniones de intervención y adiestramiento de la mano de obra para mejorar los niveles de vida medios y la producción nacional, aunque siempre dentro de un marco institucional con libertad individual y bajo un sistema de propiedad privada.

## 8.2. El mercado de trabajo en los Principios de economía política

El mercado de trabajo lo trató en el libro II dentro del capítulo XI titulado *de los salarios*. Para determinar los salarios necesitó establecer la oferta y la demanda de trabajo. El caso general que analizó fue la consideración de un salario medio representativo del país, bajo el supuesto de trabajo no cualificado y de grado medio de dureza. A continuación, introdujo, como hizo Smith, explicaciones sobre las diferencias salariales para los diferentes empleos (Mil, 1996[1871]: 308 y 309).

Los salarios quedaban determinados por la competencia y por la costumbre, aunque la costumbre lo que hacía era modificarlos ligeramente. Era la competencia entre los oferentes y demandantes de trabajo lo que determinaba el precio de la mano de obra. Hablaba indistintamente de salarios monetarios y reales según el caso que estuviera analizando.

La demanda de trabajo era el capital empleado en ella, y la oferta, dijo en un primer momento, recogía a toda la población, aunque luego matizó algo más y especificó que los trabajadores eran la población activa:

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; entendiéndose 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. (Mill, 1996[1871]: 309)

Cuando aumentaba la demanda de trabajo tendían a crecer los salarios, y esto ocurría si los fondos destinados al pago de trabajo, el fondo de salarios, crecía en mayor proporción que la oferta de trabajo asalariado (Mill, 1996[1871]: 310). En el modelo clásico todo lo que se ahorra se gasta casi al mismo tiempo, y a partir de ahí surge la proposición de Mill sobre la demanda de trabajo: la demanda de mercancías no es demanda de trabajo, la demanda de trabajo depende de la acumulación de capital. Aunque para Mill la demanda de mercancías sí podría afectar a la asignación de trabajo entre las distintas industrias (O'Brien, 1989: 161).

La oferta de trabajo la presentó como una función creciente con el salario nominal siguiendo un comportamiento maltusiano, aunque, como hacían todos los clásicos, introdujo la mejora del nivel de vida de los trabajadores al considerarlo un

supuesto razonable, pero se necesitaban años para que los salarios monetarios, a corto plazo, no estimularan la reproducción de la población y los trabajadores se adaptaran a mejores calidades de vida (Mill, 1996[1871]: 313), es decir, que en el tiempo cambiarían sus hábitos de vida. Por eso consideró que los frenos al crecimiento de la población en Europa eran más de tipo preventivo que positivo para la población compuesta por la clase media y los obreros cualificados, que casi igualaban a los obreros ordinarios. Estos frenos hacían mejorar la situación de los trabajadores sucesivamente. Sin embargo, la vida de los agricultores sí se mantenía en niveles de subsistencia sin ningún tipo de restricción prudencial (Mill, 1996[1871]: 316 y 317). Puede decirse que en el caso de los trabajadores agrícolas no existía ningún obstáculo al aumento de la población, y esto le llevará a discutir sobre la conveniencia de las leyes de pobres (Mill, 1996[1871], 321-323).

Estuvo a favor de la libertad de mercado de trabajo para facilitar la absorción de los parados, y criticó los subsidios porque desalentaban la búsqueda de empleo de los individuos subsidiados, además aumentaban los impuestos y se favorecía la reproducción de la población (Mill, 1996[1871]: 333), en sintonía con Malthus y Ricardo dijo:

Cuando hay trabajadores sin empleo, éstos, a menos que la caridad los mantenga, se convierten en competidores en busca de empleo, y los salarios , bajan; pero cuando todos los que están desocupados encuentran empleo, los salarios bajo el más libre sistema de competencia, no bajarán más...La competencia sólo puede bajar los precios de las mercancías hasta el punto en que atrae suficientes compradores para vender todo lo que hay; y lo salarios sólo pueden bajar por la competencia hasta que se hace sitio para que todos los trabajadores participen en el reparto del fondos de salarios. Si bajaran por debajo de este punto, quedaría sin empleo una parte del capital por falta de trabajadores; comenzaría una contracompetencia por parte de los capitalistas y los salarios subirían. (Mill, 1996[1871]: 324)

Para Mill, la forma de mejorar a la clase trabajadora era a través del cambio en sus costumbres, y esto exigía una doble actuación dirigida hacia la inteligencia y hacia la pobreza. Había que mejorar la educación nacional de los hijos de la clase trabajadora y simultáneamente tomar medidas que redujeran la extrema pobreza durante una generación entera (Mill, 1996[1871]: 399).

En la edición de los *Principios* de 1865 reconocía que la actitud de los trabajadores había cambiado favorablemente desde la publicación de la primera edición de 1848, debido al extraordinario abaratamiento del transporte, lo que había permitido acercar los mercados de trabajo exteriores y favorecer la emigración, mejorando la situación del trabajador en general (Mill, 1996[1871]: 342 y 343).

### 8.3. La teoría de las diferencias salariales

Estudió las diferencias salariales retomando las definiciones de A. Smith, aunque matizó cosas, como por ejemplo el caso de los empleos más desagradables, que para Mill se pagaban peor de lo que decía Smith, y se debía a que los trabajos peor remunerados, los que nadie escogía, pasarían a ser desarrollados por aquellos individuos menos cualificados, que eran los más numerosos, y por eso el resultado era el abaratamiento de las remuneraciones. Aunque se puede decir que sí aceptó la mayoría de los argumentos smithianos (Mill, 1996[1871]: 343-345).

El análisis de las diferencias salariales lo realizó en condiciones de competencia, excepto al final del capítulo XIV en el que planteaba la intervención institucional en el mercado de trabajo a través de las leyes o de la costumbre. Es en este contexto cuando analizó las presiones de los trabajadores cualificados en determinadas profesiones, lo que conseguiría mantener los salarios altos, y citó el caso de las uniones sindicales

(Mill, 1996[1871]: 357). Dentro de este mismo análisis de las diferencias salariales, comparó las remuneraciones de hombres y mujeres y no veía ninguna explicación por la que éstos tuvieran que ser distintos si se ejecutaban las mismas tareas, salvo por la práctica, que debía cambiar y tender hacia la igualdad en el trato de los sexos (Mill, 1996[1871]: 356).

Cuando estudió específicamente los honorarios de profesionales como los médicos, cirujanos, abogados y procuradores, consideró que se regulaban más por la costumbre, al marcar precios más altos de lo que el mercado hubiera pagado por ellos. En este razonamiento hay una incipiente teoría de los salarios de eficiencia, por la que si alguien pagara menos de lo que la costumbre solía exigir, esto podía indicar que el profesional contratado era de calidad inferior (Mill, 1996[1871]: 358 y 359).

Observó la aparición de grupos no competitivos por causa de las barreras educativas en los mercados de trabajo de determinadas profesiones liberales, porque dichos profesionales se nutrían de sus propios hijos o de los jóvenes de las clases ociosas; lo mismo ocurría con los oficios normales más especializados. La consecuencia de ello era que los salarios de cada uno de estos grupos se regulaban por el aumento de su propia población, más que por la población del país. En parte la explicación estaba en que eran clases más prudentes en cuanto al compromiso matrimonial (Mill, 1996[1871]:350).

Dijo Mill, al comenzar el libro II, que la distribución de la riqueza dependía de las leyes y de las costumbres sociales, que las reglas se derivaban de las opiniones y de los sentimientos de las clases dirigentes de la sociedad, y que éstas podrían cambiar con el espacio y con el tiempo (Mill, 1996[1871]: 192). Aunque lo que encontramos en los *Principios* fundamentalmente es un análisis del factor trabajo explicado por el

mecanismo de mercado, y por la tendencia del mismo a ajustarse en precios y cantidades.

#### 8.4. La “retractación” de Mill

Es importante recordar este cambio de opinión con respecto a la teoría del fondo de salarios y a la actitud frente a los sindicatos de J.S. Mill, porque afectaba a la determinación del salario y al concepto de capital circulante o demanda de trabajo. La forma en que lo hizo fue algo extraña porque la retractación apareció en una reseña del libro *On Labour* de William Thomas Thornton, publicado en la *Fortnightly Review* en 1869, y sin embargo no lo recogió en la última edición de los *Principios* de 1871.

En la doctrina del fondo de salarios, expuesta por Mill y otros clásicos, los sindicatos obreros no tenían ninguna posibilidad de conseguir elevar los salarios de los trabajadores. Dado el fondo, cualquier presión que elevara sueldos en un sector sería en detrimento de otro sector, o en el caso de que fuera un aumento generalizado provocaría un efecto “bumerán”, así denominado por el profesor Schwartz, y al final serían los trabajadores los que quedarían perjudicados, porque se habría reducido el beneficio de los capitalistas y con él la futura demanda de mano de obra.

Sin embargo, ahora encontramos otra forma de razonar, y habló Mill como si el aumento general de los salarios no entrañase peligro para el crecimiento (Schwartz, 1968: 148 y 149).

El argumento que destaca Schwartz cuando explica la retractación de Mill, es que éste aceptó la capacidad de los sindicatos para elevar el salario medio, porque el fondo de salarios ya no resultaba suficiente explicación de la demanda de trabajo.

Para el Mill de 1869 la cantidad que se gastaba en concepto de fondo de salarios tenía un límite que no podría superarse, marcado por la totalidad de los medios

disponibles de las clases patronales, pero por debajo de ese límite no se podía establecer una cantidad fija, en esta cantidad variable implicó a los gastos personales de los capitalistas (Mill, 1996[1871]: 849-852) y (Marshall, 1963[1920]: 680); entonces tenemos que el fondo de salarios podía variar, y con él los salarios a corto plazo. Esto dependería del poder de negociación que tuvieran los trabajadores o sus sindicatos en el momento de apalabrar los salarios.

Para razonar implicó a la renta, rechazando el supuesto ricardiano según el cual la renta maduraba únicamente a intervalos anuales. El empresario nunca podría, en ese caso, pagar algo que todavía no había percibido porque tenía que esperar a recuperar lo invertido durante un año. Sin embargo, ahora admitió que el capitalista realizaba anticipos continuamente, y recibía ingresos también continuamente, así que no resultaba imposible que pudiera reducir sus gastos como capitalista (mantener maquinaria, edificios, materiales, alimentar a su familia, y otros gastos) y aumentar los destinados a los trabajadores, si en un momento de tiempo concreto los sindicatos estaban presionando (Schwartz, 1968: 143 y 146).

Encontramos recientemente opiniones interesantes sobre este tema, por ejemplo, una que resalta los muchos años acontecidos desde que Mill publicó en 1848 la primera edición de los *Principios* hasta que hizo en 1869 la retractación; son más de veinte años en los que parece posible explicar un cambio de opinión sobre el comportamiento de los sindicatos, contemplándolos con mucha más simpatía que al principio. La pregunta que se puede hacer es ¿por qué no incorporó esta nueva opinión sobre el fondo de salarios en la séptima y última edición en los *Principios* de 1871? (Donoghue, 1997: 82-99). Entre las repuestas que se pueden dar hemos encontrado lo de siempre, que los motivos por los que apareció la retractación eran de índole personal y no científico, Mill estaba viejo y enfermo cuando hizo la última revisión en 1971 (Kurer, 1998: 535). Aunque, sin

embargo, para Kurer sí hay nuevos elementos analíticos que hacían cambiar el pensamiento de Mill, y no sólo motivos personales y políticos cuando se retractó. Concretamente cita dos razones que cambiaban su visión del mercado de trabajo: la primera era que la teoría del fondo de salarios la basó en flujos de renta frente al stock, y la segunda fue que aceptó en la determinación del salario una teoría de la negociación, porque era más fuerte el poder de presionar a la baja los salarios por parte de los empleadores que la presión al alza de los trabajadores, es decir, resaltó la importancia del análisis institucional (Kurer, 1889: 531).

Otra opinión sobre el significado de la retractación de Mill se encuentra en la reflexión sobre si este cambio de parecer era un acercamiento a la teoría de la negociación salarial en condiciones de competencia imperfecta, o si era más bien una declaración de la imposibilidad de explicación del mercado de trabajo desde el modelo clásico (Vint, 1999: 2).

#### 8.5. Aportaciones de J.S. Mill a la teoría del mercado de trabajo

En el resumen de Mill recogemos gran parte de lo tratado por los anteriores clásicos: determinación del salario a través de los conceptos de oferta y demanda de trabajo y mecanismo de ajuste del mercado. Remarcó que la demanda de trabajo no era demanda de mercancías sino capital circulante. La cuarta proposición del capital dejaba claro que la demanda de mercancías no era demanda de brazos, porque lo que sostenía y empleaba trabajo productivo era el capital gastado en la actividad productiva (Mill, 1996[1871]: 92 y 93). Aunque la demanda de mercancías sí podía afectar a la distribución del factor trabajo en las distintas industrias.

En el mercado de trabajo había que determinar el fondo de salarios y la oferta, que estaba dada, y se ajustaba al supuesto maltusiano de largo plazo que explica el

salario de subsistencia, pero como ya dijeron Smith y Ricardo, tenía también Mill la esperanza de ver una tendencia de mejora en el nivel de vida de la población, que ya era observable en la Inglaterra de mediados del XIX. En este punto fue muy conciso y se inclinó por la intervención, para crear conciencia de calidad de vida entre las clases trabajadoras para mejorar la educación y los hábitos de vida. Aparecía con Mill la preocupación de la macroeconomía social sobre la situación de los trabajadores, que con el tiempo llevará a la mediación del estado en la economía.

Es destacable la originalidad de Mill sobre la rigidez salarial en determinadas profesiones, que cae dentro del análisis institucional. Dicha rigidez tenía dos interpretaciones. La primera porque presentó una incipiente teoría de los salarios de eficiencia por la que era conveniente, para algunas profesiones, mantener salarios altos como buena referencia informativa de la calidad del servicio que se iba a prestar; y la segunda, por las presiones que determinados grupos podían ejercer cuando se reducían las condiciones de competencia del mercado, como por ejemplo la actuación de las uniones sindicales. Además aceptó el análisis institucional cuando dijo que la ley y la costumbre podían alterar los valores del mercado.

## **9. William Thomas THORNTON**

Este autor se justifica en la tesis por la influencia que tuvo sobre el cambio de opinión de J.S. Mill en la explicación de la demanda de trabajo a través de la teoría del fondo de salarios.

El pensamiento de Thornton está recogido del libro *On Labor*. En esta obra hay dos etapas en la presentación descriptiva de la discusión salarial. Primero introdujo el

análisis de oferta y demanda para determinar los salarios, lo que por principio ya pone en dificultades a la teoría del fondo de salarios para explicar la rigidez de las remuneraciones a largo plazo. Sin embargo, tampoco se puede decir que Thornton rompiera con la declaración de que hay un límite marcado por el fondo. Nunca negó que los salario fueran pagados desde el capital, pero le parecía una burla infantil o chiquillada creerse que dicho fondo era realmente fijo. Concebía al fondo como dinero en poder de los empresarios que no era inelástico (Taussig, 1968[1896]: 246 y 247). En ese contexto citaba el análisis presentado sobre el mercado de trabajo en los *Principios* de J.S.Mill, y destacaba como caso más importante el que suponía la existencia de competencia entre oferentes y demandantes de trabajo, así lo hizo en el primer capítulo de *On Labor*.

En la segunda etapa de sus explicaciones incluía fundamentalmente análisis de tipo institucional del mercado de trabajo, entonces introdujo la influencia de los acuerdos entre oferentes y demandantes, que podrían alterar el precio aparentemente explicado por el mercado (Thornton, 1971[1869]: 44-52); se rompía con ello el límite que marcaba la teoría del fondo de salarios.

Dijo Thornton que en ausencia de acuerdos entre empleadores y trabajadores el precio del trabajo se determinaba por la competencia, y por eso dependía de las estimaciones que se hicieran de la oferta y demanda de trabajo, aunque lo que normalmente aparecía eran combinaciones de grupos de presión sobre los salarios que conseguían determinarlos arbitrariamente. La competencia explicaría los salarios en una minoría de casos, frente a la coyuntura más general de comportamiento de los agentes que incurrían en presiones a ambos lados del mercado laboral (Thornton, 1971[1869]: 107 y 108).

La idea más importante, que luego retomó J.S.Mill, y que aparecía en el libro de Thornton, era que los sindicatos podían conseguir aumentar el salario medio sin crear desempleo, dando entrada así a la flexibilidad del precio del trabajo y abandonando la conveniencia de estabilidad del fondo del modelo clásico (Kurer, 1998, 527 y 528). Esta percepción es la que queremos resaltar entre las aportaciones de Thornton, por la importancia que tuvo la renuncia de la explicación de la demanda de mano de obra a través de la teoría del fondo salarial, lo que supuso un duro golpe al modelo compacto que la escuela clásica había establecido sobre el mercado de trabajo.

## **10. Karl MARX**

### 10.1 Introducción al pensamiento marxista sobre reflexiones del mercado de trabajo de los autores clásicos

Se incluye a Marx dentro de los autores del período clásico por el momento histórico en el que se forman sus ideas, en pleno desarrollo industrial del mundo occidental, y por las críticas que estableció a la economía política inglesa mientras desarrollaba su propio modelo, en el que imperaba el materialismo histórico junto con nuevos conceptos económicos. Es conocido que fue un gran lector de los economistas británicos y conocedor del modelo clásico.

En Marx las fuerzas que provocan el conflicto social son las socioeconómicas. Por ello, las relaciones legales y las formas estatales no pueden comprenderse en sí mismas sino arraigadas en las condiciones materiales de la vida. La historia no es una

sucesión de hechos bajo condiciones inalteradas, su esencia es la lucha de clases para desarrollarse plenamente.

Las explicaciones marxistas se centraron particularmente en Inglaterra, como país capitalista más avanzado de su tiempo. A partir de ahí daba cuenta de las características del sistema productivo mientras dismantelaba el aparato teórico de la ciencia ortodoxa, que impedía el conocimiento cabal de las relaciones de producción (Rodríguez Braun, 1989: 153 y 154).

Las diferencias fundamentales entre Marx y los economistas ortodoxos británicos eran dos: el capitalismo como una fase en el desarrollo histórico desde una economía feudal hacia una economía socialista del futuro, y la consideración del conflicto de intereses frente a la armonía del modelo clásico (Robinson, 1974[1942]: 1).

Para Marx, el hombre está dotado de invención y puede evadir los ciclos de repetición animal. Entre las invenciones del hombre está la división del trabajo, que desde las sociedades más antiguas ha permitido crear riquezas y satisfacer con ello necesidades humanas. A su vez la acumulación de beneficios crean la posibilidad de ser nuevamente invertidos, lo que lleva a privar a otros de tales riquezas a la vez que son obligados a trabajar para los acumuladores de patrimonio. Esto divide a los hombres en clases, los que dominan y los que son explotados (Berlin, 1964: 93-100).

El origen del socialismo puede encontrarse en el Antiguo Testamento y en Platón, en los enciclopedistas franceses del XVIII, que luchaban contra la desigual acumulación de propiedad en manos privadas, y en la “conspiración de los iguales” de 1796, que fracasó en Francia pero fue el primer intento de aplicar la doctrina comunista.

William Thompson, junto con otros escritores británicos de la primera mitad del XIX considerados precursores del marxismo, señaló el derecho natural del trabajador al producto de su tarea frente al capitalista, que, al abusar de su posición, hace a los

trabajadores vivir con lo menos posible, acaparando el resto. Incluso este autor llegó a utilizar el término plusvalía, aunque para él significaba aumento de productividad de la maquinaria que tomaba el empresario, y conjurado con otros lo utilizaba para empeorar el nivel de vida de la mano de obra (Berlin, 1998: 129, 134 y 148)

## 10.2 El mercado de trabajo marxista

El análisis económico clásico era inadmisibles para Marx porque representaba una ilusión de la enajenación humana, una verdadera confusión, pero mantendremos los supuestos marxistas dentro de los argumentos del mercado de trabajo que estamos realizando para dar entrada a una de las explicaciones del desempleo que aparecieron con él.

Dos aspectos queremos resaltar del pensamiento marxista, primero la determinación del salario dentro del tratamiento que dio a la plusvalía del trabajo, y segundo la explicación del paro a través del ejército industrial de reserva.

## 10.3 La determinación del salario a través del concepto plusvalor

No aceptó el juego de la oferta y la demanda para determinar el salario que explicará a través del término plusvalía. Dado el sistema de producción capitalista, que no producía para sí sino para el capital, y por ello no bastaba que produjera en general sino que tenía que producir plusvalor. Todo ello se edificaba sobre la apropiación indebida. A través de la plusvalía, el empresario no permitía a la fuerza de trabajo acceder a todo el valor que había sido incorporado a los bienes en el tiempo de trabajo socialmente necesario. El capitalista se interponía recibiendo una cantidad

correspondiente a la diferencia entre el valor de la mercancía y lo que recibía el trabajador.

El obrero podía trabajar 2, 3, 4, 6 horas etc., por encima de este tiempo de trabajo necesario. De la magnitud de esta prolongación dependían la tasa de plusvalor y la magnitud de la jornada laboral.

Denomino plusvalor absoluto al producido mediante la prolongación de la jornada laboral; por el contrario, al que surge de la reducción del tiempo de trabajo necesario del consiguiente cambio en la proporción de magnitud que media entre ambas partes componentes de la jornada laboral, lo denomino plusvalor relativo. (Marx, 1987[1867]: 379 y 383)

El valor de la fuerza de trabajo estaba determinado por el valor de los medios de subsistencia (Marx, 1987: 629). El pago de la fuerza de trabajo era una cantidad decidida por los capitalistas, dentro del proceso que explicaba el funcionamiento del sistema económico que acaparaba el plusvalor correspondiente al factor trabajo.

En la superficie de la sociedad burguesa, el salario del obrero se pone de manifiesto como precio del trabajo, como determinada cantidad de dinero que se paga por determinada cantidad de trabajo. Se habla aquí del valor del trabajo, y la expresión dineraria de ese valor se la denomina precio necesario o natural del trabajo. Se habla por otra parte, de los precios de mercado de trabajo, esto es, de precios que oscilan por encima o por debajo de su precio necesario.

Como el valor del trabajo no es más que una expresión irracional para designar el valor de la fuerza de trabajo, de suyo se obtiene el resultado de que el valor del trabajo siempre tiene que ser necesariamente menor que el producto del valor, puesto que el capitalista siempre hace funcionar a la fuerza de trabajo durante más tiempo que el necesario para que se reproduzca el valor de la misma. (Marx, 1987[1867]: 651 y 656)

Marx era maltusiano cuando argumentaba con el modelo clásico. Aceptaba la teoría del fondo de salarios con el ajuste de la oferta de trabajo alrededor de los niveles de subsistencia, salarios mínimos que favorecían la posición del capitalista. Con la gravitación del precio de mercado sobre el precio natural consideraba que el trabajador perdía siempre, mientras el capital le sometía a todas sus exigencias (Marx, 1993[1844]: 52), dijo:

Tanto Bentham como Malthus, James Mill, McCulloch y otros, utilizaron el dogma con finalidades apologéticas, y en particular para presentar como una magnitud fija una parte del capital, el capital variable, o sea el que se convierte en fuerza de trabajo. La existencia de capital variable, este es, la masa de medios de subsistencia que ese capital representa para el obrero, o el llamado fondo de trabajo, fue convertida fantásticamente en una parte especial de la riqueza social, infranqueable y circunscrita por barreras naturales. (Marx, 1987[1867]: 756)

La transformación del valor de la fuerza de trabajo en el precio de la fuerza o salario del capitalismo hacía invisible la verdadera relación, la relación efectiva de la producción y mostraba lo contrario, enseñando todas las “pamplinas apologéticas” de la economía vulgar (Marx, 1987[1867]: 657).

#### 10.4. La explicación del desempleo: el ejército industrial de reserva

La segunda característica que destacamos de Marx es su explicación del paro. El mercado de trabajo era una consecuencia de la imperfección de la economía de mercado. En el capitalismo el paro no era una aberración sino una parte necesaria de sus mecanismos (Braverman, 1983: 327)

Pero si una sobrepoblación obrera es el producto necesario de la acumulación o del desarrollo de la riqueza sobre la base capitalista, esta sobrepoblación se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista de producción. Constituye el ejército industrial de reserva a disposición del capital, que le pertenece a éste tan absolutamente como si lo hubiera criado a sus expensas. Esa sobrepoblación crea, para las variables necesidades de valorización del capital, el material humano explotable y siempre disponible, independientemente de los límites del aumento real experimentado por la población. (Marx, 1980[1867]: 786 y 787)

En este párrafo hay que observar cómo resaltaba la indiferencia del crecimiento poblacional en el desempleo. Se ajustaba a las leyes de la evolución del capitalismo que mantenía un ejército de parados que surgía de la fuerza expansiva del capital. A pesar de la gran contradicción del pensamiento marxista, cuando se admitía la sustitución de trabajo por maquinaria, sin embargo, el comportamiento de los capitalistas era ser impulsados por la competencia para mejorar su posición en el reparto del mercado, lo que mantenía los salarios deprimidos y liberaba continuamente obreros al paro (Marx, 1980[1867]: 786 y 788).

Marx distinguió tres formas dentro del ejército de reserva: la flotante, la latente y la estancada. La flotante era la que aparecía en la industria con los trabajadores moviéndose de un empleo a otro debido a la fuerza expansiva de la tecnología y el capital, alternando con períodos de paro. La latente era la que se encontraba en zonas agrícolas, en este caso no había movimientos compensatorios cuando habían sido expulsados del mercado, por ejemplo por la aplicación de nuevas tecnologías agrícolas. Estos trabajadores emigraban a las ciudades. La población estancada era la que vivía en el mundo de la pobreza, condición necesaria de la producción capitalista y del desarrollo de la riqueza (Braverman, 1983: 328 y 329).

Con el ejército industrial de reserva aparece una nueva explicación del desempleo que constituye una rémora necesaria para deprimir salarios y explotar a la fuerza de trabajo, lo que da sentido al beneficio del capital en el sistema de mercado.

#### 10.5 Conclusiones del pensamiento marxista

El conflicto de la lucha de clases y la desigualdad en la que se encuentran los trabajadores, continuamente explotados por la clase dominante, es una consecuencia del proceso histórico de transformación desde una economía feudal hacia un sistema económico socializado.

La utilización de la terminología clásica nos es útil para presentar las ideas marxistas dentro del marco de la tesis, pero Marx consideraría esto un error, porque las explicaciones de la economía política inglesa representaban una gran confusión superficial que enmascaraba el entramado de intereses de las clases reinantes, y no explicaba las verdaderas relaciones productivas.

Se han presentado dos aspectos centrales en el pensamiento marxista: la determinación del salario dentro de las explicaciones del plusvalor, lo que permite mantener a la clase ociosa de los capitalistas mientras explotan a la gran mayoría de la población. No remuneran correctamente a la fuerza de trabajo, porque abusan de los trabajadores al hacerlos trabajar más horas para obtener la plusvalía que necesita el capitalista. Los empresarios pagan salarios de subsistencia a través de un inexplicable fondo de trabajo fijo.

La segunda idea que destacamos es la dilucidación que daba del desempleo a través de las leyes de la evolución del capitalismo, que avasalla a los trabajadores frente a la buena situación del capitalista. En sus argumentaciones entraban motivos de tipo tecnológico por desplazamiento de mano de obra por máquinas, lo que alteraba la

composición del capital. Era el funcionamiento del sistema capitalista el que a través de las relaciones de producción establecidas con la continua expansión de las inversiones y una feroz competencia del sistema económico, provocaba el aumento la concentración del poder en unos pocos, mientras se hundían simultáneamente los más débiles capitalistas que pasaban a engordar la clase obrera, deprimiéndose con ello los salarios y, en general, la posición de la mano de obra (Marx, 1993[1844]: 55). Sin embargo, hay que recordar que su teoría del pauperismo del proletariado ha sido patentemente incumplida, los empresarios han podido engordar sus beneficios sin necesidad de empobrecer al trabajador. Marx no fue capaz de prever la capacidad de reforma del capitalismo (Bustelo, 1999: 90 y 91).

## **11. CONCLUSIONES SOBRE EL FACTOR TRABAJO Y LOS SALARIOS EN LOS AUTORES CLÁSICOS**

La columna vertebral del análisis clásico era comprender los motivos que explicaban los incentivos a la producción para mantener el crecimiento económico en el tiempo, respetando las leyes de la naturaleza económica. Para profundizar en el conocimiento económico necesitaron entender cómo se distribuía el ingreso, porque de las cantidades que correspondían a cada factor de producción, una vez terminado cada ejercicio, saldría el impulso necesario para iniciar el nuevo ciclo productivo.

Aceptaron una teoría del coste de producción para determinar el precio de las mercancías, y esto permitió que relacionaran la teoría del valor con la teoría de la distribución del ingreso.

La explicación del desempleo estaba ligada a la ociosidad y a la mendicidad de una parte de la población, que no se integraba a las actividades productivas de una región, quizá por falta de incentivos. En este contexto aparecieron discusiones sobre la conveniencia o no de las leyes de pobres.

Como se dijo en la introducción del capítulo, existió una teoría del mercado de trabajo en la escuela clásica que explicaba el salario a través del enfrentamiento entre la demanda y la oferta de trabajo, representada la primera por la teoría del fondo de salarios y la segunda por la población total, para la mayoría de los autores. El salario así obtenido se convertía a lo largo del tiempo en el salario de subsistencia, en sintonía con la teoría de la población malthusiana.

El ajuste del mercado se producía en precios y cantidades, el precio era el salario de subsistencia, y la cantidad la determinaba el volumen de trabajadores que permitían estabilizar el grupo poblacional, para un salario dado.

Los economistas clásicos no fueron partidarios de la intervención del estado en la regulación del mercado de trabajo, puesto que aceptaron la adaptación óptima de los agentes a las variaciones de las circunstancias que se iban presentando, de ello se ocuparon incluso los divulgadores del pensamiento clásico como fueron Jane Marcet, Harriet Martineau y James Wilson. Las fuerzas naturales del mercado y su persistencia en el tiempo era la explicación fundamental de este razonamiento (Coats, 1992: 179).

Sin embargo, este análisis no era suficiente para explicar el salario en determinadas profesiones, por lo que complementaron sus explicaciones con la teoría de las diferencias salariales, tratada por Smith y Mill.

Introdujeron el análisis institucional, que dio paso a nuevas aportaciones teóricas que inspirarán a otros para profundizar en el mercado de trabajo durante el siglo XX, entre ellas encontramos una incipiente teoría de los salarios de eficiencia y una

simplísima teoría del modelo *insider-outsider*. Vieron la importancia de observar las reglas establecidas por la sociedad y por eso abrieron la puerta para estudiar a los grupos de presión en el mercado. Con el tiempo los agentes influyen en las propias reglas del juego para mejorar sus posiciones, en este contexto encontramos a los sindicatos que aparecieron en el siglo XIX y que preocuparon a los autores clásicos; a las patronales, a las empresas y a la legislación laboral.

Dentro del resumen histórico que nos interesa destacar de estos autores, creemos que se puede decir que la teoría del mercado de trabajo que encaja con el modelo clásico es la que recoge la teoría del fondo de salarios con el salario de subsistencia, aunque la riqueza del análisis económico que se encuentra en ellos hace que releerlos haya sido y sea para los economistas una caja de sorpresas de la que tomar ideas innovadoras que maduran a la luz de los conocimientos actuales.

Si destacamos las principales aportaciones de cada autor, para hacer una reconstrucción racional de la historia del pensamiento y relacionar a los clásicos con los modelos presentados en el capítulo V de la tesis, encontramos el siguiente orden.

En A. Smith está la relación entre el mercado de bienes y de factores, un análisis general y un análisis particular del mercado de trabajo dependiendo del problema que le interesaba tratar. En el contexto particular de los agentes, que hoy llamaríamos microeconómico, insertó la teoría del capital humano, dentro de la explicación de las diferencias salariales. La macroeconomía estaba en la teoría del fondo de salarios y en la explicación del nivel de vida.

D. Ricardo razonó en términos agregados con el mercado de trabajo en equilibrio estable. Presentó un modelo abstracto con aplicaciones prácticas en el que introdujo la variación de la producción con respecto a un factor variable, que resultó ser el primer paso para explicar la productividad marginal o demanda de factores de la

micro moderna. Expuso en la tercera edición una teoría para explicar el paro tecnológico a corto plazo.

T.R. Malthus estuvo muy interesado en la libertad del mercado y por tanto de los agentes que en él intervenían para que los equilibrios llevaran a las soluciones óptimas de producción y de empleo. Discutió mucho sobre las leyes de pobres por la interferencia que provocaban sobre la información que llegaba a los trabajadores alterando su conducta.

Admitió Malthus que si variaban las preferencias de consumo agregado de las familias que disponían rentas altas, disminuyendo el gasto, entonces podría aparecer una demanda insuficiente, junto con exceso de ahorro que haría caer los beneficios del capital, frenando el crecimiento de la producción junto con la aparición de desempleo.

En J.S. Mill también son interesantes los comentarios que hizo sobre la libertad de los agentes para que las decisiones de oferta y de demanda de los mercados se acoplaran, pero asimismo introdujo la intervención en el mercado de trabajo cuando comentó la necesidad de mejorar las costumbres de la mano de obra, tanto en educación como en los hábitos de calidad de vida. Abrió la puerta, junto con William Thomas Thornton, a la legitimidad de la presión sindical dentro de un análisis institucional.

Presentó Mill un incipiente análisis de la teoría de los salarios de eficiencia al estudiar las remuneraciones de profesionales como médicos y abogados, y también inició el camino de la discriminación del mercado de trabajo entre hombres y mujeres con sus comentarios sobre las distintas remuneraciones entre los sexos.

W.T. Thornton realizó un completo análisis institucional en *On Labor*. Recogió inicialmente las explicaciones tradicionales del modelo clásico a través de la oferta y demanda, pero a continuación analizó los comportamientos de los agentes que intervenían en el mercado, observando cómo se alteraban los resultados producidos en

competencia. La negociación entre los grupos de empresarios y trabajadores era lo que explicaba la formación del salario.

McCulloch desarrolló un estudio exhaustivo de la oferta de trabajo tanto en términos agregados como de comportamiento individual de los agentes, y presentó cuatro posibilidades distintas, dos dentro del pensamiento tradicional y dos más que permiten explicar la pendiente negativa de la oferta de trabajo. En este autor apareció una inicial teoría del modelo *insider-outsider* cuando introdujo la presión sindical en los comportamientos de oferta, porque a través de la protección que los sindicatos ejercían sobre sus miembros frente a los trabajadores de fuera, se frenaba la competencia.

N.W. Senior estuvo interesado en la relación entre la productividad del trabajo y los salarios dentro de un marco macroeconómico. Diseñó un agente representativo familiar con una productividad media para toda la población, supuesto muy útil para microfundamentar la macroeconomía.

Torrens resaltó el análisis institucional observando los comportamientos de sindicatos y patronales y su poder de negociación sobre el mercado de trabajo, aunque al final primaba la competencia por la dificultad que encontraba en el mantenimiento de los acuerdos entre los grupos de presión, antecedente de los modelos oligopólicos.

Las interpretaciones marxistas sobre la determinación del salario no arrojan luz sobre los argumentos que se quieren presentar en esta tesis sobre el mercado de trabajo. Sin embargo, la explicación del desempleo a través del ejército industrial de reserva sí nos interesa porque explica cómo el conflicto de intereses produce una inherente bolsa de desempleo en el mercado de trabajo, bolsa que no será absorbida con el proceso de crecimiento económico del sistema de mercado a lo largo del tiempo. Esta idea irá calando en el entramado político - socioeconómico y ayudará a justificar la intervención del estado en la economía nacional.

Todos los argumentos anteriores conforman la herencia que reciben los autores marginalistas.

Observamos que en ningún momento existió una base teórica que explicara el comportamiento de un agente representativo, individual, racional y libre. Este cometido quedará para los autores que aparecen en el siglo XIX solapándose cronológicamente con los clásicos, pero que utilizaron otra metodología analítica que conformará la microeconomía moderna.

## **CAPÍTULO III**

### **LOS FUNDAMENTOS DE LA MICROECONOMÍA. LA TRANSICIÓN A LA TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN**

- 1 Introducción. Los fundamentos del análisis económico de las funciones de oferta y demanda del mercado de trabajo.
- 2 Johann Heinrich von Thünen y el avance del análisis de la productividad.
- 3 Fleeming Jenkin. La primera representación de las curvas de oferta y demanda de trabajo.
- 4 William S. Jevons. La teoría del consumidor como antecedente de la función de oferta de trabajo.
5. Leon Walras. El modelo de equilibrio general con la inclusión del mercado de los factores de la producción y el comportamiento maximizador de la empresa: la aparición de la igualdad de las productividades marginales ponderadas.
6. Carl Menger. La búsqueda de la explicación de los precios de los factores a partir de la valoración de los bienes y servicios: el camino hacia el análisis de la medición de la productividad marginal. Introducción al período clásico
7. Aportaciones a la teoría económica del mercado de trabajo de los autores del capítulo III

## **1. INTRODUCCIÓN. LOS FUNDAMENTOS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS FUNCIONES DE OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO DE TRABAJO**

El contenido de esta parte del trabajo recae sobre los teóricos que introdujeron el análisis marginal en la teoría económica, aunque será la siguiente generación la que aplicará la nueva metodología directamente a la teoría de la producción. Fue tan importante el cambio dado por los primeros marginalistas sobre la forma de analizar el comportamiento económico de los agentes, que haremos una pequeña parada en la nueva metodología teórica que llevó a estos precursores hacia la teoría del valor subjetiva, así establecemos de forma más natural el hilo conductor que continuaron los marginalistas de la segunda generación y que estudiaron el factor trabajo en concreto, sobre el que aplicaron la metodología que aquí se presenta.

Son de todos conocidas las aportaciones que hicieron a la economía Jevons, Menger y Walras. La aplicación al análisis económico de la utilidad marginal permitió detallar el comportamiento de la demanda y con ello el proceder maximizador de los individuos.

Para los primeros microeconomistas de la historia la cuestión era la medición de la utilidad subjetiva que reportaba el consumo de bienes, ya que estaban dadas las preferencias y el entorno, entonces la actuación lógica de un agente racional, individual y libre, era maximizar su bienestar, cuestión que permitía además aplicar fácilmente el análisis matemático.

Encontramos en este momento tres etapas que no se pueden diferenciar claramente en el tiempo. La primera fue el momento histórico en el que aparecieron los precursores del análisis marginal, son los autores que comenzaron a aplicar el cálculo infinitesimal a la economía, o que sin necesidad de aplicar las matemáticas analizaron las variaciones en el consumo y en la producción cuando aparecían cambios sucesivos en otras variables consideradas relevantes; éstos economistas se adelantaron a su tiempo, entre ellos están Cournot, Gossen, Von Thünen, Dupuit y Jenkin.

Von Thünen introdujo el análisis de la productividad marginal cuando estableció la relación entre el uso de factor variable y el efecto en la producción final. Cournot calculó por primera la maximización del beneficio en la empresa en condiciones de competencia imperfecta con instrumental matemático, y Jenkin presentó originalmente el gráfico de oferta y demanda para explicar el factor trabajo.

La segunda etapa las constituyeron los economistas que aparecen en los libros como los principales autores del análisis subjetivo del valor que originaron tres escuelas de pensamiento económico: Jevons, Menger y Walras. Menger explicó a través de la teoría de la imputación el valor de los factores de la producción, y para ello realizaba un

embrionario análisis de productividad marginal. Walras presentaba en la edición de 1900 explicaciones en las que utilizaba la igualdad de las productividades marginales ponderadas cuando la empresa minimizaba costes, y Jevons introducía con la representación gráfica de la oferta individual de trabajo la primera explicación por la que un trabajador, dadas sus preferencias, maximizaba el bienestar, igualando en el margen el esfuerzo de la tarea ejecutada con la utilidad de los salarios recibidos.

La tercera y última etapa la conformaron los economistas que se pueden encuadrar en la segunda generación de marginalistas, porque aplicaron de forma sucesiva el análisis marginal a la teoría de la producción, entre ellos los más importantes son Marshall, Edgeworth, Wicksell, Wicksteed, Clark, Pareto, Wieser, y Böhm-Bawerk entre otros.

En esta tesis se incluirán los que aplicaron el análisis marginal a la teoría de la producción específicamente sobre el factor trabajo, que fundamentalmente son los autores que se presentan en el capítulo siguiente. Aunque la metodología del análisis económico apareció con los que se citan en las etapas una y dos de la introducción de este capítulo, y con ellos iniciamos este repaso, porque representaron el puente entre la economía clásica y la neoclásica.

## **2. Johann Heinrich von THÜNEN**

### **2.1. Introducción al análisis marginal del factor trabajo de Von Thünen**

Economista alemán que se adelantó a sus contemporáneos en la técnica del análisis marginal. Para Marshall representó un importante eslabón en el desarrollo de la

teoría económica (Hall en Von Thünen, 1966: xi). Existen dos razones para citarle en la tesis: la primera, porque dado el precio de mercado de los bienes buscó obtener conclusiones relacionadas con la distribución, y para explicarlo realizó en la primera parte del libro *Der Isolierte Staat* un análisis sobre cómo los precios de los productos agrícolas repercutían en la producción y localización de la agricultura, afectaban a la renta, a la utilización de las tierras y a los impuestos; es decir, que está relacionado los mercados de bienes y de factores productivos. La segunda razón se debe a que siguió una orientación parecida a los teóricos de la utilidad cuando aplicó el análisis marginal para medir la productividad del capital y del trabajo. Si antes los autores clásicos habían tratado al factor trabajo como cualquier otro bien para determinar su precio, implicando a la demanda y la oferta; y el salario natural lo definían sin referencias al producto obtenido por la mano de obra, porque todo dependía del fondo de salarios, ahora Von Thünen, va a introducir por primera vez que la remuneración del trabajo dependerá del producto obtenido por los trabajadores (Moore, 1898: 292-293). Utilizó una formulación muy novedosa al introducir incrementos infinitesimales y símbolos de cálculo diferencial para expresar las variaciones en la producción con el factor variable (Leigh, en Spengler y Allen, 1971: 563-586).

Para razonar y simplificar utilizó un modelo hipotético deductivo en el que aparecía un estado aislado, cuya población se encontraba situada en medio de una llanura fértil, sin canales ni ríos navegables; al final había tierras improductivas. La pregunta que planteó era ¿cómo se debe organizar la agricultura de la llanura? (Von Thünen, 1966[1826]: 7).

Los productos difíciles de transportar se localizarían en un entorno más cercano a la ciudad, y aplicando sucesivamente el mismo método a lo largo de la llanura, explicó cómo se organizaría la producción en círculos concéntricos. Los productos perecederos

se ubicarían igualmente cerca, para hacer más rentable su producción, alejándose por contra aquellas mercancías que comparativamente el transporte las encarecería menos, o que podían almacenarse con mayor facilidad. La producción cesaría un poco antes de llegar al límite de las tierras baldías, y siempre aumentaría hasta el punto en el que el precio cubriera el coste.

## 2.2. El cálculo de la remuneración al factor trabajo

Cuando analizó la remuneración de los salarios y del capital, dijo que emplear cantidades adicionales de capital y trabajo aumentaría el rendimiento de la agricultura pero simultáneamente lo haría el coste de la producción. Es en este punto cuando realiza su mayor aportación para destacar en este trabajo de investigación, al establecer cómo el aumento del trabajo y del capital empleados ocurriría siempre, pero hasta el punto en el que aumento sucesivo del coste se igualara con el aumento continuado del rendimiento de la producción provocado por el factor (Roll, 1985, 323-326). Siguiendo este razonamiento veremos novedades metodológicas importantes. Primero porque consideró a un trabajador medio representativo como agente microeconómico, y segundo, porque introdujo en su análisis anotaciones matemáticas: denominó al salario de un año de trabajo para una familia:  $a + y$ . Por  $a$  entendía la parte correspondiente a la subsistencia e  $y$  era el excedente ganado por encima del límite inferior. Luego, mediante manipulaciones matemáticas llegaba a determinar la expresión del salario natural:

$A = \sqrt{ap}$  (Von Thünen, 1966[1842]: 251), ecuación a la que se llegaba en términos de productividad marginal del uso del factor trabajo. En el margen, la cantidad añadida de trabajo empleada para producir más era absorbida por el salario (Hall en Von Thünen, 1966[1842]: xl). En este aspecto, Marshall y Clark consideraron a Von

Thünen el descubridor del concepto del ingreso de la productividad marginal (Clark, 1931[1899]: 322) y (Marshall, 1963[1890]: 429 y 430).

### 2.3. Conclusiones de las aptaciones de Von Thünen

Lo importante para esta tesis es que el producto del trabajo significaba aquella parte del producto total que correspondía a la cantidad de factor variable utilizado, y que podía aplicarse este método tanto a la mano de obra como al capital, después de haber deducido el pago de beneficios, costes de dirección y seguros.

En definitiva, este autor introdujo por primera vez en el análisis económico el comportamiento de la productividad marginal como remuneración de un factor, lo hizo para determinar el salario del trabajo y además incluyó el lenguaje matemático para facilitar su razonamiento.

## **3. Fleeming JENKIN**

### 3.1. La primera representación gráfica de las curvas de oferta y demanda de trabajo

Dibujó por primera vez el diagrama de las curvas de oferta y demanda con referencia explícita al mercado del factor trabajo.

La ratio salarial pagada a determinado tipo de trabajadores es el precio que el mercado determina por sus tareas, dicho precio será calculado de la misma forma a cómo se calcula el precio de cualquier mercancía. (Jenkin, 1931[1887]: 93)

Sin embargo, la oferta y la demanda estaban determinadas, como hacían los clásicos, por el número de trabajadores y por la cantidad de capital disponible para gastar en trabajo. Retomó la discusión de los clásicos sobre las innecesarias suposiciones de dejar fijo el fondo de salarial, y para ello recordó los argumentos de W.T. Thornton y J.S. Mill, por la proximidad de estas consideraciones con su propia visión analítica (Jenkin, 1931[1887]: 94). A partir de ahí, planteaba la siguiente pregunta: ¿el poder de negociación podía dar al trabajador alguna ventaja? Y respondía suponiendo movimientos en las curvas de oferta y demanda, lo que le permitía explicar la tendencia de los salarios. Admitía que los trabajadores podían sacar ventajas cuando tenían facultades para negociar, pero mientras se elevaran los salarios disminuiría la contratación (Jenkin, 1931[1887]: 96).

El artículo en el que presentaba su tesis se titula *Representación gráfica de las leyes de oferta y demanda y su aplicación al trabajo*, y fue publicado en 1870. Las curvas representaban las cantidades que estaban dispuestos a comprar y a vender respectivamente oferentes y demandantes para cada precio. El equilibrio quedaba definido teóricamente cuando las curvas se cortaban; aunque estas líneas llegaban a conocerse a través de los datos que se obtenían de la competencia en el mercado; era un análisis empírico. No analizó las condiciones de estabilidad del equilibrio (Rodríguez Braun, 1995, 314). Tiene la originalidad Jenkin, por tanto, de ser el primer autor que representó gráficamente el mercado de trabajo.

En otro artículo titulado *Legitimidad de los sindicatos*, publicado en 1868, trataba de la cuestión sindical, y en él se hacía la misma pregunta de antes: ¿pueden los sindicatos conseguir o no aumentar los salarios? Y de nuevo llegaba a la misma conclusión, aunque hay que observar que esta publicación fue anterior a la citada primeramente. Analizaba, en este caso, las cantidades ofertadas y demandadas de

trabajo que resultaban de las valoraciones subjetivas de la demanda y la oferta. Admitió que las funciones podían moverse a izquierda y derecha por muy distintos motivos, lo que hacía imposible la predicción del equilibrio entre la oferta y la demanda, pero con la posibilidad del poder de negociación sindical (Rodríguez Braun, 1995: 313 y 314).

Las ideas originales que presentó Jenkin, asumidas por la economía laboral y que nos interesa recordar, son dos: que fue de los primeros en introducir análisis gráfico del mercado con la representación de las funciones de oferta y demanda, que se suele atribuir a Marshall; y que hizo explícito dicho análisis para el mercado del factor trabajo.

## **4. William S. JEVONS**

### **4.1. Introducción al estudio de la oferta de trabajo dibujada por Jevons**

La obra sobre la que centramos las aportaciones de Jevons al avance del conocimiento del mercado de trabajo es la *Teoría de la economía política*, publicada en el año 1871. Jevons quería explicar el intercambio de mercancías, y para ello razonó en términos de utilidad y de racionalidad de los agentes. El valor dependía por entero de la utilidad, y ésta representaba la suma de placeres que el uso de un objeto proporcionaba. La maximización del placer constituía el objeto de la economía (Jevons, 1998[1871]: 93), idea que ya se encontraba en Bentham (Bentham, 1970[1823]: 4,5,12), y que Jevons así lo reconocía haciendo referencia expresa en el capítulo segundo de la *Teoría* a la segunda edición de los *Principles of Morals* de Bentham de 1823. Fue precisamente la

introducción de la teoría subjetiva del valor lo que le facilitó la construcción de la función de oferta individual de trabajo.

Para calibrar la satisfacción derivada del consumo de bienes definió el concepto de *grado final de utilidad*, que era el resultado matemáticamente medible de bienestar derivado de los incrementos sucesivos en la cantidad consumida de una mercancía. A partir del concepto de *grado final de utilidad* construyó la teoría del cambio y de la distribución (Jevons, 1998[1871]: 100-103).

En consecuencia, usaré normalmente la expresión *grado final de utilidad* para indicar el grado de utilidad de la última adición, o de la posible adición próxima de una cantidad muy pequeña, o infinitamente pequeña, al stock existente. (Jevons, 1998[1871]: 102)

La estructura de *Theory of Political Economy* estaba conformada por ocho capítulos. El conjunto de ellos desembocaba en la teoría de la distribución con los tres factores de producción: trabajo, tierra y capital.

Nuestro interés se centra en las aportaciones de Jevons sobre la construcción del mercado de trabajo.

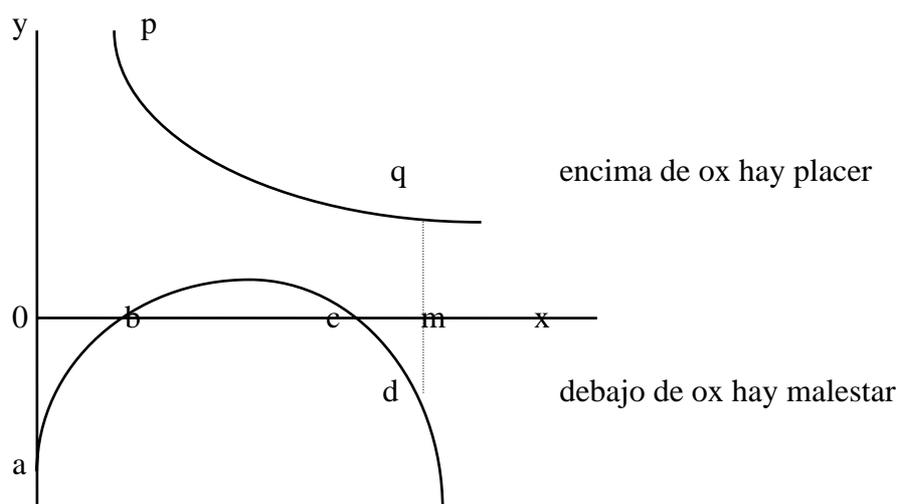
#### 4.2. La oferta de trabajo en Theory of Political Economy

Encontramos en el capítulo V titulado *theory of labor*, el análisis del factor trabajo, que definió como:

Es cualquier esfuerzo ejercido por la mente o el cuerpo dirigido en parte o completamente con la intención de obtener un bien futuro. (Jevons, 1970[1871]: 189)

Admitió que el trabajo podía ser una tarea agradable, siempre que fuera ejecutado en una cantidad restringida; pero lo importante era que el volumen de trabajo ofrecido por un individuo resultaba de observar dos dimensiones. La primera se debía al producto de la intensidad del trabajo ejecutado y la segunda al tiempo en el que la tarea se mantenía uniforme. Señaló que la intensidad del trabajo a su vez tenía dos aspectos, por un lado representaba la cantidad de trabajo hecho, y por otro lado evidenciaba la penalidad de realizar algo. Esta distinción es importante para su razonamiento, la primera significará el premio de la tarea realizada y la segunda es la penosidad del trabajo, que era medida de forma subjetiva por cada trabajador.

Los conceptos que manejaba le interesaban por la de utilidad de la producción terminada, entonces se podían cuantificar las tres nociones envueltas en la teoría del trabajo. La primera era la cantidad de malestar soportada al realizar una tarea, la segunda era la cantidad de producto obtenido, y la tercera se refería a la cantidad de utilidad ganada por el que ejecutaba el trabajo. Jevons analizará sucesivamente cada uno de estos argumentos, y a través de ellos presentó un gráfico en el que explicaba la oferta de trabajo (Jevons, 1970[1871]: 190).



La curva marcada por los puntos *abcd* representa la penalidad que soporta el trabajador a medida que produce más, hay un tramo entre *b* y *c* cuyo resultado neto de la actividad es placentero, para este agente individual. La curva que denomina *pq* representa el grado de utilidad de la producción, que asocia con los salarios ganados como recompensa por participar en ella (a medida que se avanza en la línea *ox* la cantidad de producción está aumentando).

Un agente racional, dados los supuestos anteriores se situará en el punto *m* porque se igualan las líneas *qm* y *dm*, es decir, la utilidad de producción ganada es igual a la desutilidad del trabajo ejecutado. Salvo que cambien las circunstancias del ejemplo el trabajo cesará en el punto *m* (Jevons, 1970[1871]: 191 y 192).

En este análisis se encuentran los principios que guían las decisiones individuales de la microeconomía. Un trabajador asigna su tarea comparando la utilidad marginal de la producción con la desutilidad marginal del trabajo, este principio es el que se aplica hoy en la determinación de la función individual de oferta.

#### 4.3. Jevons y la teoría de la distribución

Nos parece correcto, para ver los avances de las teorías que han participado en la construcción de la economía laboral, colocar a este autor en algún lugar entre la escuela clásica y los marginalistas de segunda generación, que marcaron el análisis moderno de la teoría de la distribución.

Jevons estudió el comportamiento de los factores: la renta, el trabajo y el capital; y aunque utilizó una forma nueva para razonar apoyándose en el análisis marginal con instrumental matemático (derivadas y gráficos), sin embargo, se mantuvo cercano a los clásicos en la teoría de la distribución. Contempló el trabajo, la tierra, los conocimientos y el capital conjuntamente, para dar valor a la producción, y no como partes aisladas del

producto que podían explicar lo que aportaba cada factor a la producción independientemente (Stigler, 1951: 13 y 15). Para Jevons los salarios de un trabajador venían determinados por la producción que obtenían al ejecutar las tareas, pero después de deducir la renta, los impuestos y el interés del capital. El beneficio era lo primero que había que conocer antes de calcular las demás remuneraciones (Jevons, 1998[1871]: 256 y 257).

El enlace entre el modelo clásico y la *Teoría de la economía política* aparece con el silogismo jevoniano por el que el valor de los bienes se explicaba a través del *grado final de utilidad*, que a su vez venía determinado por la oferta de bienes, que a su vez se justificaba por el coste de producción (Jevons, 1970[1871]: 187).

En realidad, Jevons no entró en el análisis de la teoría de la producción. La única relación entre los costes de producción y la utilidad aparecía cuando comentaba que, en equilibrio, la utilidad marginal del producto obtenido debía ser igual a la desutilidad marginal de la producción (Blaug, 1985: 396).

#### 4.4. Conclusiones jevonianas en el tratamiento del factor trabajo

Lo más destacable de este autor para este capítulo de la tesis fue la aplicación que hizo a través del grado final de utilidad con el factor trabajo. Explicó los fundamentos de la oferta individual de cada agente, incluso llegó a dibujar una función teórica que representaba el comportamiento en el margen de un trabajador que igualaba el salario, derivado de su participación en la producción, con la desutilidad del trabajo realizado. Es el primer antecedente que existe para el microfundamento del mercado de trabajo.

La teoría de la producción y la teoría de la distribución pasaron en su obra a un segundo plano, porque no necesitó entrar en la teoría de la producción para establecer sus disquisiciones sobre el intercambio de bienes, por eso es probable que aceptara la

herencia clásica de la distribución con la explicación de la renta de Ricardo. La relación entre el mercado de bienes y el mercado de factores venía a través del coste de producción, conformado por los factores utilizados en ella. El modo de emplear estos factores debía de ser el que maximizara la utilidad de la producción (Stiglizer, 1970: 18).

## **5. León WALRAS**

### 5.1. Introducción al estudio del factor trabajo en el modelo de equilibrio general

Como introductor de la utilidad para explicar el valor y el intercambio tiene compartida la paternidad del análisis marginal, método que luego heredarán los autores que explicaron la teoría de la distribución fundamentada en la productividad marginal.

La obra de referencia que hemos tomado para introducir el tratamiento del factor trabajo en este autor son los *Elementos de economía política pura*, publicados en 1874, de los que resaltaremos tres conceptos claves: la *rareté*, el equilibrio general y la teoría de la producción en él incluida.

Como es sabido, Walras presentó un modelo en el que relacionaba las cantidades y los precios en todos los mercados. El factor trabajo, como todos los demás elementos del sistema, se encuentra presentado en la panorámica del modelo.

Walras hizo referencia concreta, en este libro, al modelo clásico sobre el tratamiento de la remuneración de los factores: salarios, intereses y beneficios. Lo trató dentro de la lección decimocuarta, en la sección séptima. Partió de los *Principios* de Mill y recordaba los dos teoremas que en él aparecían: comprar el producto no es alimentar el trabajo y la tasa de salarios está determinada por la proporción entre capital y población. Las disquisiciones de los británicos las consideró insuficientes porque con el primer razonamiento se argumentaba que adquirir producto no significaba

proporcionar fondos de capital circulante, y no estaba de acuerdo con lo que Mill quería demostrar: comprar producto no es demandar trabajo. Por ello consideró nulo el primer teorema. El segundo, referido al fondo de salarios, era confuso por la incapacidad explicativa de la determinación salarial. Para Walras, “diga lo que diga Mill”, la competencia entre consumidores dentro del mercado de productos es lo que determina la tasa de los salarios (Walras, 1987[1874]: 671 y 672).

Era en los *Elementos* donde se establecían las explicaciones convenientes, a través del mecanismo de la libre competencia en el intercambio (Walras, 1987[1874]: 667 y 677).

En la sección IV del libro, planteaba las ecuaciones que explicaban la producción. Sin embargo, la teoría de la productividad marginal la trató en la sección VII al analizar las condiciones y consecuencias del progreso económico.

## 5.2. El inicio del desarrollo del modelo. La Sección II: teoría del intercambio de dos mercancías

Entró en la explicación del intercambio primero para dos mercancías y luego generalizó para cualquier número de ellas. El modelo que le interesó fue el de la competencia perfecta:

El valor de cambio, dejado a sí mismo, aparece espontáneamente en el mercado bajo el imperio de la competencia....Según que esta competencia funcione mejor o peor, el valor de cambio se generará de una manera menos rigurosa. Los mercados mejor organizados desde el punto de vista de la competencia son aquellos en que las ventas y las compras se hacen mediante subasta, a través de agentes tales como los agentes de cambio, corredores de comercio o voceadores que las centralizan, de tal forma que ningún cambio tiene lugar sin que sus condiciones

sean anunciadas y conocidas y sin que los vendedores tengan la oportunidad de rebajar sus precios y los compradores de aumentarlos...Al lado de estos mercados existen otros donde la competencia, aunque no tan bien organizada, funciona todavía de manera bastante adecuada y satisfactoria...(Walras, 1987[1874]: 180)

Los agentes cuando llegan al mercado y reciben la información de los precios determinan las cantidades que ofrecen y demandan de cada bien, siempre con un comportamiento maximizador, y por eso los agentes igualan las utilidades marginales o *raretés* al cociente de los precios de las mercancías. El agente walrasiano conoce la cantidad de mercancía que posee y tiene hechos sus planes de intercambio (función de demanda individual). A partir de los planes que tiene cada agente, si agregamos a todos los demandantes, se puede obtener la función de demanda de un bien, siempre en términos del otro bien que se entrega a cambio.

La causa del valor aparecía explicada en la lección décima. Las curvas de utilidad y las cantidades poseídas iniciales son los elementos necesarios y suficientes para la determinación de los precios corrientes o de equilibrio.

El intercambio de dos mercancías en un mercado regido por la libre competencia es una operación por medio de la cual todos los poseedores, tanto de una como de las dos mercancías, pueden lograr la mayor satisfacción posible de sus necesidades, con la condición de entregar la mercancía que venden y recibir la mercancía que compran en una proporción común e idéntica.(Walras, 1987[1874]: 246)

Vemos que el valor de los bienes viene determinado por la estimación subjetiva de éstos. La medición del placer derivado del consumo era la *rareté*.

Conocidas las funciones de demanda de los bienes para todos los agentes y resolviendo el sistema de ecuaciones, entonces pueden ser determinados las cantidades

demandadas, ofrecidas y los precios de intercambio de todas las mercancías para todos los agentes.

Ahora es el momento de completar el modelo con la inclusión de la teoría de la producción.

### 5.3. El tratamiento del factor trabajo. La Sección IV. Teoría de la producción

La parte central de nuestro trabajo. En esta sección introdujo la demanda y la oferta de los factores de producción. Ahora había que considerar además de lo analizado en la sección anterior la reproducción de las mercancías.

Consideró tres factores de producción más uno: la tierra, el trabajo, el capital y el empresario, que aparecía en un capítulo posterior después de enumerar y estudiar los otros tres factores. Necesitó definir la labor empresarial cuando tuvo necesidad de conectar los mercados de bienes y de factores.

#### 5.3.1. *Los mercados de producción*

Organizados los conceptos sobre los factores productivos definió los dos tipos de mercados que necesitaba para obtener la solución al problema de la producción: el mercado de servicios productivos en el que los terratenientes, trabajadores y capitalistas venden sus servicios y los empresarios los compran; y el mercado de productos en el que los empresarios venden bienes, y los terratenientes, trabajadores y capitalistas los compran. El mecanismo en los dos mercados era el de la libre competencia.

Los precios en términos de numerario de los servicios o factores de producción los llamó: renta de la tierra, salario y cargas por intereses. El precio corriente de los productos y los servicios era el que igualaba la oferta y la demanda efectivas. Los dos mercados estaban relacionados ya que los que compraban en uno vendían en el otro.

Introdujo una condición fundamental para el modelo que consistía en que el precio de venta de los productos era igual al coste de los servicios productivos utilizados en la producción. Esto significaba, en estado de equilibrio de la producción, que los empresarios no obtienen ni beneficio ni pérdida (Walras, 1987[1874]: 382-386).

### 5.3.2. *Las ecuaciones de producción*

En esta parte se ve muy bien cómo introdujo de forma ordenada la teoría de la producción dentro del equilibrio general. El objetivo era determinar los precios y las cantidades de productos y servicios productivos que se intercambiaban.

En el modelo de Walras encontramos el siguiente orden: conocemos siempre las preferencias de los agentes y eso nos permite cuantificar la utilidad marginal de todos. Además los individuos tienen hechos sus planes de demanda y cuando llegan al mercado reciben la información de los precios, con una conducta maximizadora; y deciden las cantidades que demandan y ofrecen de bienes y de factores para intercambiar. Cuando incluimos en el modelo las ecuaciones de producción, con el supuesto de empresario walrasiano, entonces el coste de producción tiene que ser igual al precio de las mercancías.

Veamos este proceso explicado un poco más despacio:

1. Los individuos maximizan siempre su bienestar. En el lenguaje actual diríamos:

$$\frac{UM_1}{P_1} = \frac{UM_2}{P_2}$$

que es la igualdad de las utilidades marginales ponderadas.

Esta misma expresión la representa Walras al buscar la máxima satisfacción de cada agente, que se cumple cuando se cambia una determinada cantidad de una mercancía A por otra B en la cantidad que determine la siguiente relación:

$$r_{b,1} = p_b r_{a,1}$$

$r_{b,1}$  representa la *rareté* de la mercancía b, o utilidad marginal de b;  $p_b$  es el precio de b;  $r_{a,1}$  representa la *rareté* de a; el precio de a es el numerario (Walras, 1987[1874], 226 y 227).

2. Conocemos siempre la ecuación de utilidad o de necesidad de cada producto y de cada servicio productivo, que vendrán dadas por la expresión:

$$r = \phi(q)$$

Dados  $n$  servicios que denominamos T de tierra, P de trabajadores y K de capital...; y dados  $m$  productos que denominamos A, B, C, D...

Conocemos las funciones de utilidad:

|                     |                 |                     |                 |
|---------------------|-----------------|---------------------|-----------------|
|                     | $r = \phi_a(q)$ |                     | $r = \phi_t(q)$ |
|                     | $r = \phi_b(q)$ |                     | $r = \phi_p(q)$ |
| Para los productos: | $r = \phi_c(q)$ | Para los servicios: | $r = \phi_k(q)$ |
|                     | $r = \phi_d(q)$ |                     | .....           |
|                     | .....           |                     | .....           |

Suponemos que cada individuo demanda y ofrece productos y servicios productivos de forma que maximiza la satisfacción. Esto nos permite conocer, dados los precios, las cantidades de bienes y de servicios productivos que se intercambiarán, dadas las preferencias de los agentes.

3. Cada individuo dispone de cantidades de servicios productivos que ofrece en el mercado de factores, pero con el objeto de demandar otros servicios además de los productos.

Por tanto se dará que:

$$o_t p_t + o_p p_p + o_k p_k + \dots = d_a + d_b p_b + d_c p_c + d_d p_d + \dots$$

Las variables que aparecen son las ofertas de cada servicio productivo, las demandas de los productos y los precios respectivos de cada uno de ellos.

Si ya conocemos las preferencias que explican las demandas y las ofertas de los bienes y de los servicios productivos, ahora hay que conocer los precios para que los agentes intercambien. Entonces el problema que tenemos que resolver es determinar los precios de los servicios productivos y los precios de los productos.

Obtendremos las posiciones de cada uno de los agentes, si quieren ser demandantes u oferentes de cada mercancía y de cada servicio, según los precios relativos.

El sistema que tenemos que resolver es:

$$\begin{aligned} o_t &= f_t(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots) \\ o_p &= f_p(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots) \\ o_k &= f_k(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots) \\ &\dots \end{aligned} \quad \text{Ecuaciones de oferta de servicios}$$

$$\begin{aligned} d_b &= f_b(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots) \\ d_c &= f_c(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots) \\ d_d &= f_d(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots) \\ &\dots \end{aligned} \quad \text{Ecuaciones de demanda de los productos}$$

La demanda del bien A vendrá dada por la ecuación:

$$d_a = o_t p_t + o_p p_p + o_k p_k + \dots - (d_b p_b + d_c p_c + d_d p_d + \dots)$$

Si agregamos a todos los individuos que participan en este mercado obtenemos:

$$\begin{aligned} O_t &= F_t(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots) \\ O_p &= F_p(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots) \\ O_k &= F_k(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots) \\ &\dots \end{aligned}$$

*n* ecuaciones de oferta total de servicios

$$D_b = F_b(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots)$$

$$D_c = F_c(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots)$$

$$D_d = F_d(p_t, p_p, p_k \dots p_b, p_c, p_d \dots)$$

.....

*m* ecuaciones de demanda total de los productos

y tendríamos agregando también que:

$$D_a = O_t p_t + O_p p_p + O_k p_k + \dots - (D_b p_b + D_c p_c + D_d p_d + \dots)$$

Faltaba por añadir una condición fundamental para minimizar los costes de producción que le permitió delimitar los precios que buscaba. Estaba en competencia perfecta y en equilibrio, entonces el beneficio de la empresa era cero, por eso el precio de venta de los productos tenía que ser igual al coste de producción. En el caso del numerario, lógicamente, el precio es igual al coste y es la unidad de medida.

Para determinar el equilibrio general se situó Walras en un momento del tiempo que le permitió dar por conocidos los coeficientes de la producción (cantidades de cada uno de los servicios productivos que se utilizaban en la fabricación de los bienes), y que estaban dados *a priori* (aunque aclaró Walras que podían no estar dados, y entonces se determinarían a la vez que los precios de los servicios productivos, con la condición de que el coste para la empresa fuera mínimo).

Si suponemos que eran conocidos dichos coeficientes, entonces se podían conocer sus valores que eran:

$$a_t, a_p, a_k \dots b_t, b_p, b_k \dots c_t, c_p, c_k \dots d_t, d_p, d_k \dots$$

Y a través de ellos se representaban las ecuaciones que igualaban la oferta de los servicios productivos con las demandas que de ellos hacían las empresas:

$$\begin{aligned}
a_t D_a + b_t D_b + c_t D_c + d_t D_d + \dots &= O_t \\
a_p D_a + b_p D_b + c_p D_c + d_p D_d + \dots &= O_p \\
a_k D_a + b_k D_b + c_k D_c + d_k D_d + \dots &= O_k \\
\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots
\end{aligned}$$

y la condición de mínimo coste:

$$\begin{aligned}
a_t p_t + a_p p_p + a_k p_k + \dots &= 1 \\
b_t p_t + b_p p_p + b_k p_k + \dots &= p_b \\
c_t p_t + c_p p_p + c_k p_k + \dots &= p_c \\
d_t p_t + d_p p_p + d_k p_k + \dots &= p_d \\
\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots
\end{aligned}$$

Resolviendo de forma simultánea este sistema de ecuaciones se obtienen los precios de los servicios productivos y de los productos, que a su vez permiten explicar las cantidades demandadas y ofrecidas de los servicios productivos y de los productos.

En definitiva, tenemos como conclusión del modelo que el sistema podía resolverse porque se plantearon  $2n+2m-1$  ecuaciones y el mismo número de incógnitas, a saber:  $n$  cantidades totales ofrecidas de servicios,  $n$  precios de dichos servicios,  $m$  cantidades totales demandada de los productos y  $m-1$  precios.

Es importante observar que apareció por primera vez un tratamiento idéntico para analizar los bienes y los factores de producción bajo un comportamiento individual, racional y maximizador para cada agente, tanto por parte de la empresa, que demandaba factores, como por parte de los oferentes de los servicios productivos.

5.4. El análisis de la Productividad Marginal Sección VII. Condiciones y consecuencias del progreso económico

En la cuarta edición de 1900, aparecía un análisis explícito de la productividad marginal en la sección VII (Walras, 1987[1874]: 399-406).

El título de la lección 36 es el siguiente: *teorema de las productividades marginales. Del aumento de la cantidad de productos. Leyes de variación general de los precios en una sociedad progresiva*. Dentro de este capítulo insertó Walras la teoría de la productividad marginal que había evitado explicitarla en la teoría de la producción, según justificó en la cuarta edición de 1900 por razones de facilidad de comprensión. Sin embargo, le pareció conveniente situarla en el momento que tenía que analizar el crecimiento económico (Walras, 1987[1990]: 626).

Consideró que había progreso cuando se multiplicaban los productos finales y distinguió dos tipos. Progreso que ocurría si se producían variaciones en los coeficientes de producción. Por ejemplo, los servicios de la tierra disminuían a cambio de aumentar los servicios de capital, es decir, se sustituía un factor por otro, dicho de otra forma, se mantenía la función de producción. El segundo tipo de progreso lo denominó progreso técnico, en este caso cambiaba la propia naturaleza de los coeficientes de producción, es decir, cambiaba la función de producción (Walras, 1987[1900]: 623).

En este capítulo tuvo interés en explicar dos cosas. La primera era observar qué pasaba cuando se sustituían los factores; y la segunda, ver qué ocurría con los precios en el tiempo si se aumentaba la producción de bienes. Nosotros nos interesaremos por el primer argumento que es donde aparecía la teoría de la productividad marginal, con el supuesto del mínimo coste o maximización del beneficio en la empresa.

Siguiendo a Walras. Sea B una mercancía cuya función de coste de producción venía dada por:  $p_b = b_t p_t + b_p p_p + b_k p_k + \dots$ ; siendo  $p_b$  el coste que se iguala al precio de venta del producto; y  $b_t, b_p, b_k, \dots$  los coeficientes técnicos de la producción, que ahora

pueden ser fijos o variables, con la condición de coste mínimo; y siendo Q la cantidad producida del bien b, entonces la función de producción era:

$Q = \phi(T, P, K...)$  siendo T, P y K los factores de producción utilizados, respectivamente tierra, capital humano y capital.

A partir de ese momento razonaba sobre la variación de la producción, que si se debía a la sustitución de los factores, bajo la condición de mantener el coste mínimo, cumpliría la siguiente relación:

$$\frac{P_t}{\frac{\partial \phi}{\partial T}} = \frac{P_p}{\frac{\partial \phi}{\partial P}} = \frac{P_k}{\frac{\partial \phi}{\partial K}} = \dots \text{ que es la igualdad de las productividades marginales}$$

ponderadas que encontramos hoy en los manuales de microeconomía.

En estado de equilibrio, cuando el coste de producción y el precio de venta son iguales, los precios de los servicios son proporcionales a las derivadas parciales de la función de producción, es decir, a las productividades marginales.

(Walras, 1987[1900]: 625)

### 5.5. Conclusiones derivadas del tratamiento del factor trabajo en Walras

En resumen, en Walras aparecían por primera vez los fundamentos teóricos de la demanda y la oferta de factores para el modelo de la competencia perfecta, dentro de la microeconomía matemática de la empresa; la demanda y la oferta de trabajo, por tanto, se consideraban incluidos dentro del tratamiento general de todas las variables. Utilizó una función de producción conocida con rendimientos constantes de escala y la tendencia de los mercados al ajuste en precios.

La sustitución de factores le llevó a enunciar la teoría de la productividad marginal explicitando la igualdad de las productividades marginales ponderadas, que es

lo que permite explicar la demanda de los factores de producción en condiciones de coste mínimo o máximo beneficio en la empresa.

La función de producción homogénea de grado uno que utilizaba le hizo evitar el problema del agotamiento del producto, cuando se remuneraba a los factores según el principio de la productividad marginal.

La demanda de trabajo era pues una consecuencia del comportamiento maximizador de la empresa, puente entre los mercados de bienes y de factores, empresa que en realidad no era más que una función de producción estable para el modelo.

La oferta de trabajo la introdujo, dentro del equilibrio general, al incluir las decisiones de los individuos que, dadas las preferencias y conocidos los precios del mercado, decidían en condiciones óptimas lo que compraban y lo que ofrecían en cada plaza.

El puente que se establece con Walras entre los marginalistas de segunda generación y la escuela de economía clásica, aparece claramente con las puntualizaciones que hizo sobre el tratamiento de los salarios del modelo clásico, tomando como referencia los *Principios* de J.S. Mill. Específicamente, elucubró sobre si la demanda de mercancías era demanda de trabajo y sobre la teoría del fondo de salarios. Las argumentaciones clásicas, en opinión de Walras, eran insuficientes y tautológicas, y a través del contenido de los *Elementos*, con el modelo de la competencia perfecta, se comprendía cómo se determinaban los precios de los servicios productivos, entre ellos el salario. Entre sus comentarios estaba que la demanda de factores sí era una demanda derivada del mercado de bienes.

Introdujo también Walras una reflexión muy interesante sobre la evolución de las instituciones en el tiempo, que en su opinión iban disminuyendo el rozamiento de los mercados a través de la aproximación de la economía hacia el *laissez faire*.

## 6. Carl MENGER

### 6.1. Introducción a la teoría de la demanda de los factores de producción

Dos aportaciones entresacamos de los *Principios de Economía Política* para realizar la reconstrucción histórica de la teoría del mercado de trabajo en la tesis: la teoría subjetiva del valor que justificó a partir de la utilidad marginal, y que es el puente que tienden todos los autores que se han incluido en este capítulo hacia la medición de la productividad marginal, para explicar la demanda de los factores; y la teoría de la imputación en la que describía el valor de los factores de producción razonando en términos de utilidad (Stigler, en Spengler y Allen, 1971:672) y (Hayek, 1996: 54, 78, 79 y 80).

La espina dorsal de los *Principios* es el capítulo III, titulado: *la teoría del valor*. Repitió machaconamente que la valoración de los bienes, previamente definidos rigurosamente en el capítulo I, dependía de la capacidad que tenían para satisfacer las necesidades, y no en razón de sí mismos; por eso dejó fuera el lado del coste de producción para estimar las mercancías. Al final del capítulo III analizaba el cálculo de los factores de producción, que había denominado exactamente bienes de orden superior, y allí situaba a la teoría de la imputación, que es un inicio de la explicación de

la demanda de los factores a partir de la complementariedad y sustituibilidad en la producción.

## 6.2. Las leyes que regulan el valor de los bienes de orden superior

Centrado el problema de la determinación del valor de los factores de producción, encuadrados dentro de los bienes de orden superior, empezaba con una explicación en la que dejaba claro que el valor de las mercancías no venía determinado a través del coste de producción, y que era el análisis de la utilidad marginal lo que permitía realmente estimarlo. Con este mismo método habría que calcular el valor de los factores, en palabras de Menger:

... el valor de los bienes de órdenes superiores está condicionado siempre y sin excepciones por el valor previo de aquellos bienes de órdenes inferiores a cuya producción sirven.(Menger, 1983[1871]: 134 y 135)

La cualidad de bien de orden superior quedaba condicionada, además, a la disponibilidad de sus complementarios del mismo orden, para poder producir mercancías de orden inmediatamente inferior (Menger, 1997[1871]: 114). También recordaba que la cualidad de los bienes de orden superior se establecía con referencia a las expectativas humanas en el momento de tiempo en que se había terminado el proceso productivo (Menger, 1997[1871]: 121).

### 6.3. La teoría de la imputación

Es una teoría de la distribución en la que se explicaba la remuneración que correspondía a cada factor productivo. El método era la observación de la variación en la satisfacción individual de las utilidades imputadas a los bienes de orden inferior, cuando se había alterado alguna combinación de los bienes de orden superior durante su elaboración.

El valor de una cantidad de un bien concreto de un orden superior no es, por tanto, igual a la significación de las necesidades cuya satisfacción depende del producto total a cuya creación sirve esa o aquella cantidad, sino que sólo es igual a la significación de la satisfacción de aquellas necesidades que quedan cubiertas por la cantidad parcial del producto a la que habría que renunciar en el caso de que no se dispusiera de la cantidad de bien de orden superior de que se viene hablando. (Menger, 1983[1871]: 147)

El comentario que hizo en este párrafo sobre los cambios en la combinación de los factores productivos para una misma producción, era el problema de las proporciones variables de los bienes de orden superior, que lleva hacia un análisis de la productividad marginal (Stigler, en Spengler y Allen, 1971: 680 y 681).

La experiencia más universal nos enseña, al contrario, que puede obtenerse una cantidad determinada de un bien cualquiera de orden inferior a partir de bienes de órdenes superiores cuyas relaciones cuantitativas son muy diferentes entre sí. (Menger, 1983[1871]: 146)

En cuanto a los salarios, dijo específicamente:

En realidad, el precio de unas prestaciones laborales concretas se rige también, como veremos, exactamente igual que todos los demás bienes, por su valor. Y este último se regula a su vez - como ya se ha dicho - por la magnitud de la significación de aquellas satisfacciones de necesidades de que nos veríamos privados si no dispusiéramos de las correspondientes prestaciones laborales. (Menger, 1983[1871]: 155)

Aquí introdujo el concepto de coste de oportunidad para comentar las variaciones en la utilidad a través del consumo al que se renunciaba por no disponer de una cantidad determinada de un bien. Para estudiar a los salarios razonaba igual que si fuera cualquier otro input.

#### 6.5. Conclusiones sobre el tratamiento del factor trabajo en los *Principios* de Menger

En resumen, hay que destacar dos conclusiones fundamentales. La primera es que hemos encontrado en Menger una teoría del valor general para todos los bienes, tanto mercancías como factores de producción. En terminología de Menger, tanto para bienes de orden superior como para bienes de orden inferior. Este tratamiento general de análisis es muy coherente para la explicación del valor.

Para Menger, uno de los errores más grandes de sus antecesores era haber calculado el valor de los bienes por el empleo de otros bienes valiosos que se habían utilizado en la producción. Este principio no aportaba base para explicar el valor en todos los casos, como por ejemplo los bienes que la naturaleza nos proporciona de forma espontánea. Especialmente analizó, dentro de los bienes de orden superior, la utilización del suelo, el valor de las prestaciones laborales y la utilización del capital.

El valor de los bienes estaba determinado por el elemento subjetivo, a través del que se establecía el conocimiento de significaciones diferentes para los individuos con

diversas necesidades cuando consumían. El elemento objetivo dependía de la disposición de la cantidad de bienes que eran accesibles en un momento de tiempo por parte de dichos individuos (Menger, 1997[1871]: 186, 189 y 209).

En definitiva, expuso una teoría del valor aplicable a todos los casos, para cualquier tipo de bien. Los bienes de orden superior, donde se encuadraban las prestaciones laborales, estaban siempre condicionados por los de orden inferior a cuya producción servían.

La segunda conclusión importante para nosotros es que aparecen razonamientos marginales tanto en la teoría del consumo como en teoría de la producción, porque presentó una explicación de la demanda de factores razonando en términos marginales. Esto será lo que harán con mayor rigor los economistas de la siguiente generación, pero la idea ya está aquí. Cuando explicaba el valor de los bienes de orden superior supuso que a medida que se alteraba la cantidad de factores se observaban variaciones en la producción, lo que permitía medir el valor de estos bienes a través de los cambios en la asignación de utilidad que se haría sobre las variaciones en la cantidad de los bienes terminados.

## **7. APORTACIONES A LA TEORÍA DEL MERCADO DE TRABAJO DE LOS AUTORES INCLUIDOS EN EL CAPÍTULO III**

Los autores que hemos manejado en este capítulo introdujeron un nuevo método analítico cuando explicaron el comportamiento de los agentes económicos en el mercado de trabajo, tratándolo como cualquier bien, cosa que ya hicieron los clásicos, pero ahora los agentes implicados eran observados individualmente con los supuestos

de racionalidad y maximización del bienestar, o minimización del coste si eran empresas.

Apareció durante la primera mitad del siglo XIX, y se reforzó a finales de siglo, la formalización matemática sobre las variables económicas. Entre los más destacados autores estuvieron Cournot, Dupuit, Jevons y Walras, que fueron realmente revolucionarios.

Desde el período clásico, donde la economía de un país había sido estudiada como un conjunto de mercados interrelacionados, se pasa a los primeros marginalistas que dieron la explicación del agente individual, racional y maximizador, conducta que al ser agregada para un conjunto de personas permitía determinar las funciones de oferta y demanda de los mercados, en nuestro caso del mercado de trabajo. El modelo de referencia será a partir de este momento el de competencia perfecta.

Y por fin encontramos explícitamente que la remuneración de los factores de producción venía determinada por la productividad marginal, que era la función que explicaba la demanda de trabajo. Los primeros autores que introdujeron la teoría de la productividad marginal en el análisis económico fueron sin duda Von Thünen, Menger y sobre todo Walras, aunque lo hizo explícitamente en la edición de 1900.

Von Thünen utilizó el cálculo diferencial para estudiar las variaciones de un factor aplicado a la producción, y a partir de ese razonamiento estableció la remuneración del factor. Jenkin introdujo la representación gráfica del mercado de trabajo. Menger, en la teoría de la imputación, razonó en términos de complementariedad y sustituibilidad de los factores de producción, dejando que un factor pudiera ser intercambiado por otros. A partir de ahí calculaba la variación ocurrida en la producción medida en términos de utilidad, considerando la satisfacción a la que se había tenido que renunciar al haberse reducido la producción. Con esto dio

entrada a la valoración de los factores por medio de la productividad marginal. El último autor y más importante fue Walras, porque en su modelo de equilibrio general, cuando introducía las condiciones de máximo beneficio en la empresa, aparecía implícitamente la demanda de factores a través de la teoría de la productividad marginal. Hizo explícito este razonamiento cuando publicó en la cuarta edición de 1900 la igualdad de las productividades marginales ponderadas.

La oferta de trabajo está muy bien presentada en el modelo que expuso Jevons. Partió de un trabajador representativo que se comportaba de forma racional, y enfrentaba los beneficios marginales de su participación en la producción con la penosidad de la tarea realizada; mientras el salario le compensara por el trabajo estaría dispuesto a seguir colaborando en la producción, hasta el momento en que igualara el bienestar neto marginal del trabajo con la remuneración que por ello recibía, a partir de ese momento los incentivos al trabajo eran menores que la compensación salarial. Como se ve, este tipo de razonamiento es el mismo que hoy se utiliza para determinar las preferencias de trabajo-ocio de un agente individual, dado el salario y sus gustos.

Aunque no aparece estudiado separadamente el mercado de trabajo como tal, los supuestos que definen la oferta de trabajo, la demanda de trabajo y la tendencia del mercado hacia el equilibrio, hace que tengamos el armazón que empezarán a rellenar las siguientes generaciones, avanzando así el desarrollo de la microeconomía y de la macroeconomía laboral.

## **CAPÍTULO IV**

### **Parte I: EL ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL Y LA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN. LA MICROECONOMÍA DEL MERCADO DE TRABAJO.**

### **Parte II: LA MACROECONOMÍA DEL MERCADO DE TRABAJO**

- 1 Introducción al capítulo V
- 2 Alfred Marshall. El modelo neoclásico y el mercado de trabajo
- 3 Philip H. Wicksteed. La matematización de la demanda de los factores de producción
- 4 Francis Ysidro Edgeworth. La teoría de la demanda de la mano de obra
- 5 Knut Wicksell. La demanda de los factores y el problema del agotamiento del producto.
- 6 John Bates Clark. La ética de la teoría de la distribución
- 7 John Maynard Keynes. La macroeconomía del mercado de trabajo en un modelo de equilibrio general
- 8 John R. Hicks. La microfundamentación del mercado de trabajo y la aparición del análisis del efecto renta y efecto sustitución aplicado a la oferta de trabajo.
- 9 Conclusiones de todas las aportaciones teóricas

## **1. INTRODUCCIÓN AL CAPÍTULO**

Este capítulo incluye dos grupos de autores diferentes: los que introdujeron la microeconomía y la macroeconomía del mercado de trabajo respectivamente. Ellos construyeron el entramado teórico de la economía laboral. Algunos economistas incluidos aquí, como es el caso de Marshall y también de Hicks, tienen aportaciones en los dos campos.

Primero se incluyen en esta parte, los que explicaron la teoría de la distribución a través de la productividad marginal, que ilustra la demanda de los factores de la producción. Algunos de estos innovadores consideraron conocida a la oferta de trabajo, por ejemplo Wicksteed y Wicksell; otros, sin embargo, estudiaron el comportamiento de la función con todo detalle, especialmente Marshall y Hicks.

Situaron el estudio de los factores de producción, al igual que los bienes, dentro del modelo referencial de competencia perfecta, esto hizo necesario acotar los supuestos de partida. Los mercados de bienes y de factores quedaban conectados a través de la demanda derivada de los insumos. Para estos autores lo importante era entender el

conjunto de decisiones que de forma individualizada se realizaban bajo el comportamiento maximizador de los agentes económicos, sujeto a restricciones y con un entorno institucional constante. La cuestión era que la ciencia económica tuviera una buena explicación de las células que la componen.

La introducción de variaciones que complicaban los resultados iniciales del modelo de competencia se incluía normalmente al final de las obras de algunos de ellos, especialmente está tratado en los libros de Marshall y Hicks; a veces como excepciones al comportamiento de los agentes, debido a las consideraciones tenidas en cuenta por la ley y la costumbre, que no dejaban regir las leyes puras del mercado. Otras veces los argumentos esgrimidos son más profundos por el cometido de las organizaciones aparecidas a ambos lados del mercado, que presionaban desde la oferta y la demanda laboral, lo que daba entrada a las explicaciones de modelos de competencia imperfecta y al análisis de economía institucional.

Marshall justificó con todo detalle el microfundamento de las funciones de la oferta y la demanda de trabajo en condiciones de competencia. Wicksteed, Edgeworth y Wicksell dieron un espaldarazo a la economía matemática de la demanda de trabajo, haciendo referencia expresa al problema del agotamiento del producto, que en su caso siempre se cumpliría porque utilizaron funciones de producción homogéneas de grado uno.

Clark trató la remuneración al factor trabajo desde una óptica macroeconómica con implicaciones éticas.

Y los introductores de la macroeconomía de este capítulo, Keynes y Hicks, avanzaron en la macroeconomía del trabajo con especial referencia a los problemas del desempleo. Los libros publicados en 1936 y 1932, respectivamente, configuraron el análisis agregado del factor trabajo. Ambos presentaron un mercado laboral más

complejo. Sí incluyeron el análisis institucional y por ello su mercado de trabajo daba entrada a la teoría de la competencia imperfecta en la que podía aparecer la rigidez salarial.

Hicks también está en la tesis porque publicó en 1939 *Valor y Capital*, donde se especificaba el comportamiento de la oferta individual de trabajo con la posibilidad de cambio de la pendiente de la función, estudiado por vez primera a través del efecto renta y sustitución.

## **2. Alfred MARSHALL**

### **2.1. Introducción al mercado de trabajo en el modelo neoclásico**

En los *Principios de Economía* de 1890 se encuentran los fundamentos del análisis económico marshalliano, fundamentos que van a ser asumidos y desarrollados por las generaciones venideras.

La composición de los *Principios* se divide en seis libros, las secciones IV, V y VI constituyen la médula del estudio de los mercados de bienes y de factores. En los libros IV y V analizaba la parte de la microeconomía que le permitió explicar el funcionamiento de los mercados y la tendencia hacia el equilibrio. El libro VI era el que recogía la visión macroeconómica, que Marshall llamó punto de vista social; consideró, en este caso, a la producción de la comunidad como un todo y explicaba en ella la teoría de la distribución de la renta en un marco nacional (Marshall, 1963[1920]: 66).

En el libro IV, titulado *de los agentes de la producción, tierra, trabajo, capital y organización*, entraba fundamentalmente en la determinación de la función de oferta de

cada factor de producción, y por eso trató, en el caso del factor trabajo, el crecimiento de la población, la salud y la fuerza del trabajo, y la educación industrial. Observó específicamente las implicaciones de la educación como inversión nacional.

El libro V titulado *relaciones generales de la demanda, de la oferta y del valor* era el colofón de los cuatro libros precedentes. En él aparecía el análisis de la demanda de los factores de producción al establecerse la conexión entre los mercados de bienes y de factores, con el objetivo de máximo beneficio de las empresas, o de minimización del coste. El proceder de todos los agentes se fundía en los mercados a través de las funciones de oferta y demanda, lo que le llevó a estudiar la tendencia hacia el equilibrio con ajuste de cantidades.

Dentro del libro V, incluyó el estudio de la demanda conjunta, la ley de demanda derivada, los costes de producción y la teoría de los monopolios.

En el libro VI, titulado *la distribución de la renta nacional*, realizaba un recorrido histórico sobre las explicaciones que otros autores habían hecho de los salarios, de la renta de la tierra y del interés del capital, desde el punto de vista social. Aquí aparecía la teoría de la distribución fundamentada en la demanda y en la oferta de los factores con una visión macroeconómica.

Amplió esta parte con muchas aclaraciones sobre las ganancias del trabajo, el interés del capital, los beneficios y la renta de la tierra, cuando se aceptaban supuestos específicos que alteraban el caso general de la competencia pura, y por eso es en este libro donde contempló la economía nacional bajo un prisma institucional.

Se centrará la tesis sobre las leyes económicas de carácter positivo de los *Principios*, que representaron la aparición de gran parte del contenido actual de la

microeconomía, pero observando siempre como encaja el factor trabajo dentro del modelo de equilibrio parcial.

Nuestra revisión comenzará con el análisis microeconómico y la presentación que hizo de la oferta de trabajo, desde el aspecto individual y luego agregado del mercado, libro IV. Al comienzo del libro IV clasificó los factores de producción en cuatro: tierra, trabajo, capital y la organización de los otros tres factores, y añadió que podía considerarse tan solo dos: la naturaleza y el hombre; el capital y la organización eran el resultado del trabajo humano ayudado por la naturaleza y guiado por su facultad de prever el futuro (Marshall, 1948[1920]: 120). Sobre los cuatro factores dijo:

...parece a veces conveniente considerar a la organización como un cuarto agente de la producción. (Marshall, 1948[1920]: 120)

Después seguiremos con la demanda de trabajo dentro del contexto maximizador de la empresa, libro V. Y acabamos con el tratamiento agregado nacional del el libro VI.

## 2.2. La oferta de trabajo

Encontramos a continuación, en los libros II y IV, la definición de trabajo y el móvil que lo explicaba. Dijo Marshall que el hombre reajusta la materia para hacerla más útil y todo trabajo se dirige a producir algún efecto:

Podemos definir el trabajo como un ejercicio de la inteligencia o del cuerpo realizado, parcial o totalmente, con vistas a algún beneficio distinto del placer derivado de un modo directo de su ejecución. (Marshall, 1948[1920]: 56)

Pero el móvil principal del trabajo, en el sentido que damos al término, es el deseo de obtener alguna ventaja material, la cual, en el estado actual del mundo aparece, generalmente, en la forma de ganancia de una cierta cantidad de dinero. (Marshall, 1963[1920]: 121)

Y citó a Jevons al razonar en términos de un agente individual y maximizador. La oferta de trabajo crece con el salario y, si en el corto plazo se podía considerar el número de obreros fijo, en el largo plazo la oferta de mano de obra se adaptaría, más o menos, a la demanda de trabajo. Eran los padres los que intervenían en este reajuste al educar a sus hijos en las ocupaciones más ventajosas (Marshall, 1963[1920]: 121-123), siendo necesario, por tanto, que pase un tiempo para aproximar la oferta a la demanda.

La oferta de trabajo se explicaba por el estímulo individual del agente presentado por Jevons: un trabajador era capaz de medir la desutilidad marginal del trabajo que aumentaba con el tiempo por la tarea ejecutada, y agregando, el trabajo efectuado por un conjunto de obreros aumentaría o disminuiría con la variación del salario. A largo plazo la oferta se ajustaría a la demanda pero con la posibilidad de pequeños desequilibrios en el mercado por la dificultad del acoplamiento.

Sin embargo, este ajuste entre la oferta y la demanda no puede ser nunca perfecto; las fluctuaciones de la demanda pueden hacer que ésta sea, durante algún tiempo, e incluso durante largos años, mucho mayor o menor de lo necesario para inducir a los padres a escoger para sus hijos aquella rama de actividad con preferencia a otras de la misma clase. (Marshall, 1948[1920]: 122 y 123)

Dentro de esta primera aproximación al mercado de factor trabajo aparecía la inversión en capital humano cuando hablaba del rendimiento de la mano de obra, especialmente en el capítulo VI del libro IV:

Pero una buena educación proporciona grandes beneficios indirectos, incluso al trabajador ordinario: estimula su actividad mental, introduce en él la costumbre de investigar las cosas, le hace más inteligente, más listo, más exacto en su trabajo manual; eleva el tono de su vida tanto en las horas de trabajo como fuera de él; es, pues, un medio importante para la producción de riqueza material, al propio tiempo que, considerada como un fin en sí misma, no es menos importante que los demás fines que pueden servir a la producción de riqueza material. (Marshall, 1948[1920]: 179)

Muchos padres están dispuestos a hacer por sus hijos lo que sus propios padres hicieron por ellos, y quizá algo más si viven entre personas que tienen un nivel de vida superior al suyo; pero el hacer más que esto requiere, además de las cualidades morales de desprendimiento y de amor paternal que quizá no son raras, cierto hábito de la mente que todavía no es muy frecuente. Nos referimos al hábito de apreciar debidamente el porvenir, de considerar un acontecimiento lejano como casi de la misma importancia que si fuera actual (descontando el futuro a un tipo de interés reducido), hábito que es a la vez uno de los principales efectos y una de las causas más importantes de la civilización y está rara vez desarrollado, excepto en las clases media y más elevada de las naciones más cultivadas. (Marshall, 1948[1920]: 183)

En definitiva, en la oferta de trabajo introdujo Marshall la justificación del agente individual, racional y maximizador presentado por Jevons, y agregándolo junto a otros, pudo razonar en términos de función de oferta de trabajo del mercado. El comportamiento normal era esperar que los trabajadores aumentaran el tiempo de trabajo a medida que también lo hacía el salario, es decir que la función era creciente. La tendencia del mercado fluía hacia el equilibrio aunque podían persistir los desajustes si las decisiones de los agentes no se acoplaban de prisa, fundamentalmente debido a las fluctuaciones de la demanda de trabajo y a la falta de acierto en la inversión en capital humano.

### 2.3. La demanda de los factores de producción

Encontramos en el libro V la mecánica del mercado y de su proceso de ajuste. El empresario actuaba siempre bajo el principio de sustitución de factores que consistía en utilizar la combinación adecuada que maximizaba el beneficio, dada la función de producción, o el problema dual de minimización del coste. En este contexto aparecía la demanda de los factores de producción como una demanda derivada.

El caso que utilizaba Marshall de referencia en este capítulo fue el de la competencia perfecta tanto en los mercados de bienes como en los de factores, existía equilibrio entre las ofertas y las demandas normales, que eran los precios del mercado cuando se había hecho un análisis de corto plazo en el que había al menos un factor fijo que limitaba la producción (Marshall, 1948[1920]: 283).

Sobre la variable tiempo y el ajuste del mercado, concluía Marshall, que cuanto más corto fuera el período de tiempo observado habría que poner mayor atención en la demanda sobre la determinación del valor, y cuanto más largo fuera el período de tiempo observado mayor influencia de la oferta sobre el precio (Marshall, 1948[1920]: 290). Lo que subyace aquí es que a corto plazo no puede ajustarse rápidamente la oferta que es la que aporta cantidades de trabajadores según se hayan producido alteraciones de precios los en los mercados.

Cuando introdujo el capítulo VI que tituló: *demanda conjunta y compuesta, oferta conjunta y compuesta*, situó el concepto de demanda derivada:

De un modo más general puede decirse que la demanda de materias primas y otros medios de producción es indirecta y derivada de la demanda directa de aquellos productos directamente aprovechables que contribuyen a producir. (Marshall, 1948[1920]: 315)

Presentó un gráfico en el que obtenía la demanda derivada de un factor de producción y enunciaba a continuación las leyes de la elasticidad de la demanda de factores: la primera que citó fue que el precio de un factor venía determinado por la facilidad de sustitución del factor de producción por otros, la segunda era que la elasticidad de la demanda del bien en el que participaba el factor también afectaba a la demanda del factor, la tercera ley hacía referencia a la proporción en el coste de producción del precio del factor observado, y la cuarta ley enunciada era sobre la sensibilidad del precio de un factor a los precios de oferta de los demás factores de producción, si se había producido una variación en la demanda de estos inputs (Marshall, 1948[1920]: 317 y 318).

Cuando introdujo el capítulo VIII: *los costes marginales en relación con los valores*, todos los argumentos ya esgrimidos aparecían con mayor rigor argumental. El empresario era maximizador de beneficio y su conducta en un mercado de competencia era igualar el coste marginal con el ingreso marginal para determinar el volumen de producción, entonces la cantidad demandada de un factor, dado su precio, lo regulaba la productividad marginal.

En realidad, todo hombre de negocios está constantemente tratando, según su energía y habilidad, de obtener una noción de la relativa eficiencia de cada uno de los agentes de producción que utiliza, así como de otros que podría quizá sustituir en lugar de aquellos. Calcula lo mejor posible qué producto neto (es decir, qué aumento de valor de su producto total) causará una utilización adicional de un agente cualquiera; neto, es decir, después de deducir los gastos adicionales que pueda causar indirectamente el cambio introducido y añada por ahorros incidentales. Trata de utilizar cada agente hasta el margen en que su producto neto dejaría de ser mayor que el precio que tiene que pagar por él. (Marshall, 1948[1920]: 335 y 336)

Es importante la observación que hacía un poco más adelante Marshall cuando recordaba que la productividad marginal no explicaba el precio del factor de producción sino que era una parte en la determinación del mismo, en nuestro caso, el salario.

El papel que desempeña el producto neto en el margen de producción en la doctrina moderna de la distribución es susceptible de ser mal comprendido. En particular, muchos autores capacitados han supuesto que representa el uso marginal de una cosa y regula el valor de la totalidad. Pero no es así: la doctrina dice que debemos ir hacia ese margen para estudiar la acción de aquellas fuerzas que regulan el valor del producto, y esto es muy distinto. (Marshall, 1948[1920]: 338)

En resumen, la demanda de trabajo la estudió como si fuera cualquier otro factor. La demanda de un factor la obtenía como consecuencia de la decisión empresarial de máximo beneficio que determinaba la cantidad de bienes que se producían en el modelo de competencia perfecta. Estudió los casos de producción simple y de producción compuesta.

Las leyes de la demanda derivada ampliaban la visión de estudio de la demanda del factor en el contexto del mercado de bienes porque observaba la facilidad o dificultad de la sustituibilidad de los factores en la producción.

El salario se determinaba por el enfrentamiento entre la oferta y la demanda. El ajuste del mercado, al que había hecho muchas referencias al estudiar la oferta y la demanda de trabajo, necesitaba tiempo para que la oferta de mano de obra se adaptara a la demanda, en el caso de que hubiera variaciones estables de salarios. Dentro de éstos ajustes resaltó la importancia de la formación de la mano de obra hacia las ocupaciones solicitadas por las empresas.

#### 2.4. La macroeconomía del mercado de trabajo. La distribución de la renta nacional en el libro VI

El contenido de la teoría de la distribución se encuentra aquí. En el capítulo primero: *examen preliminar de la distribución*, aparecían las razones por las que se demandaba mano de obra. En el capítulo II: *examen preliminar de la distribución (continuación)*, desarrollaba los argumentos que explicaban la oferta de los factores. El análisis recaía sobre la distribución del dividendo nacional para los diversos agentes de la producción participativos.

El método que siguió para observar la demanda de los factores fue ir solapando etapas sucesivas que facilitaran la comprensión de las relaciones que quería destacar. Primero estudió la demanda de trabajo y capital en el corto plazo, dadas las funciones de oferta. Si se ampliaba el plazo de observación entonces se producía una influencia reflejada en el precio pagado por la demanda sobre la oferta de cada uno de ellos, es decir, la oferta podía cambiar.

Insistió de nuevo en los argumentos que ya encontramos en el libro V:

...el hombre de negocios despierto se rige por el principio de sustitución que ajusta el empleo de cada agente de tal modo que, en su aplicación marginal, su coste sea proporcional al producto neto adicional que resulta de su uso. (Marshall, 1948[1920]: 423)

Continuó con un ejemplo en el que un agricultor necesitaba contratar un pastor marginal y acabó diciendo que:

El producto neto tiende a representar los salarios normales sólo cuando el trabajador y sus condiciones sean normales. (Marshall, 1948[1920]: 425)

Volvió a aclarar, como hizo en el libro V, que la doctrina de la distribución no explicaba en sí misma los salarios:

Esta doctrina se ha presentado a veces como una teoría de los salarios, pero semejante pretensión no está justificada. La doctrina de que los ingresos de un trabajador tienden a ser iguales al producto neto de su trabajo carece en sí misma de sentido real, puesto que para estimar el producto neto tenemos que dar por sentado todos los gastos de producción del artículo en que trabaja, con exclusión del propio salario. Pero aunque esta objeción se opone a que la doctrina constituya una teoría de los salarios, no significa que carezca de validez para aclarar la acción de una de las causas que rigen los salarios. (Marshall, 1948[1920]: 426)

Para Marshall el producto neto total de todos los factores del país es la fuente de pago de todos ellos, que se reciben en forma de salarios, interés del capital, renta de la tierra y demás elementos de la producción (Marshall, 1948[1920]: 441).

Consideró un tipo representativo de trabajador y como regla general la oferta de trabajo aumentaba cuando aumentaba la remuneración en una actividad concreta (Marshall, 1948[1920]: 435). La oferta de cada agente estará exactamente regulada por el coste de producción, si no cambiaba rápidamente la tecnología o la situación económica general (Marshall, 1948[1920]: 441).

Hechas las aclaraciones que explicaban el comportamiento de la demanda y de la oferta de los factores pasó a especificar cómo se obtenía el valor nominal de cualquier cosa, en nuestro caso los salarios, que se producía conjuntamente a través de la oferta y de la demanda de mano de obra:

La demanda y la oferta ejercen influencias coordinadas sobre los salarios; ninguna de ellas puede aspirar al predominio, como no puede pretenderlo ninguna de las dos ramas de unas tijeras o un pilar de una bóveda. Los salarios tienden a igualarse con el producto neto del trabajo;

su productividad marginal determina su precio de demanda, y por otra parte, tienden a guardar una íntima relación, aunque indirecta e intrincada, con el coste de manutención, de enseñanzas y de conservación de energías de un trabajador eficiente. Los diversos elementos del problema se determinan recíprocamente, en el sentido de su regulación, y de un modo incidental esto asegura que el precio de oferta tiende a igualarse con el precio de demanda: los salarios no están regidos por el precio de demanda ni por el precio de oferta, sino por todo el conjunto de causas que rigen la oferta y la demanda. (Marshall, 1948[1920]: 438)

En la introducción del capítulo II del Libro VI aparecía la interacción entre los mercados de bienes y los mercados de factores:

La cantidad de una cosa y su precio, las cantidades de los diversos factores o agentes de producción utilizados en su fabricación, y los precios de éstos, son elementos que se determinan mutuamente los unos a los otros, y si una causa externa viniera a alterar cualquiera de ellos, el efecto se propagaría a todos los demás. (Marshall, 1948[1920]: 432 y 433)

## 2.5. Análisis institucional

Visto el caso general que hoy llamaríamos de competencia perfecta tanto en el mercado de bienes como en el mercado de los factores, analizó en este apartado lo que ocurría en el mundo real del mercado del factor trabajo con visión macroeconómica.

Dedicó tres capítulos a comentar lo que denominó *las ganancias del trabajo*. Se ampliaban los comentarios sobre este factor teniendo en cuenta las cualidades y accidentes especiales de los agentes de la producción (Marshall, 1948[1920]: 449). Aparecían aquí observaciones que ya encontrábamos en los clásicos, y sin embargo, a veces se consideran de cuño reciente. Citó, por ejemplo, el espíritu de empresa o competencia, que tendía a igualar las ganancias de la producción en distintos sectores y

esto permitía el correcto ajuste de los mercados. La tendencia de la libertad económica la consideraba importante para facilitar los equilibrios y era más fuerte si se daban los siguientes requisitos: la movilidad de la mano de obra, la menor especialización de la mano de obra, la preocupación de los padres por buscar las ocupaciones más ventajosas para sus hijos, la rapidez de los trabajadores en adaptarse a los cambios que surgían en las condiciones económicas de la sociedad en su conjunto, y la no violencia en los cambios sociales (Marshall, 1948[1920]: 451).

Destacó también que la eficiencia de los mercados podía quedar alterada por las costumbres, las instituciones especiales y la actuación de los reglamentos de las asociaciones obreras que restaba velocidad a los ajustes (Marshall, 1948[1920]: 419 y 452).

La incertidumbre igualmente ejercía influencia sobre el tipo real de ganancias, esto le llevó a argumentar en los mismos términos que la moderna teoría de los contratos implícitos (Marshall, 1948[1920]: 455). Si el período de ocupación del trabajo era irregular entonces la remuneración debía ser más elevada (Marshall, 1948[1920]: 456), como ya nos había explicado Smith a través de las diferencias salariales. Y lo mismo ocurría con respecto al carácter desagradable del trabajo que debería elevar los salarios, aunque no ocurría siempre (Marshall, 1948[1920]: 459).

La inversión en educación era un descuento sobre el futuro a un determinado tipo de interés (Marshall, 1948[1920]: 462 y 469), antecedente que ya se encontraba en Cantillon y en Smith y que desembocará en la teoría del capital humano.

En el Libro VI refundió toda la teoría general de la distribución dentro del capítulo XI: *noción general de la distribución*. En él aparecían argumentos conocidos junto a otros novedosos. La teoría de la distribución no era una solución completa del problema porque no recogía todas las cuestiones fundamentales: los efectos sobre la

distribución del comercio exterior, las fluctuaciones del crédito, las fluctuaciones de la ocupación y las influencias de la acción colectiva asociada en sus muchas formas.

## 2.6. La teoría de la distribución cuando introdujo el supuesto de progreso económico (capítulo XII del Libro VI)

La producción en cualquier lugar dependía de un conjunto de agentes económicos y sociales que determinarían el proceso de crecimiento económico, a saber: los recursos naturales, la tecnología, la organización social, la organización industrial y el acceso a todos los mercados en los que se podían colocar las mercancías.

Introdujo los principios fundamentales del movimiento moderno que eran la especialización del trabajo con la disminución de fricciones internacionales, que evita perjudicar la extensión de zonas comerciales, el desarrollo de los transportes y las nuevas tecnologías (Marshall, 1948[1920]: 552).

Para analizar las implicaciones de todos los factores que citó sobre el progreso económico realizó un interesante recorrido histórico en el que argumentaba suponiendo rendimientos decrecientes en la producción agrícola de Inglaterra, considerando siempre combinaciones efectivas entre el trabajo y el capital. Resaltó las mejoras en la calidad de vida de los trabajadores, sobre todo en la alimentación y habitabilidad, y demostró preocupación social:

Sin embargo, es indudable que el modo de vivir de las clases más pobres de nuestras ciudades de hoy es perjudicial tanto para el cuerpo como para el alma, y que con los conocimientos y recursos de que disponemos no hay motivo ni excusa para permitir que continúe tal estado de cosas. (Marshall, 1948[1920]: 556)

## 2.7. Comentarios sobre los sindicatos:

Simpatizó con ellos pero exigía que su comportamiento no tendiera únicamente a la elevación de los salarios.

Pero, es precisamente la grandeza de los servicios que han prestado los sindicatos lo que impone las correspondientes obligaciones. Nobleza obliga; y deben mirar con sospecha a aquellos que exageran su poder de elevar los salarios a través de determinados medios, especialmente cuando esos salarios contienen un elemento anti-social. De hecho pocas operaciones están libres de reproche: alguna influencia destructiva subyace en cada esfuerzo bueno y grande. Hay que extirpar el mal de todo lo que brilla y examinarlo cuidadosamente, para que no crezca. (Marshall, 1930[1920]: 704)

Repitió en varios puntos de este capítulo que las asociaciones obreras habían beneficiado al país al aplicar la regla común que había constituido una importante normalización de los salarios, especialmente cuando habían ido acompañados de un sincero esfuerzo hacia el crecimiento nacional.

Acabó el capítulo y el libro haciendo algunas reflexiones sobre la falta de confianza de los hombres de negocios y las implicaciones que esta psicología podía tener en los periodos de recesión económica. Esto le llevó a realizar algunos comentarios sobre los peligros de la intervención del sector público en la economía (Marshall, 1930[1920]: 583-593).

## 2.8. Conclusiones marshallianas

En resumen, vemos que todas las argumentaciones de Marshall son las que encontramos hoy en los manuales de micro y macroeconomía. Las reflexiones, la historia que intercalaba y los múltiples ejemplos que encontramos en los *Principios* hace que su lectura sea rigurosa, inteligible y divertida.

Recogiendo todas las aportaciones marshallianas observamos que los argumentos fundamentales aparecidos en los *Principios* definían claramente el mercado de trabajo a través de la oferta, la demanda y el tiempo. La oferta la explicó a partir de un agente individual maximizador de utilidad neta, resultado de la tarea de trabajar enfrentada al salario que se recibe por ella. La demanda la obtuvo del comportamiento de la empresa cuando maximizaba beneficios.

En el corto plazo la oferta de trabajo estaba dada y era la demanda la que marcaba el precio de equilibrio, a medida que aumentaba el tiempo de observación entonces la oferta de trabajo se hacía más adaptable a la demanda, y entraba en juego la importancia de la educación a través del análisis del capital humano.

El desarrollo tecnológico afectaba al comportamiento de los rendimientos de la producción y era impredecible.

Encontramos que algunos argumentos se repiten, primero aparecen en los libros IV y V y a continuación en el libro VI. Sin embargo, existe una buena explicación para ello, porque aunque no lo denominó macro y micro, lo que estaba haciendo era presentar primero el armazón de la microeconomía en un modelo sin rozamientos, y a continuación, en lo que denominó punto de vista social, introdujo el análisis macroeconómico. Mantuvo la misma metodología y por eso insistía lo necesario para explicar la demanda, la oferta de trabajo y la tendencia del mercado a equilibrarse.

Marshall habló de la similitud entre un proceso biológico y la evolución de las fuerzas económicas, comparó a la economía con un joven que mientras crecía alcanzaba su plenitud en un momento de tiempo, luego se volvía más inactivo hasta que otros aparecían para sustituirle, al igual que ocurría con las empresas (Marshall, 1948[1920]: 269). Para Marshall era distinto el equilibrio teórico de los mercados, que explicaba el funcionamiento de las fuerzas económicas, del proceso evolutivo de la economía en el tiempo, que era perfectamente compatible con los desequilibrios, que tenderían a ajustarse, en cantidades, a través de las leyes de la competencia.

### **3. Philip H. WICKSTEED**

#### **3.1. Introducción a la determinación de la demanda de factores con instrumental matemático**

La teoría económica de la demanda de un factor en el modelo de competencia perfecta quedaba claramente definida por Wicksteed en el ensayo sobre la *Coordinación de las leyes de la distribución*, publicado en 1894.

Hemos consultado dos obras de Wicksteed: *The Co-ordination of the Laws of Distribution* (1894) y *The Common Sense of Political Economy* (1910), y en ambas utilizaba la misma metodología explicativa de la microeconomía, aunque es en el ensayo cuando se introduce en la historia del pensamiento económico la determinación de la demanda de los factores para la empresa en los mismos términos que hoy aparece en los manuales de economía. Se ha visto, sin embargo, en los capítulos anteriores de la tesis, que la demanda de los factores de producción estaba ya perfilada en el año 1894. Desde Ricardo que introdujo con el *Ensayo de los beneficios* el inicio de la teoría de la

productividad marginal, hasta Walras y Marshall que la definieron la demanda de los factores, y relacionaron, como es sabido, los mercados de los bienes y de los insumos de la producción a través de la demanda derivada, pero fue Wicksteed el que le dio el respaldo teórico en el que aparecía la importancia de las consecuencias de la función de producción elegida, con rendimientos constantes de escala, para el modelo de referencia de competencia perfecta, además de la utilidad del instrumental matemático para fortalecer el avance de la ciencia económica.

Como dijo Stigler la posición de Wicksteed en la historia del pensamiento económico pasa fundamentalmente por sus contribuciones a la teoría de la distribución, él le dio el primer empujón al estudio (Stigler, 1941: 51).

### 3.2. La demanda de los factores en el ensayo *The Co-ordination of the Laws of Distribution*

Es aquí donde aparecía la teoría de la productividad marginal que explica la demanda de los factores de la producción. La dilucidación que Wicksteed aplicará en el ensayo son originales en cuanto a la presentación, a la elegancia de los argumentos esgrimidos y a la simplificación de hipótesis de trabajo, para coseguir determinar las conclusiones del modelo, en su caso de competencia perfecta.

Wicksteed se movió dentro del marco teórico del equilibrio parcial con el problema del agotamiento del producto cuando se retribuían a todos los factores participativos en la producción, dados los precios.

El hecho de conocer el precio de los factores cuando las empresas actúan en un análisis de corto plazo, hace rechazar a la teoría de la productividad marginal como una

teoría que sirva para explicar la distribución del producto, es decir, explicativa de cómo se forman los precios de los factores de producción. Falta el lado de la oferta, Marshall lo dijo continuamente. Esto no resta valor al trabajo que presentó Wicksteed, ya que lo entendemos como un estudio revelador de un aspecto muy importante en las decisiones empresariales, y que como él dijo, eran aclaraciones necesarias y muy convenientes para introducir el análisis matemático en la teoría económica. Con el instrumental matemático, dijo, se pueden resumir los supuestos más importantes para que al manipular las funciones no se pierdan las condiciones de veracidad de las relaciones de causalidad (Wicksteed, 1992[1894]: 53).

### 3.3. La demanda de trabajo

Veamos como obtenía la demanda de trabajo. En el libro justificó la utilización de una función de producción representativa que permitiera relacionar cualquier factor de producción con el producto final:

$$P = f(a, b, c, \dots)$$

Esta función de producción tenía rendimientos constantes de escala y por eso su comportamiento seguía la forma dada en:

$$\Pi = f(\alpha, \beta, \gamma, \dots)$$

$$v\Pi = f(v\alpha, v\beta, v\gamma, \dots)$$

Esta condición era determinante para que siempre se cumpliera el principio del agotamiento del producto entre los factores que intervenían en la producción de un bien (Wicksteed, 1992[1894]: 52).

Encontramos al comienzo del ensayo una cuestión básica de metodología económica que rompía con el análisis heredado de los clásicos y que es interesante

destacarla, para Wicksteed no era importante la naturaleza de los factores de producción al determinar su remuneración, típico análisis clásico, sino que lo importante era el servicio que rendía cada factor a la producción en su aplicación marginal.

El fundamento de estas leyes [de distribución] se basa no en la naturaleza específica del servicio que presta cada factor, sino en la aportación global del servicio. Si se puede descubrir una medida objetiva del servicio que presta cada factor en su aplicación marginal, en principio podía existir una posibilidad de coordinar las demandas con base a esa medida. (Wicksteed, 1992[1894]: 55)

Era la ley de la distribución a la que hacía continuamente referencia en el ensayo, que resultaba ser una explicación de la demanda de un empresario individual, para cada factor de producción.

De la misma forma un empresario individual, si contrata o despide trabajadores, se preguntará hasta donde incrementará el producto, al menos en relación al salario que va a pagar, si quedan constantes el resto de los factores; y tomará un trabajador más tanto como se incrementen sus ganancias, o al menos tanto como el salario que paga a cambio, pero no más. (Wicksteed, 1992[1894]: 60)

Y siguiendo con su notación, las variables quedaban definidas por la siguiente terminología:

P: producto

K: factor de producción

w: precio del trabajo

Lo que le llevó a la fórmula explicativa de la remuneración del factor de trabajo:

$$\frac{dP}{dK} = w$$

Aunque su razonamiento tenía carácter general para cualquier factor y explicaba un comportamiento empresarial muy próximo a la realidad (Wicksteed, 1992[1894]: 61).

### 3.4. La demostración de la coordinación de las leyes de distribución: el caso general

A través de la demostración que aparece en el ensayo se justificaba la demanda de los factores de producción en función del comportamiento de la productividad marginal.

Supuso dados los tres insumos: tierra, trabajo y capital; y siguiendo a Ricardo, la producción será función de un factor principal, que era la tierra y denominó L, los demás factores los llamó *capital-plus-labor* (C), entonces la distribución del producto se efectuará de la siguiente forma:

$$P = \frac{dP}{dL} L + \frac{dP}{dC} C$$

que es el teorema de Euler y que se cumple siempre que tratemos con funciones de producción homogéneas de grado uno (Wicksteed, 1992[1894]: 82 y 83); para el caso de la demanda de bienes infinitamente elásticas (Wicksteed, 1992[1894]: 86).

Generalizando al caso de n factores, lo que él denominó la *ley de la coordinación de las leyes de la distribución*, se cumplirá:

$$P = \frac{dP}{dA} A + \frac{dP}{dB} B + \frac{dP}{dC} C + \dots$$

Es decir, bajo las condiciones normales de la competencia perfecta en la industria, es cierto o aproximadamente cierto que si cada factor de producción recibe una remuneración

determinada por su eficiencia marginal, el producto completo será exactamente distribuido.  
(Wicksteed, 1992[1894]: 89)

Queda claro en su demostración, que la demanda de trabajo era la función de productividad marginal, que se obtenía a partir del comportamiento maximizador de la empresa.

### 3.5. Conclusiones sobre el factor trabajo en Wicksteed

Como resumen a sus aportaciones sobre el mercado del factor trabajo consideramos destacable la elegancia de la teoría de la demanda de los factores que elaboró, tanto en los supuestos de comportamiento como en el instrumental matemático que presentó.

Si todos los supuestos exigidos por Wicksteed se cumplen, entonces el producto se distribuye perfectamente entre todos los factores que han intervenido en la producción, y la función de productividad marginal le permitirá conocer la parte que se le asigna a cada factor, que es lo que hoy encontramos en los manuales de economía.

La demanda de un factor se analizaba cuando las empresas maximizaban el beneficio con un comportamiento muy específico de empresa walrasiana. Esto es muy útil para diseñar el modelo de competencia perfecta, pero no sirve para explicar cómo se determina el salario en el mercado, porque es necesario conocer la oferta de los factores, y en el ensayo no está incluido dicho análisis.

Reconoció Wicksteed que su teoría no podía aplicarse al caso de una industria concentrada o al caso del monopolio. También creaba problemas la existencia de factores que por su tamaño o especificidad no pudieran subdividirse, lo que

complicaba el cálculo de las variaciones de la producción con respecto a ese factor. Citó algunos ejemplos, como una gran maquinaria o una mano de obra de dirección muy especializada, como factores problemáticos para el cómputo. Asimismo, reconoció la dificultad de separar teóricamente a los factores para poder aislarlos del resto y medir como cambiaba la producción cuando variaba uno solo, podría resultar imposible conocer la productividad marginal de cada factor (Wicksteed, 1992[1894]: 89-91).

## **4. Francis Ysidro EDGEWORTH**

### **4.1. Introducción a la teoría de la distribución de Edgeworth**

La explicación sobre la demanda de trabajo se encuentra en la obra de Edgeworth, al igual que en sus contemporáneos Wicksteed y Wicksell, dentro de la “Teoría de la distribución”, estudio que fue publicado en el año 1904, en la revista *Quarterly Journal of Economics*. Situó su análisis dentro del modelo de competencia perfecta, aunque introdujo la posibilidad de rozamientos en la determinación salarial a través de las presiones que podían aparecer del lado de la oferta.

Nosotros estamos interesados sólo en el tratamiento que hacía del factor trabajo, pero al igual que hemos visto en Walras, Marshall, Wicksteed y Wicksell, tenemos que pasar a través de la explicación de la demanda de los factores, en condiciones de máximo beneficio en la empresa, para luego desgajar en concreto el avance que se encuentra en Edgeworth sobre la mercado laboral.

Aunque el artículo que hemos escogido de referencia es el incluye el análisis que deseamos destacar, sin embargo hay que citar también, por la importancia del libro que

fue publicado en 1881, *Mathematical Psychics*, que es anterior al artículo sobre la teoría de la distribución. Obra en la que utilizaba instrumental matemático, cosa que no hace con el artículo de 1904. Para Edgeworth las matemáticas eran útiles en varios campos: para razonar en términos numéricos y explicitar hipótesis, y para realizar disquisiciones filosóficas consiguiendo con ello aproximaciones cuantificables, lo que satisface el alma del filósofo con grandes argumentaciones y generalizaciones (Edgeworth, 1967[1881]: 10). En este libro también introducía el método de los marginalistas que estaban microfundamentando la teoría económica, porque el cálculo hedonístico, que utilizaba, hacía buscar un comportamiento maximizador de los agentes (Edgeworth, 1967[1881]: 15). Dentro de estas explicaciones se encontraba el factor trabajo, lo que le hizo aceptar las disquisiciones que sobre dicho insumo había hecho Jevons, con respecto a la oferta, observaciones por las que se igualaban la utilidad marginal del salario con la desutilidad del trabajo para un individuo, aunque con ciertas reservas, cuando había que agregar el comportamiento de los trabajadores (Stigler, 1941: 130).

#### 4.2. “La Teoría de la Distribución”

Este artículo aparece originalmente publicado en 1904 en la revista *Quarterly Journal of Economics*. Iniciaba sus explicaciones con una introducción en la que resaltaba el supuesto de competencia perfecta, que se mantenía para todo el análisis posterior, y advertía que los resultados cambiarían si se alteraba.

En la introducción del artículo aparecen dos párrafos que presentan muy bien el marco de la teoría de la distribución:

La distribución es un tipo de intercambio porque la producción es dividida entre las partes que han contribuido en ella... El caso en que ambas partes tienen competidores será el primer y principalmente considerado aquí. (Edgeworth, 1904: 159)

Y sobre el comportamiento individual de un agente decía:

Con seguridad, tenemos el caso del principio general por el que nadie dará más por una cosa, sea artículo de consumo o factor de producción, que el equivalente del total de la utilidad que gana con respecto a la que pierde por ver reducido el consumo de un bien. (Edgeworth, 1904: 161)

Tras un ejemplo en el que utilizaba un único factor de producción para, ampliaba el caso para más factores, que denominó:  $\beta, \delta, \gamma, \dots$  (Edgeworth, 1904: 161).

Al explicar la remuneración de un factor productivo distinguió cuatro tipos de empresarios tratados por los economistas, y los clasificó según habían sido recogidos en la literatura económica:

1. El capitalista que definían los escritores clásicos y que suministraba el fondo de salarios, los materiales, y la maquinaria necesarios para la producción.
2. El propietario que prestaba su capital.
3. El empresario que se arriesgaba hasta que pasado un tiempo recuperaba lo invertido si todo había salido bien.
4. El empresario walrasiano que no obtenía beneficios.

No le interesó diferenciarlos, porque consideraba que todas las cualidades convivían en la misma figura empresarial. Lo que quería explicar era cómo justificar la remuneración por la tarea ejecutada de cualquier factor, por ejemplo el empresario, y el

método que siguió para determinarlo fue el de la productividad marginal, como todos los de su generación.

Citó a Barone cuando dijo que la remuneración del factor empresarial se podía obtener restando del producto total todas las remuneraciones hechas a los demás factores, que a su vez fueron remunerados por sus respectivas productividades marginales. El pago a los factores a partir de la productividad marginal exigía que éstos fueran susceptibles de cambio y que se encontraran en régimen de competencia (Edgeworth, 1904: 178).

La proposición por la que la remuneración del empresario es igual que la cantidad de trabajo multiplicada por su productividad marginal será interpretada por ellos como indicativo de que simplemente producirán más, *ceteris paribus*; la siguiente tarea que ejecutan y la máxima aportación derivada de ella a la producción supondría que la producción añadida tenga el mismo valor que el trabajo realizado. (Edgeworth, 1904: 179)

Ahondó en esta misma idea cuando se apoyó en el ejemplo de Marshall y el pastor marginal, que citó en varias ocasiones, y en la función de producción homogénea de primer grado de Wicksteed, que aparecía a pie de página (Edgeworth, 1904: 180-182).

#### 4.3. El factor trabajo

Se introdujo en este mercado de forma amplia dejando fuera algunas dificultades que aparecerían si se analizaba con más precisión.

Tomó un ejemplo de Barone: escaladores que acordaban contratos con portadores, para distintos grados de dificultad de varias montañas. Le interesaba resaltar que existía competencia en el lado de los escaladores y en el lado de los

portadores, y esto era la cualidad fundamental del acuerdo por el que el mercado determinaba un precio de equilibrio, que era el salario y era medible.

Para que el mercado del factor trabajo llegara a una solución general tenían que ocurrir varias cosas: que el esfuerzo del trabajo fuera cuantificable, que la oferta de trabajo pudiera ser divisible en dosis, horas, y por supuesto que la demanda también fuera susceptible de subdividirse en pequeñas cantidades, que era el dinero que se pagaba por ejecutar tareas. Entonces se podía razonar y plantear el equilibrio del mercado en condiciones de competencia perfecta (Edgeworth, 1904: 188 y 189).

Por supuesto la solución del mercado podría quedar indeterminada si se producía algún tipo de negociación entre las partes que presionara el salario, o si no se daban las condiciones de competencia pura.

Entre las dificultades que encontraba para que se utilizaran sus razonamientos era el problema de la agregación de datos sobre compradores y vendedores, lo que le parecía una enorme dificultad (Edgeworth, 1904: 189- 191). La mejor propuesta es aquella en que la única posición de equilibrio es conocida, y no el sendero por el que el equilibrio ha sido alcanzado (Edgeworth, 1904: 192 y 193).

Acabó su análisis reconociendo que existían peculiaridades importantes en el mercado laboral, muy bien apuntadas por Marshall, dijo, pero había que presentar en cada caso la carga de la prueba para establecer excepciones (Edgeworth, 1904: 194).

#### 4.4. Conclusiones sobre el factor trabajo en Edgeworth

En definitiva, Edgeworth estaba dentro del marco teórico y analítico que se encontraban desarrollando la mayoría de los autores de finales del siglo XIX y principios del XX, dentro de la tradición neoclásica: los factores se remuneran de acuerdo al comportamiento de la productividad marginal.

Se puede destacar de él la aplicación que hizo del instrumental matemático a la economía, que le permitió profundizar en el modelo de competencia perfecta y por tanto en la relación de los mercados de bienes y de factores.

Sobresale la observación que hizo de los tipos de empresarios que habían sido estudiados a lo largo del tiempo por otros autores, y cómo los agrupó a todos dentro de la figura de un empresario real que se movía bajo el estímulo del beneficio, esto nos interesa de cara a las conclusiones de la tesis donde señalaremos la importancia de las decisiones empresariales sobre el ajuste del mercado de trabajo en el tiempo.

Resaltó las complicaciones que se pueden presentar en el momento de agregar datos referentes al comportamiento de los agentes individuales, racionales y maximizadores.

Realizó comentarios sobre los sindicatos y el efecto que podían provocar con su actuación al interferir en el equilibrio del mercado de trabajo, por introducir indeterminaciones a favor o en contra del mercado; a favor si los sindicatos promovían la comunicación y la movilidad del mercado, y en contra cuando aparecía este comportamiento como grupo de presión que discriminaba salarios a favor de los sindicatos (Edgeworth, 1967[1881]: 43-48).

## **5. Knut WICKSELL**

### **5.1. Introducción a las aportaciones wicksellianas**

Para entrar en el tratamiento del factor trabajo en Wicksell, hay que observar cómo estudió la teoría de la producción, que lo hizo en los mismos términos que Marshall, al que citaba varias veces. El libro que hemos utilizado para presentar las

aportaciones de Wicksell sobre la construcción de la demanda de trabajo ha sido las *Lecciones de Economía Política* (1901, 1906). En esta obra, utilizaba la función de productividad marginal para explicar la demanda de los insumos, aplicando el instrumental matemático al final del capítulo en el que la escribía.

En las *Lecciones* la teoría de la producción está imbricada con la teoría del valor porque una empresa cuando decide lo que produce conoce el precio de las mercancías, sobre el que a su vez influye al participar en ese mercado ofreciendo bienes, y por eso colocó a la teoría de la distribución después de la teoría del valor, conformando ambas el libro I.

El contenido del capítulo I comenzaba con los supuestos restrictivos que le permitieron efectuar un análisis de equilibrio parcial. Utilizó la teoría de la productividad marginal cuando ilustraba el comportamiento de los factores tierra y trabajo, mientras que el factor capital quedaba explicado por la teoría del capital de Böhm-Bawerk.

Conocía los trabajos de Jevons, Wicksteed, Walras y Marshall, que asumió con admiración. En la introducción del primer capítulo dijo que no se podía encontrar una solución plenamente satisfactoria a la teoría del valor si no se analizaba conjuntamente con la producción. Sin embargo, ambas, por medio de la abstracción sí podían separarse para facilitar la comprensión de un fenómeno que resultaba complicado.

Los supuestos restrictivos que facilitaban la comprensión de los mercados de bienes y de factores eran varios; estaban dadas las ofertas de los factores y resultaban conocidos los valores de cambio de las mercancías, en mercados de competencia perfecta para productos e insumos (Wicksell, 1947[1901-1906]: 93 y 96).

Los supuestos que en este mismo tramo introductorio del libro dejó fuera, curiosamente luego han sido recuperados por autores posteriores para profundizar en la

comprensión del mercado de trabajo, por ejemplo: la reacción de los trabajadores ante las variaciones del salario, las decisiones individuales entre el tiempo dedicado al ocio y al trabajo, el efecto sobre la eficiencia en el trabajo de los salarios, las fluctuaciones de la mano de obra provocadas por las variaciones de la población y por la emigración, y el efecto de la educación en el trabajo. Wicksell se situó en el aspecto estático del equilibrio y en el caso más sencillo (Wicksell, 1947[1901-1906]: 95).

Aceptó la división tradicional de los factores de producción en trabajo, tierra y capital, sin embargo, dijo, existían otros factores no encuadrados ahí de tipo inmaterial, como los inventos técnicos y las marcas patentadas, que los dejará de lado por razones de sencillez (Wicksell, 1947[1901-1906]: 96 y 97). Se puede suponer que para razonar dejó intacto el estado de la tecnología.

Presentó una explicación de por qué no incluyó el factor empresarial organizador marshalliano. La razón era que consideró dicho talento organizador comparable a un descubrimiento técnico no alcanzable para todo el mundo, porque si no había que tratarlo como un bien libre. También se le podía considerar como una modalidad especial de trabajo, y entonces no merecía ser estudiado de forma diferente (Wicksell, 1947[1901-1906]: 98). Esto es coherente con el concepto walrasiano del empresario que conectaba los mercados de bienes y de factores con beneficio cero.

## 5.2. La teoría de la distribución en las lecciones de economía política, con referencia al factor trabajo

Para estudiar el comportamiento del trabajo y de la tierra dejó fijo el capital, en realidad analizaba la producción sin casi factor capital, lo que le facilitaba la observación de las variaciones de los factores cambiantes, en su caso trabajo y tierra.

Alternó varios casos, entre ellos qué ocurría si el factor tierra era limitado (el empresario como propietario de la tierra), entonces podía analizar los cambios en la producción al variar sólo la mano de obra.

Asumió la ley de los rendimientos decrecientes y la competencia en los salarios de los trabajadores y de los patronos (Wicksell, 1947[1901-1906]: 100 y 101), y por eso concluyó que:

Podemos decir, por tanto, teóricamente, que la producción marginal del último obrero empleado regirá, por regla general, todos los salarios, no pudiendo ni subir ni bajar con respecto a él. Al mismo tiempo se puede suponer que, debido a la competencia, este producto marginal será idéntico en todas las ramas de producción...Teóricamente, toda mano de obra disponible en el mercado hallará precisamente empleo a dicho salario. (Wicksell, 1947[1901-1906]: 101 y 102)

Realizó una interesante alternancia simétrica entre los factores que también desarrollará Clark, para explicar las variaciones sucesivas en uno de ellos y sus implicaciones sobre la producción. Primero observaba la producción cuando del factor trabajo variaba, dado el factor tierra, y cruzaba el razonamiento para analizar cómo variaba la tierra para una cantidad dada de mano de obra, entonces siguiendo el más puro razonamiento ricardiano, la renta venía determinada por la productividad marginal de la tierra y los salarios quedaban fijados por el producto sobrante dividido por el número de obreros. Esto facilitaba plantear el interesante problema de la distribución y el producto, siempre con los mismos argumentos para los dos insumos, según uno y otro eran fijos y variables alternativamente.

Si en ambos casos difiere la parte que le corresponde al trabajo en el producto, pronto desaparecerá dicha diferencia ante la competencia, ocurriendo otro tanto respecto de la tierra. Al

mismo tiempo constatamos que por beneficios de los empresarios tienden siempre hacia cero, ya que el trabajo y los desvelos que dedican para dirigir la producción tienen que percibir una remuneración igual que cualquier otro obrero intelectual. (Wicksell, 1947[1901-1906]: 113)

Asumiendo la explicación anterior se puede decir que estaba en la misma línea que había planteado Wicksteed cuando aceptó una función de producción con rendimientos constantes de escala en la que el agotamiento del producto se repartía por igual entre trabajo y tierra. Utilizó Wicksell en el razonamiento matemático una función de producción Cobb-Douglas que cumple todos los requisitos de los que estamos hablando (Wicksell, 1947[1901-1906]: 115).

Analizó brevemente los casos de rendimientos de escala creciente o decrecientes, que no agotaban la producción en la remuneración de los insumos, lo que le llevaba a un análisis de competencia imperfecta donde podía aparecer el poder de mercado, y entonces se anularían las explicaciones anteriores.

Para acabar el repaso del factor trabajo en este autor, recordamos que aparecían en su obra observaciones de los efectos de los inventos técnicos sobre la renta y los salarios. Tras algunas disquisiciones sobre la maquinaria en términos ricardianos concluyó que no se podía tener un criterio simple y claro que nos determinara si esto provocaría una subida o una bajada salarial, y su consecuencia sobre el desempleo, el resultado final dependería de la suma de varios efectos a lo largo de un tiempo de observación con lo cual el paro tecnológico quedaba indeterminado.

### 5.3. Conclusiones wicksellianas sobre el tratamiento del factor trabajo

En resumen, para este autor la remuneración de los factores de producción venía establecida por la productividad marginal de cada uno de ellos y se agotaba con el producto, con todos los supuestos restrictivos del modelo de competencia perfecta. En realidad lo que trató en detalle fue el comportamiento económico que explicaba la demanda de los factores de producción y el factor trabajo se encontraba encuadrado dentro de las mismas argumentaciones. Utilizó el razonamiento de la renta de Ricardo para explicar el agotamiento del producto, aunque dada la función de producción escogida, con rendimientos constantes de la producción, eran innecesarias dichas aclaraciones.

Aunque sus argumentos están dentro del campo de la microeconomía, también hablaba en términos más generales y por eso le preocupó el problema del desempleo, lo que le llevó a cuestionar la dificultad de predicción sobre el paro tecnológico. Para evitar complicaciones sobre este campo había dejado constante el factor capital, pero era consciente de la posibilidad de la aparición del desempleo en el mercado laboral mientras se ajustaban los mercados ante las variaciones de determinadas variables, como por ejemplo el factor capital, las reacciones de los trabajadores ante los cambios salariales, las fluctuaciones de la mano de obra provocadas por la población y la emigración, y el efecto de la educación en el trabajo. Esto encaja con el pensamiento marshalliano de ajustes del mercado dentro del largo plazo. Pero, para poder estudiar en profundidad un campo económico era perfectamente posible aislar una parte del resto, por eso realizaba un análisis de equilibrio parcial; y así lo hizo con la demanda de los agentes de la producción.

## 6. John Bates CLARK

### 6.1. Introducción a las aportaciones de Clark en la construcción de la economía laboral

Al igual que Wicksteed, Edgeworth y Wicksell, este autor aparece en la tesis por sus contribuciones al avance del conocimiento en la construcción de la demanda del factor trabajo, aunque en su caso el valor añadido se refiere a las consideraciones éticas que imprimió a la teoría de la distribución: cada factor recibía exactamente su aportación a la producción en su justo pago, determinado éste a través de la productivada marginal decreciente.

Dos aspectos interesantes se pueden resaltar en Clark. El primero es el análisis gráfico y simétrico que hizo cuando observó el comportamiento de los factores cruzándolos de fijos a variables indistintamente. Para llevarlo a cabo consideró primero al factor trabajo como variable, dada la cantidad de capital, y a continuación invertía el factor fijo en variable y viceversa. Razonó en términos ricardianos para obtener de forma residual el área de renta que alternativamente representaba los intereses del capital o los salarios del trabajo, según el caso.

El segundo aspecto original de Clark fue la introducción ética que hizo en la teoría de la productividad marginal: si cada factor recibía como pago su contribución exacta al producto en el que había intervenido entonces no había robo institucional (Clark, 1931[1899]: 9). La productividad marginal medía exactamente lo que le corresponde a cada factor por su aportación a la producción.

El libro que destacamos de Clark *The Distribution of Wealth*, subtulado una teoría de los salarios, intereses y beneficios, publicado en 1899. El libro comenzaba con este párrafo:

El propósito de este trabajo es mostrar que la distribución social de la renta está controlada por la ley natural, y que esta ley, si funciona sin fricciones, dará a cada agente productivo la cantidad de riqueza que cada uno produjo. (Clark, 1931[1899]: V)

## 6.2. La ética de la demanda de trabajo en la Distribución de la riqueza

Se trata de un libro con XXVI capítulos, aunque nos centraremos fundamentalmente en los contenidos de los capítulos XII y XIII.

Explicaba a través de la productividad marginal la división del producto nacional entre factores, que particularizó entre trabajadores y propietarios. Utilizó el método ricardiano de la determinación de la renta, pero con los supuestos añadidos de competencia perfecta y población, stock de capital y nivel tecnológico dados. Consideró al factor trabajo homogéneo, como ya habían hecho otros antes que él.

En su razonamiento principal, nos indicaba que a medida que se aplicaban más trabajadores a una cantidad dada de capital disminuía la productividad marginal del trabajo. Los empresarios como maximizadores de beneficios que eran, pagaban a los trabajadores un salario real que era igual al producto obtenido por el último trabajador empleado.

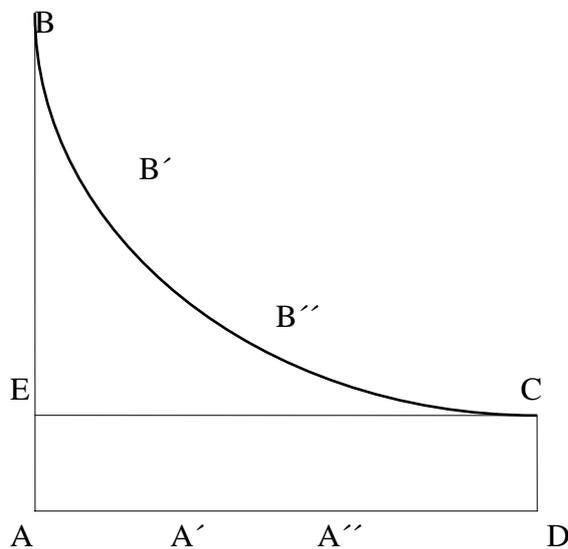
Se preguntaba, en el primer capítulo, al empezar sus disquisiciones, por la ley que explicaba la distribución de la riqueza entre salarios, intereses y beneficios, y una vez más la teoría del valor estaba encajada con la teoría de la distribución.

Es claro que el estudio del valor del mercado entra dentro de la ciencia de la distribución.  
(Clark, 1931[1899]: 19)

El capítulo XII titulado *la productividad final como regulador de salarios y de intereses*, recogía las explicaciones por las que el salario quedaba determinado por la productividad marginal, que él llamó productividad final. El factor trabajo, al que trató como cualquier otro, estaba sujeto a la ley de la *aproximación marginal*, y era precisamente la última unidad de trabajo la que determinaba el salario.

El salario medio representativo de la economía lo obtuvo mediante la estática comparativa. Para facilitar su explicación utilizó el gráfico, hoy tradicional, de la productividad marginal decreciente (Clark, 1931[1899]: 180-182).

Gráfico 1:



El eje de ordenadas recogía la cantidad de producto que se podía obtener aumentando la cantidad de factor variable. En el eje de abscisas, de forma alternativa recogía primero el factor trabajo, y habría dejado invariable al factor capital; a continuación invirtió los términos y era el factor capital el variable, para una cantidad dada de mano de obra. Si razonamos con el trabajo como factor variable, entonces el valor AE representa el salario del último trabajador, que es el de la economía nacional, y el área ADCE el montante de los salarios.

En el capítulo XIII, titulado *el producto del trabajo y del capital como medición a través de la fórmula de la renta*, era donde aparecía el análisis cruzado de los factores fijo y variable, respectivamente trabajo y capital. Dentro de la misma línea argumental concluyó razonablemente que si cambiaba el factor fijo por el variable entonces el residuo gráfico EBC del gráfico 1, en términos ricardianos llamado renta, representaba en el primer caso los intereses del capital y en el segundo caso los salarios del trabajo. Esto le llevó a la conclusión de que el método ricardiano era otra forma de decir que eran idénticas las áreas, si representábamos conjuntamente los dos casos y razonábamos alternativamente con un factor fijo y otro variable, para luego cruzar los resultados, cosa que siempre ocurriría con el supuesto de rendimientos constantes de escala que utilizaba implícitamente el autor. Al final nos daría lo mismo decir que es la ley de la productividad marginal la que determina salarios e intereses o que los hemos obtenido de forma residual. La conclusión tenía que ser la misma (Clark, 1931[1899]: 203 y 204).

### 6.3. Conclusiones del factor trabajo en la obra de Clark

En definitiva, encontramos claramente el comportamiento maximizador de la empresa pero no la explicación del precio de los factores de producción, sí está el análisis de la demanda del factor siguiendo los razonamientos que inicialmente utilizó Ricardo y en la misma línea que Wicksell. Añadió Clark la importancia de la ética económica que distribuía justamente, y así cada factor de producción recibía la total remuneración que le correspondía dentro del modelo de competencia.

Es importante observar como generalizó el método para cualquier agente de la producción. Fue uno de los primeros autores en realizar el análisis gráfico de la productividad marginal. Al cruzar los factores fijo y variable implicó de forma simétrica a las remuneraciones del trabajo y del capital. Este argumento nos interesa porque luego

en las conclusiones se resaltar  la importancia de la toma de decisiones empresariales que compromete el uso del capital, una vez decidida la estructura de la empresa, lo que puede dificultar la rápida variación en la utilización del otro factor, si cambian los precios de los insumos, por ejemplo los salarios. Así lo dijo cuando reconoció que la obtención conjunta de salarios e intereses se debe a que el empresario está decidiendo de forma agrupada las cantidades de capital y de trabajo que necesita en la producción:

En efecto, como hemos resaltado, las variaciones en las cantidades comparativas de los dos agentes, trabajo y capital, determinan conjuntamente salarios e intereses. (Clark, 1931[1899]: 190)

Estuvo interesado en la visión macroeconómica porque trató la distribución de la renta en el ámbito nacional, pero sus argumentos eran de tipo microeconómico, lo que da consistencia a su teoría cuando hablaba en términos generales.

## **7. John Maynard KEYNES**

### **7.1. Introducción al mercado de trabajo keynesiano**

En el pensamiento keynesiano era importante la relación entre los salarios y los precios. El mecanismo por el que una alteración del dinero se contagiaba en la economía al resto de las variables es el tema central del libro *Breve tratado sobre la reforma monetaria* de 1932, donde se planteaba que un buen ordenamiento monetario restaba incertidumbre a la distribución del ingreso, que implicaba perturbaciones cíclicas. Sin embargo, las explicaciones pormenorizadas sobre la demanda, y

especialmente, sobre la oferta de trabajo, se encuentran en la *Teoría general* de 1936; en esta obra, el mercado de trabajo se encuentra encajado dentro de un modelo de equilibrio general macroeconómico, en el que la demanda es argumentada según la herencia neoclásica, pero la oferta es novedosa, dando entrada al comportamiento rígido de los salarios y con ello a la explicación del paro keynesiano.

En el prólogo del libro *Breve tratado sobre la reforma monetaria*, decía Keynes que los costes de producción son tres: las remuneraciones al trabajo, a la empresa y a la acumulación. Sin embargo, añadía ahora un cuarto coste, el riesgo, que se agravaba con la inestabilidad del patrón monetario.

Las reformas monetarias inspiradas por sanos principios podían disminuir el despilfarro de riesgo que se consume (Keynes, 1992[1923]: 15). Con esta idea se iniciaba el capítulo I, titulado las *consecuencias sociales de las variaciones en el valor del dinero*. Para que un cambio en el valor del dinero tuviera consecuencias tenía que tener incidencia desigual en los distintos estratos de la economía, y la clasificación social que estableció para realizar su investigación fue distinguir entre la clase inversionista, la clase asalariada y la clase empresarial (Keynes, 1992[1923]: 27). La distribución de la inflación era muy desigual entre ellos, porque perjudicaba al inversionista, mientras que resultaba ventajosa para el empresario y probablemente, en las condiciones industriales en las que él escribía, beneficiosa también en su conjunto para los asalariados (Keynes, 1992[1923]: 53 y 54), dentro de un análisis de corto plazo. Pero continuaba Keynes con su argumentación, en la que añadía cómo en una situación de crecimiento de precios, además de recortarse la capacidad de ahorro de la clase inversionista se destruía la atmósfera de confianza, y para mantener a una mano de obra creciente consideraba necesario que se abrieran más mercados pero acompañado de una mayor cantidad de capital.

Las condiciones favorables al ahorro que rigieron durante el siglo XIX, aunque ahora nos hagan sonreír, coadyuvaron a un crecimiento proporcionado de capital y población. La perturbación del equilibrio preexistente entre las clases, en el origen de la cual básicamente late la modificación en el valor del dinero, puede haber destruido esas favorables condiciones. (Keynes, 1992[1923]: 54 y 55)

La deflación también inhibía el proceso productivo en su conjunto. Los empresarios se resistirían a poner en marcha largos procesos de producción, lo que provocaría desempleo. El temor de los precios a la baja les hacía protegerse reduciendo sus operaciones, y para Keynes la actividad productiva y el empleo dependían de las estimaciones de riesgo empresarial y de la capacidad para asumirlo (Keynes, 1992[1923]: 59).

La deflación significa empobrecimiento para los trabajadores y los empresarios al conducir a éstos a restringir la producción a fin de evitarse pérdidas; es por tanto, desastrosa para el empleo. (Keynes, 1992[1923]: 60)

Sobre los salarios, decía, que tendían a retrasarse con respecto a los precios, pero que en la Gran Bretaña y en Estados Unidos los trabajadores pudieron aprovecharse en general, porque crecieron los salarios nominales, manteniéndose el poder adquisitivo y combinándose todo ello con una disminución de las horas trabajadas, en parte conseguido por las organizaciones de los trabajadores.

Es decir, tomando en consideración la reducción en las horas de trabajo, los mayores salarios monetarios y los precios más altos; algunas secciones de los trabajadores obtuvieron una remuneración real más elevada por unidad de esfuerzo realizado. (Keynes, 1992[1923]: 52)

Pero para Keynes eso era una perturbación que ocultaba la situación real que era una inestabilidad marcada por la fluctuación monetaria, en la que al final quedaba implicada la reducción de la producción que favorecería la aparición de desempleo.

El pensamiento keynesiano es un conjunto de razonamientos presentados en un modelo de comportamiento agregado que tanta influencia ha tenido en todos los economistas del siglo XX. Aunque en el *Breve tratado sobre la reforma monetaria* no entraba Keynes en la determinación concreta de las funciones que definían el mercado de trabajo y la relación explícita entre los salarios y los precios, sin embargo, trataba el problema del desempleo. Este tipo de razonamiento le llevará a necesitar una explicación concreta del desajuste del mercado laboral, explicación que presentará en la *Teoría general*.

Si empezamos a leer la *Teoría general* por el final, se ven las razones que le impulsaron a Keynes escribirla. En el capítulo 22, sobre el ciclo económico, mostraba el problema fundamental a demostrar: las razones que no dejan llegar siempre al pleno empleo. Buscaba Keynes las variables independientes que determinaban el nivel de ingreso y de ocupación de un país, y rechazada la economía “clásica” colocada siempre en el nivel de empleo máximo, y que no se preocupaba de todas las demás posiciones fuera de dicho equilibrio, había que explicar, por tanto, lo que ocurría en el mundo real, y así lo dijo en el capítulo 1 de la *Teoría general*:

Voy a sostener que los postulados de la teoría económica clásica sólo son válidos en un caso especial que se supone constituye un caso límite entre todas las posibles posiciones de equilibrio y no es por tanto el caso general. (Keynes, 1998[1936]: 29)

La causa última que explicaba el ciclo económico estaba en la fluctuación de la inversión provocada por los cambios en la eficiencia marginal del capital, es decir, en

las variaciones de la inversión provocada por una alteración en la expectativa de los empresarios con respecto al rendimiento futuro de los bienes de capital (Keynes, 1998[1936]: 371-372).

## 7.2. El mercado de trabajo en la Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero

La *Teoría general* está compuesta de seis libros. El modelo keynesiano se encuentra en los libros II, III, IV y V; el libro I es de introducción y el VI de consideraciones generales que aclaraban algunos puntos, entre ellos nos ha servido para ver lo que motivó a Keynes escribirla, además utilizó también este último capítulo para hacer referencias históricas que apoyaran sus argumentaciones.

Para presentar las ideas de Keynes vamos a basarnos en dos pilares de la *Teoría general*: el libro I y los postulados clásicos que en él criticaba, y el capítulo 18 del libro IV en el que resumía todos los contenidos del modelo keynesiano antes de incluir la variación de los salarios.

El libro I tiene dos partes divididas en tres capítulos. La primera presenta los postulados clásicos que eran aceptados y los que no. Si empezamos por los últimos vemos que citó tres: el primero criticaba el comportamiento de la oferta de trabajo “clásica”, el segundo se refería al equilibrio del mercado de trabajo y al paro involuntario, y el último rechazaba la ley de Say. En palabras de Keynes:

A lo largo de este capítulo hemos considerado que la teoría económica clásica depende de los siguientes supuestos:

- 1) Que el salario real es igual a la desutilidad marginal del trabajo al nivel de empleo existente.

2) Que no puede hablarse en sentido estricto de la existencia de paro involuntario.

3) Que la oferta crea su propia demanda en el sentido de que el precio de demanda agregada es igual a su precio de oferta para todos los niveles de producción y empleo.

Sin embargo, estos tres supuestos vienen a querer decir lo mismo y los tres subsisten o se desmoronan al mismo tiempo porque cualquiera de ellos implica lógicamente los otros dos. (Keynes, 1998[1936]: 45)

El postulado “clásico” que no discutió en ningún momento fue el comportamiento de la demanda de trabajo: el salario era igual al producto marginal del trabajo. Supuso por tanto, el comportamiento maximizador de la empresa y el modelo de competencia perfecta.

Es decir, el salario de una persona empleada es igual al valor que se perdería si el empleo se redujera en una unidad (después de deducir toda clase de costes que evitaría esta reducción) y dejando siempre a salvo que esa igualdad puede ser distorsionada, de acuerdo con una serie de principios, si la competencia y los mercados son imperfectos. (Keynes, 1998[1936]: 31)

En la segunda parte del libro I aparecía el capítulo 3 donde se encuentra el principio de la demanda efectiva. Trazaba aquí las líneas del modelo de demanda agregada que construirá en los libros siguientes. La demanda efectiva, ya se vislumbraba, iba a ser la determinante de la oferta global de un país, que a su vez determinaba el volumen de ocupación (Keynes, 1998[1936]: 58).

El capítulo 18 recogía el resumen de los capítulos anteriores o resumen de la *Teoría general*. El panorama que presentaba era un entorno dado, determinado por la cantidad y calidad de la mano de obra, la tecnología, la cantidad de capital, el grado de la competencia, las preferencias de los consumidores y la estructura social; el modelo

dependía de las variables independientes que eran la propensión marginal a consumir, la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés; de esta forma quedarían determinadas las variables dependientes que eran el ingreso nacional y el volumen de empleo, observando que a cada volumen de ingreso le correspondía un único volumen de ocupación (Keynes, 1998[1936]: 286-287).

Si para Keynes la economía de un país no se encontraba siempre en pleno empleo, entonces tenía que explicar cómo se formaba el ciclo económico. Como supuesto de partida aceptó que mientras la eficiencia marginal del capital (e.m.c.) estuviese por encima de la tasa de interés ( $i$ ), había incentivos para reinvertir y habría crecimiento. Este proceso cesaría cuando se igualaran la e.m.c. y el interés del dinero; pero mientras existiera el estímulo a la inversión se desencadenaría el siguiente proceso: aumentaría el nivel de ingreso ( $Y$ ) y luego el consumo agregado ( $C$ ) y el ahorro agregado ( $S$ ), ya que en el modelo keynesiano el consumo y el ahorro son funciones del ingreso a través de la propensión marginal al consumo y al ahorro. El aumento derivado del nivel de ingreso agregado afectaba a la curva de preferencia por la liquidez que se desplazaba a la derecha por el aumento de la demanda de dinero, lo que hacía variar el tipo de interés, entonces se alteraban los futuros planes de los inversores, porque quedaban afectadas las previsiones de rentabilidad que habían realizado los empresarios cuando habían decidido el volumen de inversión privada comparando los valores de la e.m.c. con  $i$ . La conclusión era que se alteraba la posición de equilibrio de la que se partía y se estaban produciendo fluctuaciones, que en opinión de Keynes se agotaban antes de llegar a los extremos:

Las fluctuaciones pueden iniciarse de forma repentina, pero parecen agotarse antes de alcanzar posiciones extremas y la situación intermedia no es desesperada ni satisfactoria. (Keynes, 1998[1936]: 290)

Dijo Keynes en este capítulo que:

En último extremo se trataría de seleccionar aquellas variables que, de una forma deliberada, se pueden controlar y dirigir por una autoridad central compatible con los sistemas en los que realmente vivimos. (Keynes, 1998[1936]: 288)

Quería Keynes aproximar sus conocimientos a lo que ocurría en el mundo real para interferir en él con el conocimiento profundo del comportamiento agregado de los agentes y evitar, si era posible, las recesiones, pero hay que recordar que en la *Teoría General* siempre hay un análisis teórico y no práctico.

Visto el funcionamiento del modelo agregado que presentó Keynes se puede observar que aparecían en él tres engranajes principales, todos ellos relacionados: el mercado de bienes, el mercado de dinero y el mercado de trabajo, entramos en el tercero.

No existe en la *Teoría general* ningún capítulo titulado mercado de trabajo, aunque está continuamente haciendo referencias al nivel de ocupación como una de las variables importantes junto con el nivel de ingreso agregado.

Desde el capítulo 2 del libro I en el que planteaba el mercado de trabajo para los “clásicos”, ya se encontraba implícitamente el modelo keynesiano: aceptó la función de demanda de trabajo y discutió la función de oferta con pendiente positiva, es decir, la reacción inmediata de los trabajadores a la variación de los precios, que dio entrada a la ilusión monetaria, y finalmente a la explicación del paro voluntario.

El análisis de los salarios y las variables que los determinaban está en los capítulos 19, 20 y 21, pasando a través de un apéndice en el que presentó la teoría de la desocupación de Pigou.

En el capítulo 19 titulado *modificaciones en los salarios nominales* nos parece que sus argumentos son un poco confusos, porque todo se filtraba a través del modelo construido en la *Teoría general*, y cuando le convenía ponderaba algunos razonamientos sobre otros.

El esquema de este capítulo se resume perfectamente en el título, quería observar qué ocurría cuando se producían cambios en los salarios. La conclusión fue que era nefasto para las expectativas de los agentes la inestabilidad salarial, que se producía si se dejaba total libertad de ajuste al mercado de trabajo cuando había variado la ocupación.

El efecto principal de esta clase de política sería desestabilizar los precios, una inestabilidad que por su violencia puede inutilizar, en una sociedad que funciona como la nuestra, la mayoría de los cálculos de nuestros hombres de negocios. Suponer que la política de flexibilidad de salarios es el complemento necesario y correcto de un sistema gobernado por los principios del *laissez faire* es lo contrario a la verdad. Sólo en una sociedad autoritaria, donde los cambios se pueden imponer de un día para otro y en la cuantía suficiente, se podría decir que la política de salarios flexibles podría funcionar. Uno se puede imaginar que esto funcione en Italia, Alemania o Rusia, pero no en Francia, Estados Unidos o Gran Bretaña. (Keynes, 1998[1936]: 315)

Razonó primero en términos del enemigo “clásico” para presentar a continuación sus ideas. Si se había producido un cambio de la ocupación, entonces el mercado de trabajo tendería a ajustarse nuevamente hacia el pleno empleo teniendo que variar los salarios nominales por competencia entre los trabajadores, había supuesto exceso de oferta de trabajo. Siguiendo el ejemplo en el que había bajado la ocupación, entonces el razonamiento tradicional diría que bajarían los salarios nominales que harían a su vez disminuir los precios, y así se estimularía de nuevo a la demanda

efectiva, volviendo a aumentar el nivel de ocupación. Al final estábamos como al principio porque el salario real era el mismo.

El argumento que destacó Keynes para criticar con fuerza la tradición clásica de flexibilidad de precios y salarios, partía de la creencia clásica de la invariabilidad de la demanda efectiva cuando habían bajado los salarios nominales. Tendría que haber algún rozamiento en el ajuste que antes no había sido tenido en cuenta (Keynes, 1998[1936]: 308-309).

Para demostrar que la variación de los salarios nominales no aseguraba la vuelta al equilibrio con pleno empleo utilizó su modelo. En él, tras una reducción de los salarios nominales, *ceteris paribus*, no mejoraría el volumen de ocupación, debido a que éste dependía del nivel de la demanda efectiva, que se estaba suponiendo igual para los “clásicos”, pero que con salarios nominales menores la demanda agregada caería, entonces no se estimularía de nuevo el nivel de ocupación (Keynes, 1998[1936]: 308-312).

Profundizaba un poco más y admitía que un cambio en los salarios nominales podía suponer un cambio en el nivel de ocupación, debido a que la variación en los salarios estaría haciendo cambiar algunas de las variables independientes del modelo, como la propensión marginal al consumo, la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés. Era posible la tendencia automática hacia el ajuste clásico, pero en su opinión, éstos tanteos podrían afectar al nivel de ingreso para bien o para mal, dependiendo del resultado final, y no convenía dejar esa libertad de funcionamiento al mercado de trabajo, porque produciría mas perjuicios que ventajas al entrañar inestabilidad, que afectaba a las expectativas de los empresarios.

A la luz de estas consideraciones mi opinión es que lo más aconsejable para una economía cerrada es mantener estable el nivel de los salarios monetarios y para una economía

abierta cabe decir lo mismo, habida cuenta de que el equilibrio exterior cabe lograrlo mediante la flexibilidad del tipo de cambio de la moneda. Hay alguna clase de ventajas que derivan de cierta flexibilidad en los salarios monetarios al poder así facilitar las transferencias de mano de obra desde los sectores en declive a los sectores en expansión, pero el nivel general de salarios monetarios, como tal, debería mantenerse, a corto plazo, tan estable como fuera posible. (Keynes, 1998[1936]: 316)

En el capítulo 20 titulado *la función de la ocupación*, incluyó Keynes la función de oferta total que ligaba la ocupación con la oferta de bienes del país. Pero en realidad todo lo filtraba a través de la demanda efectiva que era lo que determinaba la oferta que determinaba el nivel de ocupación, de esta forma razonaba utilizando la relación funcional:

$$N_r = F_r(D_w)$$

$N_r$  era el número de personas empleadas en la industria r cuando la demanda efectiva era  $D_w$ , así representaba matemáticamente a la función de ocupación (Keynes, 1998[1936]: 330).

Definió la elasticidad del empleo para la industria que en su conjunto venía recogida por la siguiente expresión matemática:

$$e_e = \frac{dN}{dD_w} \frac{D_w}{N}$$

en ella se relacionaba la sensibilidad de cambio del volumen de ocupación cuando se había producido una variación en la demanda efectiva. Sin embargo, había que matizar más, porque era posible que un aumento de la demanda efectiva provocase distintos resultados, según la elasticidad de ocupación de cada una de las producciones que se habían visto afectadas.

De esto se deduce que el supuesto mantenido hasta ahora y según el cual los cambios en el empleo dependen solamente de las variaciones de la demanda efectiva (en términos de unidad de salario) sólo es aceptable como una primera aproximación al tema y si admitimos, a la vez, que sólo hay una forma de distribuir el gasto procedente de un incremento de la renta, puesto que la forma de la distribución tendrá una influencia considerable en el volumen de empleo resultante. (Keynes, 1998[1936]: 335)

Al final de este capítulo, aparecía explícitamente el comportamiento de la oferta de trabajo que había ido surgiendo a lo largo de la *Teoría general*:

Hemos señalado que cuando la demanda efectiva es insuficiente existirá paro, en el sentido de que habrá personas que estarían dispuestas a trabajar a un precio inferior al del salario real existente. En consecuencia, cuando la demanda efectiva aumenta el empleo también lo hace, pero a un salario real igual o menor que el anterior hasta un punto en que desaparece aquel exceso de personas dispuestas a trabajar al salario real existente. A partir de ese punto no habrá más personas (u horas de trabajo) disponibles, salvo que los salarios monetarios comiencen a crecer a más velocidad que los precios. (Keynes, 1998[1936]: 337)

En el párrafo anterior aparecía el rechazo al paro voluntario y a la pendiente siempre positiva de la función de oferta de trabajo “clásica”.

### 7.3. La relación entre salarios y precios

En el capítulo 21 titulado *la teoría de los precios*, aparecía el origen de la creencia sobre la conveniencia de la moderación salarial. Para acabar de ver el mercado de trabajo de la *Teoría general* hay que observar cómo ligaba los salarios y los precios. Insistió en este capítulo sobre el efecto del coste de producción en la oferta agregada de bienes, dentro de ese coste recogía el comportamiento del factor trabajo.

Lo primero que hizo fue distinguir el análisis de la teoría del valor microeconómica de la teoría del dinero y los precios estudiadas por la macroeconomía, y el asombro que le producía la dicotomía metodológica que utilizaban sus predecesores

Todos nosotros nos hemos acostumbrado a estar unas veces a un lado de la luna y otras en el lado opuesto sin saber que ruta o trayecto los une, aparentemente, vinculados en cierto modo como lo están nuestras vidas en sueños y despiertos. (Keynes, 1998[1936]: 347)

Sí reconocía que era diferente tratar a una empresa o a una industria en concreto de un análisis de la producción agregada, porque en el primer caso se podían dejar el volumen de recursos dados al igual que se congelaban las demás empresas, incluso en este caso el dinero se podía quedar a un lado; pero cuando se estudiaba la producción y el empleo agregados la teoría completa exigía la inclusión del mercado de dinero, porque la importancia del dinero radicaba esencialmente en que se trataba de algo que conectaba el presente con el futuro y estaba afectando a la toma de las decisiones empresariales (Keynes, 1998[1936]: 348).

Para determinar el nivel general de precios utilizó por tanto el mismo sistema que utilizaba la microeconomía, es decir, plantear las funciones de oferta y demanda agregadas, supuso que tenía enfrentadas a la dos funciones. En el lado de la oferta encontramos:

El nivel general de los precios depende en parte de la remuneración de los factores de la producción que entran en su coste marginal y en parte de la escala de toda producción; es decir, (considerando como dados el equipo capital y la técnica) del volumen de empleo. (Keynes, 1998[1936]: 349)

Dijo a continuación:

Cuando estamos tratando con la demanda como un todo y no con la demanda del producto de una industria en concreto, tomada por separado y suponiendo que la demanda agregada no varía, es cuando las consideraciones del lado de la demanda nos obligan a introducir un conjunto de ideas totalmente nuevas. (Keynes, 1998[1936]: 349)

Era esta demanda agregada la que se iba a desplazar cuando se producían variaciones en la cantidad de dinero, porque esta función recogía todos los aspectos de la demanda del país, y la demanda de dinero la ligó al volumen de ingreso.

Dentro de su metodología y dependiendo del comportamiento de la oferta agregada, que absorbía la información del mercado de trabajo, los movimientos de la función de demanda le permitían explicar el nivel general de los precios. La teoría cuantitativa del dinero era una posibilidad dentro de otras explicaciones.

Por tanto si la oferta es perfectamente elástica cuando hay paro y perfectamente inelástica cuando se alcanza el pleno empleo y si la demanda efectiva varía en la misma proporción que la cantidad de dinero, la teoría cuantitativa se puede formular como sigue: Mientras existan recursos productivos sin utilizar el empleo variará en la misma proporción que la cantidad de dinero y cuando todos están empleados serán los precios los que variarán en esa proporción. (Keynes, 1998[1936]: 350)

Había introducido un conjunto de supuestos restrictivos sobre la oferta agregada para observar cómo cambiaban los precios si se desplazaba la demanda agregada sobre la función de oferta, y presentó tres posibilidades. La primera cuando la oferta agregada era totalmente elástica, entonces los precios no subirían cuando había cambiado la demanda por una expansión monetaria. El segundo caso era cuando la oferta tenía

pendiente positiva, lógicamente los precios algo cambiarían siempre; y sólo en el tercer caso, en el que la oferta era totalmente rígida, entonces los precios aumentarían en la misma proporción que la cantidad de dinero.

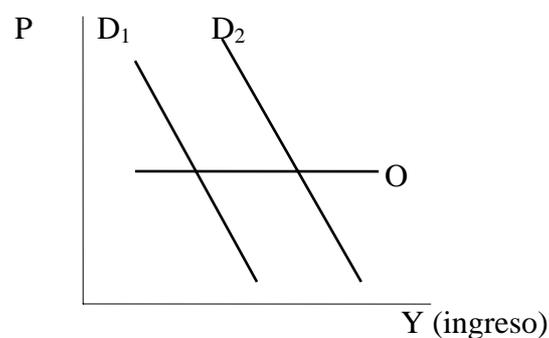
Para Keynes, el nivel de precios, dada la técnica y el equipo, estaban explicados por el lado de la demanda a través de la demanda de bienes y de la demanda de dinero, y por el lado de la oferta a través del coste, fundamentalmente por el mercado de trabajo.

Si representamos gráficamente sus razonamientos, aunque él no lo hizo, podrían aparecer los siguientes casos:

#### 7.4. El caso de la oferta agregada totalmente elástica

En este caso hay que asumir que todos los recursos sin ocupación son intercambiables para producir lo que se quiera, y que el salario nominal era constante mientras hubiera desocupación. Dicho de otra forma, supuso rendimientos constantes en la producción junto con una unidad rígida de salarios, entonces siempre se podían encontrar trabajadores disponibles que no aumentarían el coste marginal de la empresa, cuando se había producido un estímulo en la demanda.

Gráfico 2:



$D_1$  y  $D_2$  representan las demandas efectivas antes y después de variar la cantidad de dinero en la economía. La  $O$  es la oferta agregada.

Dijo Keynes en este caso:

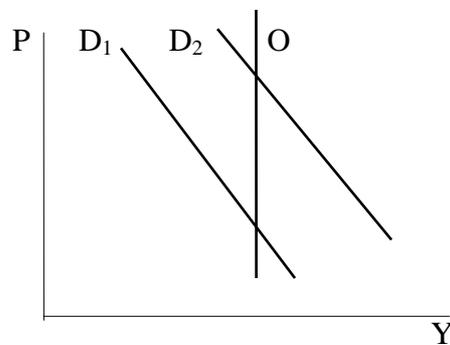
Como resultado, mientras haya paro un incremento de la cantidad de dinero no tendrá efecto alguno sobre los precios y el incremento del empleo será proporcional al aumento de la demanda efectiva que ocasione aquel incremento en la cantidad de dinero. (Keynes, 1998[1936]: 350)

### 7.5. El caso de la oferta totalmente rígida

Con los mismos supuestos anteriores, cuando se alcanzaba la ocupación plena, los aumentos en la cantidad de dinero se contagiaban totalmente a la unidad de salarios y esto hacía aumentar los precios en la misma proporción que lo había hecho la cantidad de dinero.

Mientras existan recursos productivos sin utilizar el empleo variará en la misma proporción que la cantidad de dinero y cuando todos están empleados serán los precios los que variarán en esa proporción. (Keynes, 1998[1936]: 350)

Gráfico 3:



Sin embargo, dijo Keynes, satisfecha la tradición de introducir un número suficiente de supuestos simplificadores para permitirnos enunciar una teoría cuantitativa del dinero, como era este caso, había que considerar las complicaciones reales de la práctica económica que aparecen en el siguiente caso, y que se ha denominado caso intermedio.

#### 7.6. El caso de la función de oferta agregada con pendiente positiva

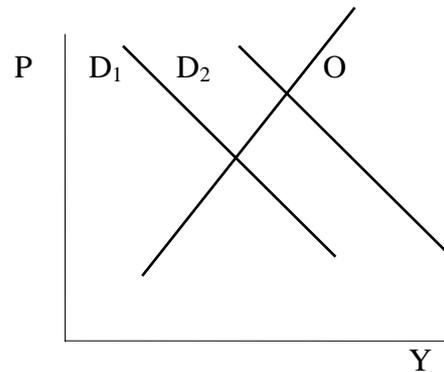
Cuando se había producido un aumento de la demanda por una variación de la cantidad de dinero, se darían en el mundo real algunos o todos de los supuestos siguientes:

1. La demanda efectiva no variará en idéntica proporción que la cantidad de dinero.
2. Los factores de la producción no serán homogéneos y como resultado, a medida que aumenta el empleo los rendimientos no serán constantes sino decrecientes.
3. Como los recursos no podrán sustituirse unos por otros, llegará un momento que la oferta de algunos bienes se hará inelástica aunque puedan existir recursos disponibles para la producción de otros bienes distintos.
4. La unidad de salarios tenderá a subir antes de que se haya logrado alcanzar la situación de pleno empleo.
5. Las remuneraciones de los factores productivos que forman parte de los costes marginales no variarán todos en la misma proporción. (Keynes, 1998[1936]: 350)

La conclusión en este caso era que un incremento en la cantidad de dinero se distribuiría en dos efectos. Por una parte aumentaría el nivel de ocupación pero también se elevaría el nivel de precios, entonces los precios ascenderían gradualmente a medida que la ocupación creciera.

La importancia de cada uno de los cinco supuestos en la economía real determinaría la pendiente más o menos inclinada de la función de oferta agregada (Keynes, 1998[1936]: 351).

Gráfico 4:



Buscaba Keynes conocer los factores que determinaban la subida de los precios cuando se había producido un aumento en la cantidad de dinero dentro de su esquema argumental.

#### 7.7. Conclusiones keynesianas del mercado de trabajo

En resumen, el mercado de trabajo keynesiano está en la espina dorsal del modelo. La economía teórica que dibujó en el libro presentaba problemas cuando estaba por debajo del pleno empleo, porque la demanda agregada era insuficiente para estimular a la oferta de bienes, esto era otra forma de decir que había paro involuntario.

La presentación que hizo del mercado del factor, algo diseminada a lo largo del libro, tenía la demanda decreciente que recogía el comportamiento de la productividad marginal, y la oferta tenía un primer tramo totalmente elástico y luego era creciente, conseguido el nivel de ocupación pleno.

La novedad que introdujo fue que el mercado de trabajo marcaba un equilibrio, a un salario dado, pero ocurría con desempleo involuntario. Este equilibrio era estable y la forma de mejorar sólo podía venir del estímulo de la inversión, que corría a cargo de los empresarios incentivados por las expectativas, determinantes, en última instancia, de los ciclos económicos. Estos empresarios, algo depresivos, estaban muy influenciados por el comportamiento de la demanda agregada.

No creemos que Keynes fuera un radical intervencionista. Si el conocimiento de los agentes era el adecuado podría plantearse teóricamente la posibilidad de interferir en la economía. *La Teoría general* no es un libro de política económica, es un libro de teoría en el que buscaba Keynes explicar con coherencia el comportamiento agregado de los agentes. En su análisis hay gran parte de la corriente heredada de los economistas del pasado, tanto clásicos como neoclásicos. Por ejemplo dijo al final del capítulo 21

Si el nivel tolerable del empleo [actual] exige un tipo de interés mucho más bajo que el tipo de interés que rigió en el siglo XIX, es más que dudoso que se pueda lograr esto manejando la cantidad de dinero. (Keynes, 1998[1936]: 361)

Era importante, para suavizar el ciclo y no afectar bruscamente a las expectativas de los empresarios, que el comportamiento de los agentes del mercado de trabajo favoreciera la estabilidad salarial colaborando así sobre la fortaleza económica general.

Los salarios y los precios estaban ligados a través del modelo de oferta y demanda, que explicaba el nivel general de precios. Dentro de la función de oferta se incluía el mercado de trabajo, y por eso una variación salarial, salvo en determinadas condiciones difíciles de encontrar en el mundo real, supondría una variación en el nivel de precios.

La conclusión fundamental es que apareció con Keynes el modelo que ha representado a la macroeconomía del siglo XX, y que todavía hoy sirve para debatir la flexibilidad frente a la rigidez salarial. Además se utiliza, según la doctrina económica defendida por los economistas implicados, para intervenir sobre del nivel de desempleo observado.

## **8. John.R. HICKS**

### **8.1. Introducción a la teoría económica laboral presentada por Hicks**

Las aportaciones hicksianas a la teoría laboral caen dentro de la microeconomía y de la macroeconomía. El orden que seguiremos en la presentación de sus contribuciones al avance del conocimiento teórico será presentar en primer lugar sus explicaciones microeconómicas, porque permiten dar fundamento al mercado agregado de trabajo. Por ello, primero se destaca en la tesis la presentación que hizo, tanto gráfica como teórica, de la función de oferta de trabajo con el cambio de pendiente hacia atrás, explicación que le sirvió para aplicar a esta función el análisis del efecto renta y del efecto sustitución; lo que hizo dentro del libro titulado *Valor y capital*, aparecido en el año 1939. En este libro siguió una metodología de análisis dinámico con equilibrio general. Citaba autores como Walras, Wicksell, Edgeworth, Pareto y Marshall, de los que tomó lenguaje y conceptos, que ampliaba y reorganizaba. Sin embargo, las deliberaciones que aclaraban el comportamiento de la oferta y la demanda de trabajo, para dar entrada a la discusión del comportamiento del mercado, se encuentran en los capítulos iniciales de la obra la *Teoría de los salarios*, publicada en 1932. En este

segundo libro citado, después de definir el microfundamento a cada lado del mercado laboral, daba paso al análisis institucional por el que recogía la importancia de determinados comportamientos políticos y sociales, en cuanto a sus efectos sobre el ajuste del mercado. Hemos manejado la edición del año 1964, aunque está incluido en la tesis porque fue publicado en 1932 y tuvo eco entre los economistas. Nuestro trabajo de retrospectiva termina en los años treinta porque consideramos que ya quedaron totalmente definidas las funciones de oferta y demanda de trabajo desde las perspectivas macro y microeconómica.

Aparecen en esta edición opiniones encontradas del propio autor consigo mismo. La estructura del libro del año 1964 dejaba intacta, en la primera parte, la publicación original, y a continuación colocó la crítica que realizó G.F. Schove en 1933, asumida por Hicks; continúa esta edición con dos artículos publicados en 1935 y 1936, que no tienen nada que ver con la publicación inicial, pero que sí estaban relacionados con el análisis incorporado en 1939 en la obra *Valor y capital*, porque añadían el análisis dinámico. Acabó el libro con una revisión total de la publicación del año 1932 y pidiendo disculpas por la mala colocación de los capítulos, por el escaso tratamiento de la oferta de trabajo y por el incompleto análisis de la demanda, que inicialmente sólo fue tratada bajo el supuesto de competencia perfecta y que a la luz de la teoría desarrollada por la señora Robinson se consideró en la obligación de matizar.

Dijo el autor de su libro el año 1946:

... me encontré con que, más bien para mi desgracia, se me recibía no como autor del *Valor y Capital* y de una serie de artículos de los que me sentía muy satisfecho (y aun lo estoy), sino como autor de *La teoría de los salarios*, de la que no estaba satisfecho en absoluto. Hay una ocasión que recuerdo más precisamente. Estaba comiendo con un pequeño grupo de economistas

muy eminentes (no daré el nombre de los demás pero uno de ellos era Joseph A. Schumpeter); y en la sobremesa hablábamos por la tarde. Intentaba yo persuadirles de que mi obra *La teoría de los salarios* era un libro definitivamente malo, y ellos intentaban convencerme de que era bueno. No me persuadieron de ello, pero sí de que todavía ejercía un influjo considerable. (Hicks, 1973[1932]: 245)

Nosotros para seguir la coherencia de esta tesis sólo incluiremos los contenidos que aparecieron originalmente en la publicación del año 1932. En este libro presentaba un análisis macroeconómico del mercado de trabajo. El esquema de la obra tenía en el capítulo primero la demanda de trabajo, en los capítulos 2,3 y 4 el comportamiento del mercado, y en el capítulo 5 la oferta. El capítulo 6 recogía las leyes de la distribución y del progreso económico.

Planteado el modelo teórico que le permitía explicar los salarios consideró entonces el análisis institucional en los capítulo siguientes, del 7 al 11; en este caso se podían alterar algunas de las conclusiones inicialmente aceptadas y explicaba las rigideces del mercado.

## 8.2. La oferta de trabajo en Valor y capital

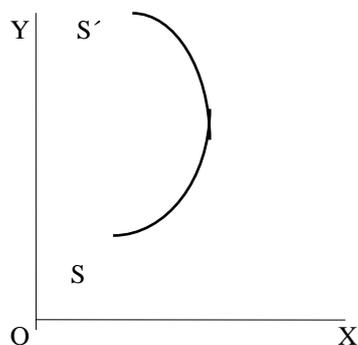
Aquí estaba la novedad fundamental para la reconstrucción racional que estamos haciendo del mercado de trabajo. Explicó la elección individual entre trabajo y ocio basándose en la metodología de la teoría del consumidor:

No es preciso que los objetos que se compran y se venden sean bienes de consumo, o, al menos, no es preciso que lo sean todos; la única condición necesaria es que sean deseables, que se puedan comprar y vender, y que sean susceptibles de ordenarse siguiendo un orden de preferencias (un sistema de indiferencia) *que sea independiente de los precios.*

En consecuencia, están incluidos tanto la demanda de bienes de consumo como la oferta de los servicios de trabajo. Como hemos visto, es fácil imaginar que el asalariado elija una forma de ganar un ingreso más bien que otra porque prefiera un cierto volumen de ingreso ganado realizando determinado trabajo a otro volumen de ingreso ganado realizando una cantidad diferente de trabajo. (Hicks, 1974[1939]: 58)

Incluso representó la función de oferta de trabajo cuando describía el comportamiento de un consumidor, que acudía al mercado como vendedor de mercancías y decidía cuánto estaba dispuesto a intercambiar. Observaba a este agente mientras se estaban produciendo variaciones en sus ingresos en términos monetarios, provocadas por las variaciones del precio de la mercancía que ofrecía. Dependiendo de la respuesta del consumidor, teniendo en cuenta el signo del efecto renta y del efecto sustitución, decidiría quedarse más o menos mercancía según se tratara para él de un bien de demanda normal o de un bien inferior, en el que el efecto renta es de signo contrario al efecto sustitución.

Es probable que las curvas de oferta de este tipo, trazadas en un diagrama que representa precios y cantidades, gire sobre sí misma al llegar a cierto punto. No podemos tener ninguna confianza en que tenga una inclinación positiva.



(Hicks, 1974[1939]: 34 y 35)

En resumen, es sabido que este libro supuso la aparición de la microeconomía moderna en la doctrina económica, y para esta tesis significa la completa explicación del agente económico individual en lado de la oferta de trabajo, con la originalidad de especificar el análisis del efecto renta y sustitución.

La primera vez que se explicaba con rigor argumental el comportamiento del agente individual fue a través de Jevons, donde el individuo era analizado por su actuación en el margen, pero es ahora cuando quedará construida la curva de oferta de trabajo a partir de un agente individual, racional y maximizador de bienestar, función a partir de la que se puede agregar y obtener la representación del mercado.

### 8.3. La demanda de trabajo en la teoría de los salarios

La demanda estaba encuadrada en el comportamiento maximizador de la empresa y por eso:

El único salario al cual es posible la consecuencia de equilibrio es un salario tal que iguale el valor de la producción marginal de los trabajadores. A cualquier salario dado los empresarios preferirán contratar aquel número de trabajadores que hace que su producción marginal - es decir, la diferencia entre la producción física total que está asegurada actualmente y la que debería asegurarse, a partir de la misma cantidad de los demás recursos, si el número de trabajadores aumentara o disminuyera en una unidad - sea igual, en valor, al salario. La demanda de trabajo que realiza cualquier empresario viene determinada de esta forma; y la demanda total de todos los empresarios se determina por la suma de todas las demandas individuales. Como sea que en equilibrio es necesario que la demanda total sea igual a la oferta total, el salario debe ser aquel que facilite el que se dé trabajo a todos los obreros. Debe ser, pues, igual al valor de la producción marginal de los trabajadores disponibles. (Hicks, 1973[1932]: 21 y 22)

Dice un poco más adelante que:

La “ley de la productividad marginal” es considerada por la mayoría de los economistas modernos como el principio fundamental de la teoría de los salarios. (Hicks, 1973[1932]: 23)

Hay que observar que la demanda de trabajo la está analizando con el mercado en equilibrio y con un salario representativo medio, y por eso hay movilidad del trabajo y ausencia de costes de contratación, lo que permite reemplazar a los trabajadores que cobran un salario mayor por otros trabajadores de igual valía (Hicks, 1973[1932]: 21). La condición de equilibrio para la empresa era que se igualaran las productividades marginales ponderadas de los factores de producción (Hicks, 1973[1932]:1 26).

Razonó en términos de posible variabilidad de los métodos de producción y entonces, los cambios en los salarios podían afectar a la demanda de los factores en general, sustituyéndose siempre los factores encarecidos por los comparativamente más económicos. Este argumento resaltaba cómo la variación en el salario podía afectar a la demanda de capital y este resultado es una de las conclusiones que queremos resaltar en la tesis, para explicar posibles rigideces del mercado de trabajo. Si el mercado se ajustaba, entonces podía ocurrir que en los sectores donde se producía de forma intensiva con capital, cómo ahora era comparativamente más rentable que antes, podían tender a expandirse, y eso tiraba de la demanda de capital y de trabajo. Sin embargo, los sectores que demandaban mayor cantidad de factor trabajo ahora bajarían los beneficios retirándose de él algunas empresas y expulsando parados (Hicks, 1973[1932]: 25).

Una vez planteado el modelo teórico sobre demanda de trabajo, en la última parte del capítulo dedicado al comportamiento de la productividad marginal, se preguntaba cómo se ajustaban las empresas en la economía real.

La condición normal del mercado de trabajo consiste en la existencia de una tendencia a la expansión o la contracción de la demanda de trabajo; esta tendencia es la forma en la que las fuerzas descritas en la teoría de la productividad marginal ejercen su presión sobre el nivel de salarios. (Hicks, 1973[1932]: 31)

Piensa Hicks que en el mercado de trabajo se producían desajustes constantemente, pero las empresas que ya decidieron su demanda de mano de obra se veían comprometidas durante un período de tiempo, lo que no les permitía acoplarse totalmente a la nueva información de los mercados. Si la economía real estaba variando por cambios en los gustos de los agentes, por cambios en la tecnología, por alteraciones en la producción en general, o en la oferta de los factores, o en la eficiencia de factores, entonces se estaba alterando la productividad marginal del trabajo. La perturbación en la productividad del trabajo no implicaba que los salarios se alteraran rápidamente porque las empresas ya estaban diseñadas en la cantidad de capital que utilizaban y no se podían ajustar nuevamente, necesitaban tiempo.

A corto plazo, por lo tanto, es razonable esperar que la demanda de mano de obra será muy poco elástica, puesto que la posibilidad de ajustar la organización de la industria a un nivel de salarios distinto es relativamente pequeña; pero si se toma en consideración el tiempo, la elasticidad crece en forma muy importante. (Hicks, 1973[1932]: 30)

#### 8.4. El mercado de trabajo

Los capítulos dedicados al mercado de trabajo son el segundo, tercero y cuarto. Empezaba admitiendo que el mercado no se encontraba en equilibrio porque las condiciones que determinan la oferta y la demanda estaban variando continuamente y las empresas no podían responder con la misma rapidez debido a la imposibilidad de

alterar continuamente su estructura fija. Admitía que en la vida real podían aparecer diferencias salariales que no eran muy interesantes de analizar si habíamos introducido supuestos como la movilidad de mano de obra y la homogeneidad del factor trabajo, los salarios *normales* son los que representaban a la media.

Aquellos hombres cuya capacidad es claramente inferior a la media no encontrarán ocupación alguna, excepto en los casos de especial benevolencia, a menos que estén dispuestos a percibir salarios algo menores a los normales. (Hicks, 1973[1932]: 43)

Los desajustes del mercado le introdujeron en la explicación del desempleo. La interesante pregunta que planteó fue si era posible explicar el desempleo junto con un crecimiento salarial. Observó que algunas clases de paro tendían a bajar los salarios pero no otras.

Explicó lo que consideró paro *normal*: los trabajadores cuyo rendimiento está por debajo del habitual, los parados por las condiciones estacionarias de la industria que prescindía de trabajo en determinados periodos de tiempo, y el paro voluntario (Hicks, 1973[1932]: 48 y 49), y le parecía que este tipo de desempleo no hacía caer mucho a los salarios. Sin embargo, consideró que sí cambiaban las remuneraciones con intensidad, cuando se producían variaciones en la demanda y en la oferta de trabajo, que también explicaba la aparición de paro, era asumido de forma más brusca por los agentes del mercado.

El caso de las empresas cuya demanda de trabajo fluctuaba mucho porque la actividad que desarrollaban era temporal podía explicar en parte el desempleo, y esta explicación se aproxima a la teoría de los contratos implícitos, por la que las empresas mantienen salarios estables a pesar de las variaciones a las que se ven normalmente sometidas por los ajustes de la producción.

Si el salario pagado por la empresa es un “salario estable” se halla comprendido entre el salario “débil” y el salario “fuerte” pagado por las demás empresas, de forma que las condiciones ofrecidas para un largo periodo de empleo resulten casi igualmente atractivas, los hombres no se verán impelidos a cambiar rápidamente de empresa para conseguir una mejora que puede ser transitoria. A largo plazo, y esto es absolutamente cierto, un sistema se demostrará que se adapta mejor que otro al sector industrial que corresponda, reemplazándolo paulatinamente. El sistema victorioso aparecerá, entonces, como “una costumbre del sector”.(Hicks, 1973[1932]: 53)

Planteó también las imperfecciones del mercado de trabajo que acontecían ante posiciones dominantes de trabajadores y empresarios (Hicks, 1973[1932]: 63 - 67).

#### 8.5. La oferta de trabajo en la Teoría de los salarios

La elección del trabajo por parte de un agente representativo dependía de sus preferencias frente a la tarea realizada y a la retribución percibida.

Analizó el comportamiento de uno y el comportamiento de grupo, y no siempre se podía razonar igual. Si suponía una función de oferta individual era posible aumentar el salario a cambio de trabajar más horas, pero si lo hacía el conjunto de trabajadores entonces se podía favorecer una caída en los salarios.

Es perfectamente posible que una acción individual de cierta clase pueda incrementar el salario de un hombre (a expensas, si queremos, de una reducción infinitésimamente pequeña de los salarios de los demás), mientras que si un elevado número de trabajadores actúa de esta manera, la pérdida rebasará el beneficio obtenido. (Hicks, 1973[1932]: 83)

Analizó las razones que podían afectar a los cambios en la oferta individual de trabajo y las encuadró en tres: porque cambiaran las condiciones de trabajo pactadas,

porque se hubiera producido un cambio en el salario de hecho, y por el resultado de una variación en la situación global en la que desarrollaba su trabajo.

La forma de reaccionar el trabajador llevaba implícito el análisis, que todavía no había desarrollado, del efecto renta y sustitución. Consideró el caso general o comportamiento normal de un trabajador al individuo que se siente estimulado a trabajar si el salario aumenta: pendiente positiva de la función de oferta de trabajo (Hicks, 1973[1932]: 85). Y matizaba a continuación que si los salarios cambiaban entonces:

La utilidad marginal de la renta cambiará, y, por tanto, la cantidad de trabajo realizado, debe cambiar también, para restablecer el equilibrio.

Se ha pensado en algunas ocasiones que un cambio en los salarios afectará en sentido contrario al deseo de trabajar; pero no hay justificación lógica para tal opinión. Si la cantidad que se paga por unidad de producción disminuye, de aquí no se debe seguir inevitablemente que los hombres deseen trabajar más duramente. (Hicks, 1973[1932]: 87)

No dibujó la función de oferta que sí aparecía en *Valor y capital*.

#### 8.6. El comportamiento de las instituciones

La segunda parte del libro recogía el análisis institucional considerando que “ha llegado el momento de que avancemos un paso más hacia la actualidad”.

Introdujo el comportamiento de los sindicatos, de las uniones entre empresarios y de la protección y regulación de los salarios por parte del sector público. Con esta aproximación “real” explicaba por qué el mercado de trabajo tenía dificultades para ajustarse en precios.

Sobre los sindicatos dijo:

Proteger el nivel de vida (que puede entenderse como salario monetario o, en periodos de alteraciones monetarias, como salario real), mantener unos salarios justos, y asegurar a los trabajadores su participación en los beneficios extraordinarios, son los fines clásicos de la política salarial de los sindicatos. (Hicks, 1973[1932]: 117)

La estrategia sindical aparecía comentada así:

En primer lugar, el poder de los sindicatos para elevar o mantener los salarios por encima del nivel competitivo es muy superior en épocas de expansión que en épocas de depresión...Pero más importante es el hecho de que cuando la coyuntura es favorable, el coste de una huelga será para el empresario inmensamente mayor. (Hicks, 1973[1932]: 128)

El interés de las uniones de empresarios surgía como contrapeso a la lucha sindical (Hicks, 1973[1932]: 136-139).

Introdujo un interesante concepto que llamó *curva de concesiones del empresario*, en la que supuso que un aumento de los salarios reduciría los beneficios y con ello la expansión económica.

En una industria en expansión, donde los beneficios son anormalmente altos, la elevación artificial de los salarios puede causar no una contracción, sino un retardo en la expansión. Pero la reducción de los beneficios anormales, debida a una elevación en los salarios, disminuye el incentivo a invertir en esa industria; por lo tanto se reduce el incentivo a la expansión de las empresas ya existentes, o el de las empresas nuevas a entrar en ella; y la expansión de la industria, en conjunto, será menor de lo que habría sido. En una industria en contracción, donde los beneficios ya son anormalmente bajos, los salarios elevados aceleran la depresión. (Hicks, 1973[1932]: 148)

Los efectos de la regulación salarial le permitieron establecer un conjunto de razonamientos que podrían explicar la aparición de paro por el ajuste del mercado a través de cantidades, cuando se estaban produciendo rigideces en los precios por intervención institucional.

En el capítulo que dedicaba a la aparición de los distintos grupos de presión en el mercado de trabajo decía:

La rigidez de los salarios, o la resistencia que con éxito ejercieron los sindicatos a una presión a la baja, que era el factor predominante de la posición económica de Inglaterra entre 1925 y 1931, fue posteriormente reforzada por una consecuencia indirecta de los acuerdos nacionales. Los amenazados cambios en los salarios no podían producirse gradualmente y en una escala reducida; se precipitaron hacia las primeras páginas de los periódicos, y promovieron situaciones que los políticos no pudieron ignorar. Fue imposible para los gobiernos mantenerse al margen de las disputas; y, tan pronto como intervinieron, adquirieron cierto grado de responsabilidad en los resultados. Por evidentes razones electorales, todo gobierno democrático es extremadamente escrupuloso en evitar que se le asocie con reducciones de salarios; y de esta forma la influencia del Estado casi siempre se encaminó contra los ajustes, que se hicieron necesarios para su propia política. (Hicks, 1973[1932]: 143)

#### 8.7. Conclusiones hicksianas del mercado de trabajo

En resumen, el mercado de trabajo que presentó Hicks estaba explicado desde la perspectivas microeconómica y macroeconómica. En el primer caso quedaba situado dentro del modelo de competencia perfecta, con el comportamiento encajado de todos los agentes, primero para un individuo y luego para todos, cada uno de ellos maximizadores de bienestar y de beneficio según fueran consumidores o empresas.

La presentación gráfica de la oferta de trabajo que hizo en *Valor y capital* recogía por primera vez la explicación del cambio de la pendiente de la función

individual, incluyendo el análisis del efecto renta y el efecto sustitución. Sin embargo, fue parco en la explicación de la demanda de trabajo que sólo aparecía indirectamente como demanda de un factor de producción.

El mercado de trabajo macroeconómico está en *La teoría de los salarios* con la misma estructura que se ha escogido para la tesis: estudió alternativamente la oferta, la demanda y el mercado, con o sin equilibrio, lo que le permitió dar entrada al desempleo.

Una vez planteada toda la teoría del mercado, se acercó a lo que llamó economía “real” para dar explicaciones a las rigideces que observó en el mercado del factor, y es en ese momento cuando introdujo el análisis institucional incluyendo a los sindicatos, a los empresarios y a la legislación, todos ellos presionando en el mercado de trabajo, lo que llevaba a un conjunto de razonamientos que podrían explicar la aparición de paro por el ajuste del mercado en cantidades, cuando se estaban produciendo rigideces en los precios.

## **9. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO IV**

Los economistas incluidos en el capítulo IV fueron los constructores de la economía laboral desde los ángulos micro y macroeconómico, que como sabemos no surgieron de la nada, y fue la acumulación de conocimientos adquiridos de las generaciones anteriores lo que desemboca en el presente armazón teórico. Los avances habían sido continuados y se fueron construyendo sobre un edificio cada vez más robusto que sigue creciendo, pero los que encajaron coherentemente a todos los mercados y explicaron como actuaba un agente individual, racional y maximizador, dentro de una metodología hipotético deductiva de la teoría económica son los autores que se han incluido en este capítulo. Dejaron explicada la estructura del mercado.

Si repasamos las aportaciones específicas de cada uno de ellos, vemos que Marshall y Walras introdujeron el planteamiento de la economía desde la perspectiva de una comprensión general en un modelo de competencia perfecta donde regían las leyes del mercado sin rozamientos. Marshall mediante el equilibrio parcial separaba aspectos concretos para aclarar el comportamiento de los agentes y de los mercados aislados, como hace ahora habitualmente la teoría económica; y con esta metodología explicaba el mercado de los factores de producción y concretamente el mercado de trabajo.

La demanda de trabajo era la consecuencia del comportamiento maximizador de las empresas, como ya se sabía, pero introdujo Marshall la explicación de las leyes de la demanda derivada dentro del libro V de los *Principios*. La oferta de trabajo quedaba explicada por el agente jevoniano, al igualar en el margen la desutilidad del trabajo con la utilidad que se deriva por participar en la producción.

Lo novedoso aparecía cuando trataba de explicar el mecanismo de ajuste del mercado. Como es sabido, Marshall lo explicaba por la variación de las cantidades en el tiempo, y esto permite describir bastante bien la aparición del desempleo mientras se acoplan todos los individuos a la correcta información del mercado. Introdujo en este proceso hacia el equilibrio la necesidad de la formación de la mano de obra, que podía haberse quedado desfasada y tendría necesidad de reciclarse, incluso implicó en este perfeccionamiento a dos generaciones distintas, al ser los padres los responsables de la educación de los futuros trabajadores y por ello decisores de las profesiones que serían demandadas en el mercado laboral. El tiempo y el capital humano eran básicos para aproximarse al equilibrio del mercado, dado un nivel tecnológico. Este tipo de razonamiento era compatible con la persistencia de desajustes entre la oferta y la demanda mientras los agentes se iban adaptando a la nueva información e iban

aprendiendo de los errores, esa tendencia de la economía tenía similitudes con los procesos biológicos por los que se aprende y se cambia en el camino hacia el equilibrio.

Vislumbró las diferencias del análisis micro y macro, éste último enfoque lo denominó punto de vista social, donde introdujo el análisis institucional del mercado de trabajo a través de las costumbres, reglamentos de asociaciones, imperfecciones del mercado, diferencias de información y relaciones internacionales. Dentro de este análisis institucional, cuando explicaba las ganancias del trabajo, insertó el problema de la incertidumbre en el comportamiento de los agentes; la inseguridad era mayor para los trabajadores que para las empresas lo que le hizo razonar en términos de la moderna teoría de los contratos implícitos.

Por último, interesa resaltar cómo intercaló los problemas económicos dentro de una economía abierta al comercio exterior, con fluctuaciones de crédito y problemas de ocupación.

Marshall, Wicksteed, Wicksell y Edgeworth introdujeron las matemáticas para facilitar el lenguaje y la comprensión de la ciencia económica, todos ellos explicaron la demanda de los factores con funciones de producción homogéneas de grado uno, y por ello el problema del agotamiento del producto quedaba resuelto: a cada factor de producción se le remunera de acuerdo con su productividad marginal. La suma de las productividades individuales se agotaba con el producto obtenido.

Wicksteed presentó en 1894 una elegante explicación de la demanda de factores dentro del análisis del equilibrio parcial, aunque Walras la había incluido conceptualmente en la edición de los *Elementos* 1900 y Marshall en el apéndice matemático número 14 de los *Principios* en el año 1890. La explicación de Wicksteed fue original porque introdujo directamente el instrumental matemático, no como Marshall y Walras que lo hicieron como complemento al final de sus libros. Además,

reconoció Wicksteed la dificultad de la medición de la productividad marginal de los factores cuando no se daban las condiciones de competencia perfecta, o cuando resultaba difícil separar un factor del conjunto de insumos para establecer la variación de la producción con respecto a uno de ellos.

Edgeworth resaltó el problema teórico de la agregación para determinar el comportamiento del mercado, y vislumbró la dificultad de las interferencias en el equilibrio del mercado del factor trabajo cuando aparecían presiones entre los distintos grupos de negociación, como los sindicatos.

Clark utilizaba una mezcla entre el razonamiento ricardiano de la renta y el modelo de competencia perfecta para estudiar la remuneración de los factores según el método de la productividad marginal. Introdujo un interesante gráfico que también aparecía en el apéndice matemático de los *Principios* de Marshall (Marshall, 1994[1890]: 687), pero Clark lo explicaba con más detalle. Cruzaba los razonamientos entre los factores fijos y variables, para concluir que le daba lo mismo decir que la productividad marginal era la forma de determinar la remuneración del factor, o que era el residuo de la renta lo que medía la remuneración de dicho insumo. Añadió a su explicación económica principios éticos que evitarían el robo institucional, es decir, que los factores tenían que recibir la totalidad de su aportación al producto obtenido, así sería correcta la distribución del ingreso nacional.

Todos los estudiosos de la teoría de la producción introdujeron la relación de los factores capital y trabajo, normalmente a través de la función de producción que se suponía conocida dado un estado de la tecnología, pero Clark, Marshall y Edgeworth resaltaron la importancia de la toma de decisión de la estructura fija de la empresa, o capital invertido, porque comprometía la futura adaptación de las decisiones en un plazo de tiempo; esto es importante porque explicaban por qué no era posible alterar el factor

variable, trabajo, continuamente ante los cambios en los precios de los bienes e insumos, lo que podía hacer aparecer cierto grado de rigidez salarial o desempleo. Este mismo razonamiento lo encontramos también en Hicks.

Keynes, junto con Hicks, introdujeron el modelo del mercado de trabajo dentro de la visión macroeconómica, para ello utilizaron toda la teoría que se encontraba ya a su disposición: la explicación microfundamentada de la demanda de trabajo, de la oferta y del equilibrio del mercado.

Descuidó Keynes el problema de la agregación de los agentes que suponía implícitamente resuelto al utilizar funciones de representación nacional. No fue el caso de Hicks, que sí hacía una introducción sobre el comportamiento individual del agente representativo al principio de *La teoría de los salarios*, después ya podía argumentar en términos agrupados.

La novedad keynesiana estaba en la representación de la función de oferta de trabajo que no dibujó pero sí definió: era continuamente constante para un salario dado hasta que alcanzado el volumen de empleo máximo se hacía creciente. Este tipo de comportamiento tiene muchas implicaciones, entre ellas que la demanda de trabajo puede aumentar sin que suban los salarios nominales, que eran los que observaba Keynes, y que puede haber equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo pero por debajo del pleno empleo, lo que daba entrada a la explicación keynesiana del paro involuntario.

El modelo keynesiano, como es conocido, rechazaba la ley de Say, lo que añadía un componente dramático al macroequilibrio con desempleo. Para Keynes el engranaje del equilibrio general se podía disgregar en la comprensión de la interrelación de tres mercados: de bienes, de dinero y de trabajo. Todos ellos sometidos a los ciclos económicos que se justificaban, en última instancia, por las variaciones en la inversión

nacional que dependía de las decisiones empresariales cuando comparaban la rentabilidad de las empresas, que llamó eficiencia marginal del capital, con el tipo de interés, que era la rentabilidad de los mercados de capitales o inversión fuera de ellas. Las expectativas de los empresarios, algo depresivos, estaban muy influenciadas por la demanda de bienes, que según variaba hacía cambiar la producción.

Introdujo por primera vez la diferencia entre el análisis microeconómico y el macroeconómico explícitamente, y dijo que había que ser coherente dentro de la interpretación de una economía agregada, para ello era conveniente seguir el mismo método que la microeconomía en la determinación de los precios. Esto le llevó a presentar en el capítulo 21 un discernimiento del nivel general de precios a través de las funciones de oferta y demanda.

Dentro de la oferta de bienes incluía la información del mercado del factor trabajo, y por ello un encarecimiento del salario suponía un movimiento teórico de la función de oferta a la izquierda, que elevaba el nivel general de precios, dada una función de demanda agregada decreciente que recogía tanto la demanda de bienes como la demanda de dinero. Esta presentación de la oferta y la demanda agregadas introdujo en la profesión la discusión de la relación entre salarios y precios.

En cuanto a las disquisiciones que hizo sobre el efecto de la variación de los salarios sobre el ciclo económico, concluyó que lo mejor para no alterar las decisiones empresariales que afectaban primordialmente a la evolución del ingreso nacional era conveniente la rigidez salarial, que por otra parte le parecía muy ajustada a la conducta de los trabajadores porque así reducían la incertidumbre en los empleos.

*La Teoría general* es un libro de teoría y en ese contexto queremos interpretar el modelo keynesiano, no creemos que de él se derive la justificación de las intervenciones que se hacen desde la política económica tradicional keynesiana.

Sí es la *Teoría general* un libro de exagerada explicación de la rigidez salarial, que ha dado pie a que surgieran otras teorías dentro de la misma hipótesis de inflexibilidad, como los salarios de eficiencia y los contratos implícitos o el modelo *insider-outsider* (Solow, 1992: 41-44, 66-67), aunque como ya reflexionamos en las conclusiones del capítulo 2, estas ideas se encontraban embrionarias en algunas disquisiciones de los economistas clásicos.

El último autor que se ha incluido en este capítulo es Hicks, tanto por la presentación del mercado de trabajo agregado que hacía en la *Teoría de los salarios* como por la explicación del comportamiento del agente individual laboral que desplegaba en el libro de microeconomía titulado *Valor y capital*. Hay que destacar el análisis del cambio de la pendiente de la función de oferta, observado a partir de la teoría del consumidor con la inclusión del efecto renta y del efecto sustitución.

Microfundamentó además Hicks las funciones de oferta y demanda del mercado de trabajo para poder explicar luego en términos agregados, así lo hizo dentro de su libro de macroeconomía laboral titulado la *Teoría de los salarios*. En esta obra presentaba primero el comportamiento del factor trabajo para el caso más sencillo bajo los supuestos de la competencia perfecta, pero luego introducía el análisis institucional por el que las reglas del juego que se desarrollaban en el mercado podían explicar las rigideces salariales y las situaciones de desequilibrio del mercado de trabajo.

Como se ha visto, el armazón que explicaba la economía laboral dentro de la teoría económica ortodoxa estaba explicitado al final de los años treinta con los autores incluidos en este capítulo de la tesis.

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES**

Parte I. La reconstrucción racional de la teoría económica del mercado de trabajo

Parte II. La reconstrucción histórica del mercado de trabajo

Parte III. La aportación de la economía laboral al avance del conocimiento en la teoría económica

Parte IV. Fortalezas y debilidades del mercado de trabajo

En este capítulo de conclusiones se presentan cuatro apartados: la reconstrucción racional de la teoría económica del mercado de trabajo, la construcción histórica de la teoría económica del mercado de trabajo, la aportación de la economía laboral al avance del conocimiento de la teoría económica y las futuras líneas de investigación.

En el primer apartado, titulado la reconstrucción racional, se ha situado el origen de las funciones de oferta y demanda de trabajo y del funcionamiento del mercado en el ajuste del corto y del largo plazo, lo que da entrada a discutir la flexibilidad salarial y el desempleo.

El objetivo de este primer bloque es escoger, desde la óptica de la historia del pensamiento económico, a los autores que consideramos responsables de la teoría económica actual. El ángulo con el que se les ha observado es el de la ortodoxia económica, pero sin olvidar otras visiones críticas para contrastar los modelos y reflexionar sobre otras aportaciones alternativas, que en general, ayuden a establecer las predicciones que se hacen desde la economía laboral.

Al establecer los antecedentes originales del mercado de trabajo, a partir de la determinación de las funciones de oferta y demanda, se introduce la explicación de cómo se ha ido escalonando el edificio de la economía laboral.

Para determinar el desarrollo teórico de los modelos se entra en las explicaciones de la microfundamentación de las funciones de oferta y demanda, con los autores principales reseñados en cada caso. Ambas funciones, oferta y demanda de trabajo, arrancan con los primeros marginalistas, aunque se pueden establecer algunos anclajes anteriores encuadrados principalmente dentro de la primera mitad del siglo XIX. La macroeconomía del trabajo queda definida en la década de los años treinta del siglo XX.

La tesis parte del modelo de competencia perfecta como referencial, tanto en los mercados de bienes como de trabajo. Esto permite realizar de forma coherente la agregación del comportamiento de los agentes, para dar entrada a la perspectiva macroeconómica. Una vez realizado el paso anterior, se incluyen las imperfecciones del mercado de trabajo, lo que nos lleva a la competencia imperfecta, a la economía institucional y a otras visiones críticas con la ortodoxia económica.

Situado el estado de la cuestión, se presenta dentro de un subapartado denominado nuevas teorías otros ángulos que explican la economía del trabajo. En primer lugar colocamos a la economía neoinstitucional, que acepta los supuestos neoclásicos como punto de partida. Sin embargo, amplía la visión al incluir las reglas del juego y el interés de los agentes a cambiarlas para mejorar sus posiciones en los mercados, esto determina la necesidad de definir claramente los derechos de propiedad y considerar los costes de transacción y de información para las empresas y los trabajadores cuando toman sus decisiones. Lo que puede aportar a la economía laboral este tipo de análisis hace recapacitar sobre el tratamiento de la empresa en la teoría económica tradicional, y por tanto sobre el comportamiento de la demanda de trabajo. Si se revisa la teoría de la empresa habrá que revisar cómo se lleva a cabo la contratación interna empresarial para la microeconomía.

Otras visiones críticas que se presentan son más drásticas y no aceptan la ortodoxia económica plateada en la tesis. En este caso encontramos tres prismas analíticos, el primero denominado también institucional, el segundo es la explicación de los mercados internos y el tercero es el análisis dual de la economía del trabajo. De estos tres ángulos críticos de la economía laboral nos interesa el caso de los mercados internos de trabajo, que explica la contratación a partir de reglas administrativas que se organizan dentro de las empresas, se produce con ello la promoción interna de los trabajadores que ya se encuentran contratados. Dicha jerarquía interna puede explicarse por reducción de los costes de transacción e información para las empresas. Si se acepta este supuesto aparece una gran dificultad para establecer reglas de comportamiento general del mercado de trabajo.

Para completar las conclusiones se incluye el segundo apartado, titulado la construcción histórica del mercado de trabajo. En éste caso se presenta el desarrollo cronológico que ha seguido la teoría económica que estudia el factor trabajo. Por lo tanto, ahora no sólo nos interesa la validez de los modelos sino la senda por la que han ido surgiendo. El trazado se inicia con los preclásicos y continua con los clásicos, marginalistas y neoclásicos, cerrándose con la aparición de los primeros macroeconomistas.

La importancia del segundo apartado es metodológica, puesto que se han incluido teorías obsoletas desde la óptica actual, cosa que no se hizo en la primera sección. La justificación es que todas las teorías que se han presentado aquí son importantes, algunas porque explican bien, y las que no lo hacen porque permitieron con su rechazo ir sustituyéndolas por otras, es decir, se ha seguido el método de falsación de la ciencia.

En el segundo apartado se destacan también los embriones de las teorías que luego, con aparato económico y matemático robusto, se han desarrollado a lo largo del siglo XX.

El tercer objetivo es situar a la economía laboral en la vanguardia de la teoría económica debido a la complejidad del mercado de trabajo, que necesitaba explicaciones dentro del campo de la competencia imperfecta y del análisis institucional por las características de los agentes implicados que ejercían presiones en defensa de intereses particulares de grupos, lo que desembocaba en la necesidad de explicar la persistencia del desequilibrio para comprender mejor el problema del desempleo.

El capítulo V se cierra con un tercer bloque titulado futuras líneas de investigación: fortalezas y debilidades del mercado de trabajo. La capacidad explicativa de los modelos actuales se entremezcla para presentar, a nuestro juicio, cómo se debe enfocar el estudio del mercado de trabajo.

La economía laboral exige una visión del equilibrio del mercado con ajustes a largo plazo, para permitir a los agentes adaptarse a los cambios que se producen en todos los mercados de bienes y de factores de producción. Esto es compatible con la existencia de desequilibrios a corto plazo.

Si se introduce tiempo en el análisis de la oferta de trabajo, ésta conviene definirla a través de la teoría del capital humano, lo que explica cómo la oferta de trabajo se enfoca hacia las profesiones que resultan más rentables y permite, a su vez, que los desajustes del mercado aparecidos en el corto plazo tiendan a disminuir.

La demanda de trabajo, determinada por la empresa y explicada tradicionalmente por la función de productividad marginal resulta insuficiente porque no recoge las aportaciones de la nueva teoría de la empresa. Si las firmas son estructuras jerarquizadas por contratos, porque ello significa menores costes de transacción,

entonces es posible que la descripción de los mercados internos de trabajo pueda ayudar a conocer mejor el comportamiento de la demanda del factor.

Por último, las interferencias que la ley, la costumbre y los grupos de presión provocan actuando sobre este mercado favorece la aparición de costes de transacción y de información, lo que aconseja estudiar a la economía laboral a la luz del análisis neoinstitucional.

## **Parte 1**

# **LA RECONSTRUCCIÓN RACIONAL DE LA TEORÍA ECONÓMICA DEL MERCADO DE TRABAJO EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO**

El mercado de trabajo se puede enfocar desde distintos ángulos. Dentro de la ortodoxia económica se puede construir desde la teoría microeconómica y desde la macroeconómica; a partir de ahí, tanto desde la perspectiva de la micro como de la macro, se analiza el tipo de mercado de los diferentes modelos económicos: competencia perfecta e imperfecta. La tendencia del mercado de trabajo hacia el ajuste en precios y cantidades permite dar entrada a la problemática del desempleo.

Lo que nosotros hacemos en este apartado es elaborar la construcción racional del mercado de trabajo para la teoría económica ortodoxa, dividida entre autores de corte neoclásico y keynesiano. Luego, frente a esa ortodoxia, enfrentamos todas las teorías recogidas en la tesis para dejar trazada nuestra futura línea de investigación.

El método que se sigue en esta investigación es presentar a los autores originales que han ido creando la teoría económica del mercado de trabajo. Se busca concretar la

senda originaria por la que se ha desarrollado la construcción de la economía laboral, asignando cada noción a los pioneros que abrieron camino y ayudaron a la difusión de los conceptos que han erigido la teoría actual. Se destacan los avances que han escalonado el armazón de los modelos de la economía del trabajo. En definitiva, buscamos las explicaciones de cómo se han conformado las funciones de oferta y demanda de este mercado que es lo que define a los modelos tratados, lo que dará paso a la discusión de la tendencia o no hacia el equilibrio del mercado y sus consecuencias sobre el desempleo, según cada modelo.

## 1.2. La construcción de la demanda de trabajo en la historia del pensamiento económico

El fundamento teórico de la demanda de trabajo interesa realizarlo desde el lado de la microeconomía, para luego poder ampliar hacia el análisis macroeconómico. La metodología que se utiliza para definir la demanda de trabajo parte de un agente individual, libre, racional y maximizador, bajo el modelo de competencia perfecta donde se pueden agregar los comportamientos individuales. Se construye la función de demanda de trabajo como puente entre el proceder maximizador de la empresa y el mercado de factores, donde es la compradora, lo que nos lleva a denominar a la demanda de los factores demanda derivada de la producción de un bien genérico  $x$ .

La distinción entre la demanda de trabajo en el corto y en largo plazo es importante, porque en el primer caso se puede considerar que el precio de las mercancías y de los factores es conocido para la firma, cuando establece su criterio de producción, mientras que en el largo plazo desconoce dichos valores. Esta distinción de la variable tiempo la introdujo Marshall en los *Principios* de 1890 - según el tiempo que se deja para observar la reacción de los agentes del mercado, se estará dejando mayor capacidad de reacción a los implicados para que cambien sus conductas ante la nueva

información -. Al introducir Marshall esta perspectiva de ajuste puso más peso en la variable cantidad, que era la que dirigía a las empresas hacia el equilibrio del mercado.

### 1.2.1. *La senda que explica la construcción de la función de demanda de trabajo*

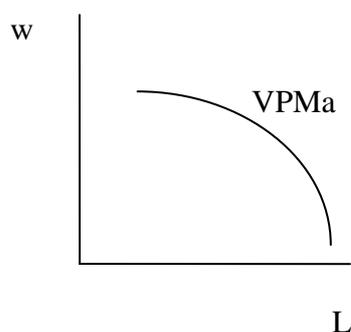
La demanda de trabajo se decide en las empresas, por tanto, el punto de partida tiene que arrancar de la función de producción en la que se relacionan los inputs y el output, con un comportamiento empresarial concreto. Lo que la empresa está dispuesta a pagar por el factor trabajo a medida que cambia la cantidad utilizada es la función de demanda del factor.

La condición de máximo beneficio exige que el ingreso marginal sea igual al coste marginal, que dicho de otra forma es cuando se cumple que el ingreso del producto marginal es igual al coste marginal del factor; por ello, la condición de equilibrio puede representarse con la igualdad entre la productividad marginal del trabajo y el salario real.

La función que determina la cantidad demandada de factor variable, en este caso factor trabajo, es la productividad marginal multiplicada por el precio del producto, función que se denomina valor de la productividad marginal.

Gráficamente :

GRÁFICO 1



El eje de coordenadas relaciona para cada salario la cantidad de trabajo que demanda la empresa cuando maximiza el beneficio.

Si agregamos al conjunto de empresas que se quieren analizar, entonces se observa que la curva de demanda de la industria no es simplemente la suma de las curvas de demanda de cada empresa. Hay que tener en cuenta las alteraciones que se producen en la cantidad de factor utilizado por cada empresa, que puede estar cambiando la producción final conjunta, y eso altera el precio de venta del producto que altera a su vez la demanda del factor; la pendiente final dependerá de todas las demandas individuales. Si por ejemplo, se produjera una disminución salarial que favoreciera la demanda del factor utilizado, aumentaría la producción para toda la industria, entonces caería el precio de venta del producto y con ello se frenaría en parte la expansión (Estrin y Laidler ,1995: 349 y 350). Este efecto implicará que la pendiente de la curva de demanda de la industria sea más inclinada que las curvas individuales de cada empresa.

Todo lo que se ha incluido hasta aquí del análisis del corto plazo tiene los antecedentes en Walras, Marshall, Wicksteed, Edegeworth y Wicksell, para el modelo de la competencia perfecta, y la señora Robinson para la competencia imperfecta, con la aportación temprana de Von Thünen en el cálculo de la productividad marginal. El análisis gráfico de la productividad tiene sus orígenes en la explicación de la renta ricardiana y se encuentra inicialmente trazado por Jevons, Marshall y Clark.

### 1.2.2. *La productividad marginal*

Para medir la productividad marginal, que permite conocer la demanda de trabajo, nos remontamos originalmente a Von Thünen, que introdujo incrementos infinitesimales con cálculo diferencial para expresar cómo cambiaba la producción con

respecto a un factor variable. Observó cómo a medida que se empleaban cantidades adicionales de capital y trabajo aumentaban simultáneamente el rendimiento de la producción y el coste. El análisis por el que se igualan las dos cantidades en el margen está en Von Thünen, ya que estableció el razonamiento que explicaba cómo los aumentos de la cantidad de factor utilizado se producían hasta el punto en que el incremento del coste se igualaba con el aumento del rendimiento de la producción.

Consideró un trabajador medio representativo e introdujo en su análisis anotaciones matemáticas. En ellas denominó al salario de un año de trabajo para una familia:  $a + y$ . Por  $a$  entendía la parte correspondiente a la subsistencia e  $y$  era el excedente ganado por encima del límite inferior. Mediante manipulaciones matemáticas llegaba a determinar una expresión del salario natural:  $A = \sqrt{ap}$ ; a la que había llegado razonando en términos de productividad marginal con respecto al factor trabajo (Von Thünen, 1966[1842]: 251). En el margen, la cantidad añadida de trabajo que sería empleada para producir más era absorbida por el salario (Hall en Von Thünen, 1966[1842]: xl). Marshall y Clark consideraron a Von Thünen el descubridor del concepto del ingreso de la productividad marginal (Clark, 1931[1899]: 322) y (Marshall, 1963[1890]: 429 y 430).

### 1.2.3. *La función de producción y la demanda de trabajo*

El comportamiento maximizador de la empresa se encuentra en Walras, de donde se desgaja la función de la demanda derivada del factor. En el modelo de equilibrio general el mercado es de competencia perfecta y se encuentra en equilibrio, lo que permite resolver el sistema de ecuaciones.

El beneficio de la empresa es cero y la tarea empresarial conecta el mercado de bienes con el mercado de los factores, a partir de un comportamiento minimizador del

coste. Walras en la edición de 1874 dio por conocidos los coeficientes técnicos de la producción - que son las cantidades de cada uno de los servicios productivos que se utilizan en la fabricación de los bienes -, pero aclaró más tarde, en 1900, que dichos coeficientes podían no estar dados, y entonces se determinarían a la vez que los precios de los servicios.

En la Sección VII de la cuarta edición de 1900 realizaba el análisis de la productividad marginal. Conocida la función de producción calculaba las variaciones de ésta con respecto a los factores productivos, igualándose las respectivas productividades ponderadas en el margen:

Dada  $Q = \phi(T, P, K...)$  siendo T, P y K los factores de producción utilizados, respectivamente tierra, capital humano y capital, la variación de la producción podía deberse a la sustitución de los factores, pero era necesario para mantener el coste mínimo que se cumpliera:

$$\frac{P_t}{\partial\phi} = \frac{P_p}{\partial\phi} = \frac{P_k}{\partial\phi} = \dots$$

Walras comentaba en los *Elementos* que el germen de la teoría de la productividad marginal se encontraba en los capítulos VI y VII de la *Teoría de la economía política* de Jevons y, que posteriormente había sido estudiada especialmente por Wood, Hobson, Clark y Montemartini. Éstos autores se mantenían dentro del campo empírico y lo que se debía hacer era ligarla con la ecuación de producción (Walras, 1987 [1900], 626).

El análisis de la productividad marginal que se asigna a Von Thünen y que tiene los antecedentes en la teoría de la renta de Ricardo, según decía Jevons en su *Teoría*, originalmente se encontraba en la teoría de la renta presentada en el tratado de James Anderson, publicado en 1777, y titulado *An Inquiry into the Nature of the Corn Laws*,

*with a view to the Corn Laws proposed for Scotland.* Jevons, sin citar a Ricardo, dentro del capítulo VI titulado teoría de la renta, pasaba a través de autores como McCulloch, James Mill y J.S. Mill, para acabar con una expresión matemática que recogía cómo cambiaba la producción en distintas parcelas de tierra cuando se alteraba la cantidad de trabajo. Llegó a igualar las relaciones finales entre el producto y el trabajo:

$$\frac{dx_1}{dl} = \frac{dx_2}{dl}$$

$\frac{dx}{dl}$  representa la productividad decreciente del trabajo en una parcela de tierra

(Jevons, 1998 [1871], 219).

La explicación matemática de la demanda de un factor para el modelo de competencia perfecta quedaba concretada en el ensayo de Philip H. Wicksteed, *The Coordination of the Laws of Distribution*, publicado en 1894, aunque ya estaban desarrolladas las ideas en Walras éste autor precisó cada paso explicativo.

El esquema del libro es actual: parte de supuestos restrictivos del comportamiento de una empresa con una función de producción con rendimientos constantes de escala. Utilizó para razonar instrumental matemático.

Partió Wicksteed de una función de producción genérica:  $P = f(a, b, c, \dots)$ , homogénea de grado uno:

$$\Pi = f(\alpha, \beta, \gamma, \dots)$$

$$v\Pi = f(v\alpha, v\beta, v\gamma, \dots)$$

Esta condición era determinante para que siempre se cumpliera el principio del agotamiento del producto entre los factores que intervenían en la producción de un bien

(Wicksteed, 1992[1894]: 52). Para Wicksteed, lo importante no era la naturaleza de los factores de producción sino el servicio que rendía cada uno en su aplicación marginal.

Supuso dados los tres factores: tierra, trabajo y capital. A continuación, siguiendo a Ricardo, la producción era función de un factor principal, la tierra, que denominó L; a los demás factores los llamó *capital-plus-labor* (C), entonces la distribución del producto se efectuaría de la siguiente forma:

$$P = \frac{dP}{dL} L + \frac{dP}{dC} C$$

que es el teorema de Euler, y que se cumple siempre que tratemos con funciones de producción homogéneas de grado uno (Wicksteed, 1992[1894]: 82 y 83).

Si se generaliza para el caso de n factores, lo que denominó la *ley de la coordinación de las leyes de la distribución*, se tiene que cumplir:

$$P = \frac{dP}{dA} A + \frac{dP}{dB} B + \frac{dP}{dC} C + \dots$$

La demanda de trabajo era la función de productividad marginal que quedaba determinada cuando la empresa maximizaba los beneficios.

El análisis de la demanda de trabajo en los mismos términos que Wicksteed fue estudiado por K. Wicksell y F.Y. Edgeworth. Éste último lo hizo en un artículo publicado en el año 1904 en la revista *Quarterly Journal of Economics*, titulado “La teoría de la distribución”. En él presentaba cómo se dividía la producción entre las partes que habían contribuido a ella (Edgeworth, 1904, 159). En las conclusiones decía que el pago de los factores a partir de la productividad marginal exigía que éstos fueran susceptibles de cambio y que se encontraran en régimen de competencia perfecta.

K. Wicksell estudiaba la demanda de trabajo en las *Lecciones de economía política* publicadas en 1901 y 1906; al final del capítulo I presentaba un apéndice matemático explicativo complementario. Como todos los autores anteriores, excepto

Walras, efectuaba un análisis de equilibrio parcial. Dijo que la teoría del valor tenía que estudiarse conjuntamente con la teoría de la producción, y que por medio de la abstracción podían separarse ambas para facilitar la comprensión de un fenómeno que resultaba complicado.

Wicksell estaba en la misma línea de Wicksteed y por ello utilizaba también una función de producción Cobb-Douglas, produciéndose el agotamiento del producto entre los factores (Wicksell, 1947 [1901-1906: 115]). Sin embargo, en las *Lecturas* incluyó brevemente la posibilidad de rendimientos crecientes y decrecientes en la producción, que no agotan el producto final, llevándole hacia a un análisis de competencia imperfecta.

El análisis de la demanda de trabajo desde la perspectiva microeconómica tiene como colofón la aportación de A. Marshall en el libro titulado *Principios de economía*, publicado en 1890. En el libro V, sobre *relaciones generales de la demanda, de la oferta y del valor*, se fundían los contenidos de los cuatro libros precedentes y se establecía la conexión entre los mercados de bienes y de factores.

En las explicaciones que daba sobre el comportamiento de la oferta de trabajo introdujo teoría del capital humano, por eso la inadecuación de la oferta a la demanda podía explicar a corto plazo los desequilibrios en el mercado de trabajo. Desequilibrios que se irían subsanando en el tiempo, a través de los cambios ocurridos en la oferta, mejorando la preparación de la mano de obra enfocándose hacia las nuevas profesiones demandadas.

Encontramos en este libro V la mecánica del mercado y su proceso de ajuste. El empresario actuaba siempre bajo el principio de sustitución de factores que consistía en utilizar la combinación adecuada que maximizaba el beneficio, dada la función de

producción, o el problema dual de minimización del coste. En este contexto aparecía la demanda de los factores de producción como una demanda derivada.

El modelo marshalliano también era el de la competencia perfecta, tanto en los mercados de bienes como en los de factores. Existía equilibrio entre las ofertas y las demandas normales, que eran los precios del mercado cuando se había hecho un análisis de corto plazo en el que había al menos un factor fijo que limitaba la producción (Marshall, 1948[1920]: 283).

Sobre la variable tiempo y el ajuste del mercado, concluía Marshall, cuanto más corto fuera el período de tiempo observado habría que poner mayor atención en la demanda sobre la determinación del valor, y cuanto más largo fuera el período de tiempo observado mayor influencia de la oferta sobre el precio (Marshall, 1948[1920]: 290). Lo que subyace aquí es que a corto plazo no puede ajustarse rápidamente la oferta que es la que aporta cantidades de trabajadores según se hayan producido alteraciones de precios en los mercados.

Al introducir el capítulo VI titulado *demanda conjunta y compuesta, oferta conjunta y compuesta*, incluyó el concepto de demanda derivada, enunciando a continuación las cuatro leyes de la elasticidad de la demanda de un factor de producción. La primera que citó fue que el precio de un factor venía determinado por la facilidad de sustitución del factor de producción por otros. La segunda era que la elasticidad de la demanda del bien, en el que participaba el factor, afectaba a su cantidad demanda. La tercera ley hacía referencia a la proporción en el coste de producción del precio del factor, y la cuarta ley enunciada se refería a la sensibilidad del precio de un agente productivo a los precios de oferta de los demás agentes, si se había producido una variación en la demanda de estos inputs (Marshall, 1948[1920]: 317 y 318).

Para Marshall, la cantidad demandada de un factor de producción, dado su precio, lo regulaba la productividad marginal, pero había que tener en cuenta que la productividad marginal no explicaba el precio del factor de producción sino que era sólo una parte de la determinación del mismo, faltaba el lado de la oferta.

#### 1.2.4. *La demanda de trabajo en el caso del largo plazo*

El análisis de la demanda de trabajo en el largo plazo se lo asignamos a Marshall como introductor del tiempo en el mecanismo de ajuste del mercado en cantidades. En el caso del largo plazo no hay factores fijos, aunque hay que hacerse la misma pregunta que en caso del corto: conocer la actuación de la empresa cuando se producen cambios en el precio del factor trabajo. La respuesta a esta pregunta se realiza siguiendo la misma metodología anterior pero teniendo en cuenta más ajustes.

No se puede predecir de forma exacta el resultado final si se ha producido, por ejemplo, una disminución en el salario, veamos posibilidades :

Si mantenemos el precio del producto y la cantidad de capital, y además suponemos que la empresa es sensible a la caída del salario y por tanto incrementa algo la utilización del factor, entonces se produce un aumento en el producto marginal del capital y puede aumentar la utilización de dicho factor en el largo plazo. Eso significa que la mayor demanda de capital puede arrastrar más demanda de trabajo. Por lo tanto, la demanda de trabajo para la industria es más elástica que las demandas individuales que tenían las empresas.

Otro razonamiento distinto ocurrirá si ante una bajada del precio del factor trabajo se produce un aumento a corto plazo de la demanda del factor, al tener en cuenta a toda la industria se puede estar desplazando la oferta del bien a la derecha, con lo que estará cayendo el precio del producto que se vende en el mercado. Al caer los

beneficios se frenará en parte la expansión y ralentizará la contratación del factor trabajo, el resultado será que la demanda de trabajo para la industria será mas rígida.

Otra posibilidad ocurriría si la caída del salario hiciera que las empresas sustituyeran factor trabajo por factor capital, en este caso se refuerza el argumento de que en el largo plazo la demanda de trabajo será más elástica.

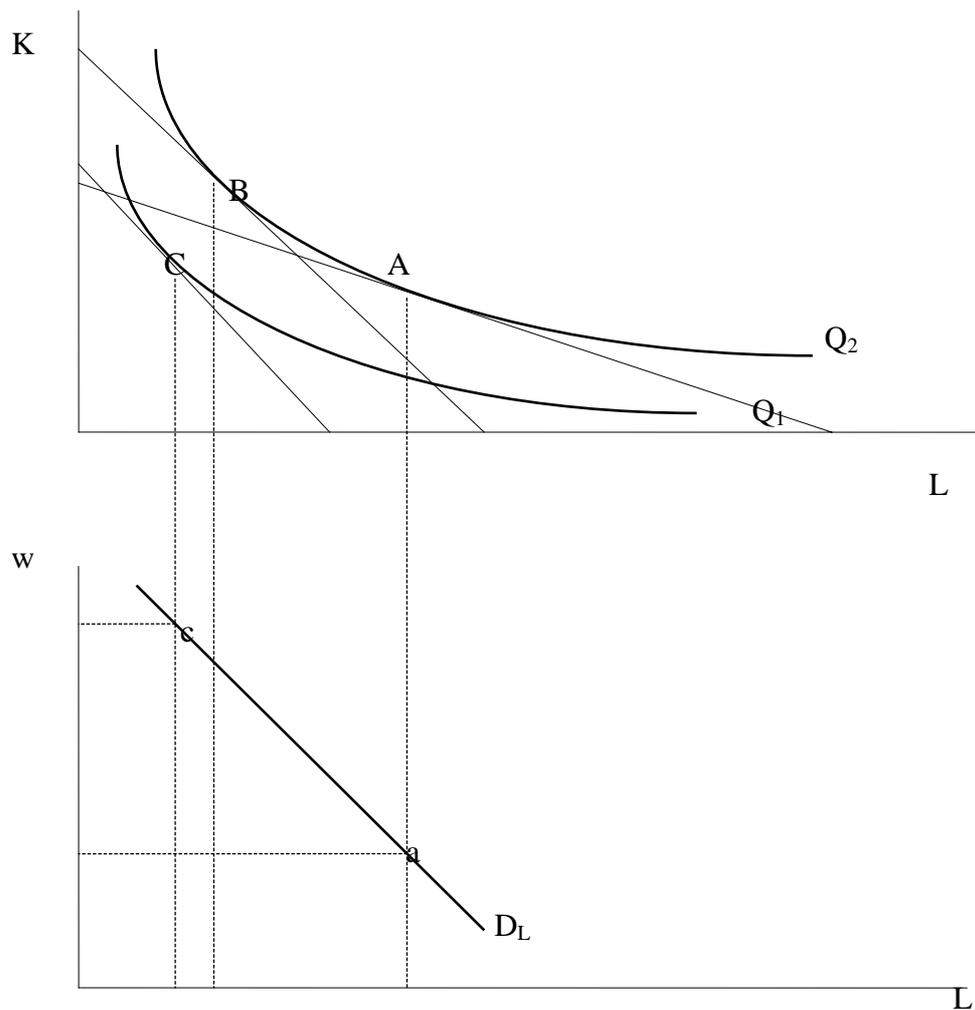
Dependiendo del resultado final de todos los efectos comentados u otros que pudieran acontecer, la demanda de trabajo será más o menos elástica para el conjunto de la industria.

Para estudiar el comportamiento de la demanda a largo plazo se recurre al análisis presentado por tres autores: Marshall en los *Principios* de 1890, Hicks en la *Teoría de los salarios* de 1932 y Robinson en la *Economía de la competencia imperfecta* del año 1933.

Se puede considerar también como factor determinante de la demanda de trabajo al estado del conocimiento, es decir, que a largo plazo se producen variaciones en la demanda de un factor provocadas por los cambios tecnológicos. Para el análisis que se está realizando aquí se considera a la tecnología una variable exógena e impredecible que se mantiene *ceteris paribus*.

Existe sin embargo una forma genérica para razonar en el caso del largo plazo. Se utilizan las curvas isocuantas para representar la producción a partir de la distinta combinación de los factores; y la recta isocoste, a través de la que se minimiza el coste para una cantidad dada de output, conocida la función de producción y la relación de los precios de los factores. Entonces se obtiene la siguiente representación:

GRÁFICO 2



El punto de equilibrio inicial es A para el nivel de producción  $Q_2$ . Al cambiar el precio del factor trabajo, por ejemplo sube, aumenta la pendiente de la isocoste, pero como la empresa sólo puede alcanzar valores iguales o menores de coste que antes, tiene que situarse en el punto en el que la nueva pendiente de la isocoste le permite alcanzar un nivel dado de producción, que viene representado en el gráfico superior por el punto C y en el inferior por el punto c. En este caso se reduce la demanda de factor trabajo debido a dos efectos. El primero por sustitución de factor trabajo por capital y el segundo por reducción de output (Campbell y Brue, 1995: 152 y 153).

El análisis teórico de minimización del coste apareció originalmente con Walras y Marshall respectivamente en los *Elementos de economía política pura* y en los *Principios*, pero se encuentra ampliamente expuesto por primera vez, con gráfico incluido, en la obra de Hicks *Valor y capital* (Hicks, 1974[1939]: 86-110), y desarrollado por Ronald Shephard (Shephard, 1981[1953]: 22-25) y por Harold Hotelling, que fue pionero de la economía matemática y del método estadístico del análisis multivariante. En el año 1938, Hotelling aplicó las matemáticas para estimar el coste mínimo en la empresa igualando coste marginal con el precio del output (Blaug, 1992b: ix).

#### 1.2.5. *La demanda de factores de producción en el caso de la competencia imperfecta*

Aparecen los modelos de competencia imperfecta como posibilidad analítica intermedia entre el caso del monopolio y el modelo de la competencia perfecta visto anteriormente. El caso de una única empresa dominante en el mercado fue estudiado ampliamente desde los clásicos ingleses hasta Cournot, que creó la elemental teoría del monopolio con el primer paso triunfal de la economía matemática (Hicks, 1935: 2), también lo desarrollaron Walras y Marshall.

Se introdujo la competencia imperfecta en la teoría económica en la década de los años treinta de este siglo de la mano de Edward Chamberlain y Joan Robinson, que publicaron casi a la vez, en 1933, dos obras tituladas *Teoría de la competencia monopolística* y *Economía de la competencia imperfecta*, respectivamente. En este tipo de análisis hay un grupo de empresas capaces de fijar precios que pueden establecer todo tipo de acuerdos entre ellas.

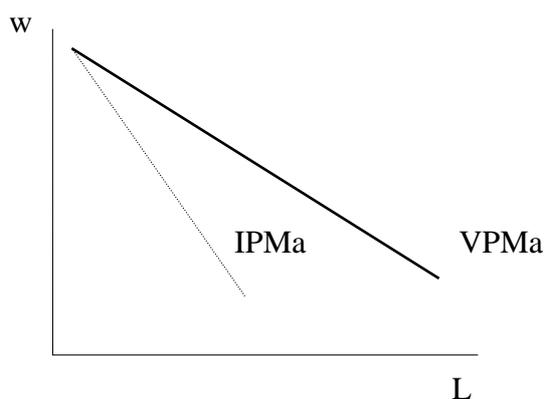
Años más tarde, los acuerdos y luchas entre empresas desembocará en la aparición de la teoría de juegos aplicada a la micro - cada firma como un jugador con su

propia táctica -, lo que ha sido desarrollado por la nueva teoría de la organización industrial a partir de los años 70 (Makowski, 1998: 723). La nueva economía industrial considera como objeto prioritario de análisis el comportamiento de los agentes y las formas en que el mismo configura la industria, con especial hincapié en la generación de comportamientos estratégicos (Segura, 1993: 45-47).

Si se está observando la demanda de trabajo, que es nuestro caso, tenemos que considerar un cambio importante en la curva de demanda del producto con la que se enfrenta la empresa, ahora es decreciente, y no totalmente elástica como en el caso de la competencia perfecta. Eso significa que la firma para producir y comerciar una unidad más tiene que bajar el precio. Sin embargo, suponemos que todas las unidades se colocan al valor que marca la última unidad vendida. Esto hace que la empresa calcule la remuneración que pagará al factor de acuerdo con el precio que marca la última venta, que es la de precio más bajo; pero la productividad que corresponde al factor, y que sí es recibida por la empresa, es superior, debido a que nos movemos para calcularla sobre la curva de la productividad marginal, que también es decreciente, y asocia a cada cantidad de factor consumido una única cantidad de producto obtenido.

Se denomina valor de la productividad marginal (VPMa) a lo que recibe la empresa por cada unidad producida y vendida:  $P_{ma} \times \text{precio del bien}$ ; y se llama ingreso de la productividad marginal (IPMa) a las cantidades que recibe por el uso del factor variable:  $P_{ma} \times \text{ingreso marginal}$ , una vez tenidos en cuenta los dos efectos de las pendientes negativas que corresponden a la curva de demanda decreciente con la que se enfrenta la empresa y a la curva de la productividad marginal física del factor observado (Robinson, 1942[1933]: 237). Gráficamente se puede representar:

GRÁFICO 3



(Sloman, 1996: 343 y 344) y (Hamermesh, 1995: 41).

En este apartado estamos viendo sólo la demanda de los factores, pero hay que recordar que la empresa que está detrás del gráfico anterior maximiza el beneficio, como siempre, igualando el ingreso marginal con el coste marginal del uso del factor. Para completar el razonamiento habría que superponer la función de gasto marginal del factor que determinaría la cantidad de equilibrio demandada. (Estrin y Laidler, 1995: cap. 22) y (Ferguson y Gould, 1990: cap.14).

#### 1.2.6. *La demanda de trabajo desde la perspectiva macroeconómica*

La demanda de trabajo había sido presentada tradicionalmente por los clásicos en el aspecto agregado sin ninguna microfundamentación. En Marshall, dentro del libro VI, titulado *la distribución de la renta nacional*, se recogen en el capítulo I las razones de por qué se demanda mano de obra con una visión macroeconómica. El método que siguió para observar la demanda de los factores fue ir solapando etapas sucesivas que facilitarían la comprensión de las relaciones que quería destacar. Primero estudió la demanda de trabajo y capital en el corto plazo, dadas las funciones de oferta. Si se

ampliaba el plazo de observación, entonces se producía una influencia reflejada en el precio pagado por la demanda sobre la oferta de cada uno de ellos, es decir, la oferta podía cambiar.

El capítulo primero del libro VI titulado *examen preliminar de la distribución*, era en el que incluyó las razones de por qué se demandaba mano de obra. Recordaba los razonamientos que ya se habían hecho desde el análisis microeconómico, y ahora, en el aspecto agregado, consideraba a un tipo de trabajador representativo.

Del estudio de la demanda y de la oferta pasaba a explicar la determinación macroeconómica del salario. Aunque siempre partía, en un primer caso del modelo de competencia perfecta, sin embargo, ahora incluía muchos más aspectos en los ajustes, ajustes que caen dentro del análisis institucional en los dos lados del mercado.

En el caso de la demanda, los nuevos argumentos que manejó fueron: la consideración del espíritu de empresa - que tendía a igualar las ganancias de la producción en los distintos sectores y por tanto permitía el correcto ajuste de los mercados -, la libertad económica, que recogía dentro de ella la movilidad de la mano de obra, la mejor especialización de los trabajadores y su facilidad adaptación a las condiciones económicas de la sociedad en su conjunto, la no violencia de los cambios sociales, las costumbres, las instituciones especiales y la incertidumbre sobre el tipo real de las ganancias - en este caso argumentaba de forma parecida a la teoría de los contratos implícitos (Marshall, 1948[1920], 419, 451, 452, 455 y 456).

Además, ahora que se encontraba realizando un análisis agregado de la producción tenía que abrir el modelo, y por eso recogió en el capítulo XI del libro VI los efectos del comercio exterior, las fluctuaciones del crédito, las fluctuaciones de la ocupación y las influencias de la acción colectiva en sus muchas formas. En el capítulo XII, introdujo la consideración de la disminución de las fricciones internacionales, el

desarrollo de los transportes y la importancia de las nuevas tecnologías (Marshall, 1948[1920], 552).

La macroeconomía marshalliana es amplia y rica pero no tenía el análisis pormenorizado de la microeconomía del mercado agregado que se encuentra dentro de la *Teoría de los salarios* de Hicks. La demanda de trabajo hicksiana está encuadrada igualmente dentro del comportamiento maximizador de la empresa, con la función de productividad marginal como fundamento teórico, decidida dicha función por la cantidad de producción y el método que se había decidido previamente utilizar en la combinación de los factores.

Las dos condiciones necesarias del equilibrio del mercado llevan a que cada persona reciba el mismo salario y que éste se iguale con la producción marginal del trabajo, que es el principio fundamental de la teoría de los salarios (Hicks, 1973[1932], 21 y 23).

Hicks dentro de la explicación de la demanda de trabajo incluía la decisión empresarial con respecto a la cantidad de factor capital empleado, y eso le llevó a la consideración del ajuste del mercado de trabajo en el corto y largo plazo a través del concepto de elasticidad. Razonablemente en el corto plazo se debe esperar que la demanda de trabajo sea poco elástica, porque acoplar la organización de la industria a un nivel de salarios distinto es relativamente difícil, pero si se toma en consideración el tiempo, la elasticidad crece significativamente (Hicks, 1973[1932], 30). Este arreglo de los factores cooperantes retrasa el ajuste del mercado.

Comparando el ajuste del mercado de trabajo en Marshall y Hicks, el primero observó múltiples ajustes en el mercado, pero ponía énfasis en el ajuste de la oferta de trabajo a través de la educación de la mano de obra, que se iría acoplando a las nuevas necesidades de las demandas de la mano de obra; mientras que Hicks veía cómo la

empresa iría estableciendo sus necesidades de capital y trabajo según cambiaran los precios de los factores.

Introdujo Hicks en el capítulo II de la *Teoría de los salarios* observaciones sobre la demanda de trabajo, considerando la posibilidad de que la función tuviera un comportamiento discreto. En este caso era posible que los salarios pudieran cambiar sin que existieran modificaciones en la demanda de trabajo. Lo consideró como una zona de indeterminación pequeña que vendría delimitada por los extremos fijados del tanteo que hace la empresa cuando calcula la cantidad de factor que debe demandar según la producción que tiene. En este caso la empresa se encuentra a caballo entre dos valores enteros de cantidades posibles a utilizar del agente productivo. Cuanto más pequeñas son las unidades con las que puede medirse un factor de producción tanto más estrecha será la franja marcada por los extremos. El problema planteado podía aparecer con el trabajo puesto que no es divisible en forma infinitesimal (Hicks, 1973[1932], 34 y 35). Este análisis, también citado por Edgeworth, podía ocasionar problemas si se daba entrada a las diferencias individuales existentes entre trabajadores.

En definitiva, el análisis que subyace en Hicks es una continuidad de lo introducido por los autores anteriormente citados - la demanda de trabajo es el resultado del proceso de maximización del beneficio en la empresa -. La novedad es que microfundamentaba el mercado de trabajo agregado y que además introdujo la posibilidad de que la función de demanda de mano de obra no fuera una función continua, lo cual añadía dificultades de ajuste al mercado por los tanteos que hacen las empresas de la cantidad de factor demandado. Además, también consideró conjuntamente la demanda de varios factores para explicar las rigideces del mercado, como es el caso de la observación conjunta de la combinación trabajo y capital.

El mercado de trabajo keynesiano se va presentar fundamentalmente a partir de los contenidos de la *Teoría general*. Este libro se enfrentaba a los supuestos del modelo clásico. Se discutía en él la flexibilidad de los precios y de los salarios. Sin embargo, no entraba en ningún debate sobre el comportamiento de la demanda de trabajo.

La *Teoría general* comenzaba con una presentación crítica del modelo “clásico” en cuanto a la oferta de trabajo, que consideraba constante en un tramo; y también discutía el equilibrio del mercado, que lo concebía con paro, pero sin embargo, la demanda de trabajo es heredada del análisis anterior, es decir, la demanda de trabajo es consecuencia del comportamiento maximizador de las empresas, argumento que para Keynes se complicaba si la competencia y los mercados fueran imperfectos (Keynes, 1998[1936], 31).

En la *Teoría general* no hay microfundamento del comportamiento de los agentes. Se supone que está hablando de un agente medio representativo del mercado.

En resumen, consideramos que la demanda de trabajo se ha construido a partir de los autores escogidos en la tesis, tanto dentro del campo de la micro como dentro de la macroeconomía, y a partir de la teoría que ellos presentaron se analiza hoy la economía laboral.

### 1.3. La construcción de la oferta de trabajo en la historia del pensamiento económico

Para definir a la oferta de trabajo se siguió el análisis tradicional de la teoría del consumidor. El trabajador hace una elección entre las horas de trabajo y las horas de ocio, a un salario dado. Dependiendo de cuál sea su comportamiento así será la función de oferta.

De un lado, vamos a tener la restricción presupuestaria que marca el límite del gasto, en nuestro caso, límite de tiempo, conocido el salario por hora; y de otro lado las curvas de indiferencia que representan los gustos de nuestro hipotético individuo.

Se incluye al final de este apartado un acercamiento a la realidad institucional al admitir la posibilidad de que el individuo no pueda elegir libremente las horas dedicadas al trabajo, porque vengan impuestas. La decisión del agente en ese caso es elegir todo o nada, o trabaja el total de horas exigidas o queda fuera del mercado.

Este método puede ser mejorado introduciendo las variaciones que propuso en 1965 G. Becker. Para Becker el tiempo de ocio puede separarse entre lo que normalmente se conoce como ocio y el tiempo dedicado a producir rentas en el hogar, que son productivas y no puede ser consideradas igual que el tiempo dedicado a la contemplación, así se enriquece la información sobre el comportamiento de los individuos observados. Además en este caso las decisiones de trabajo de los agentes dependen de todos los componentes de una familia, que deciden conjuntamente la asignación del tiempo de los miembros productivos, aparece con ello la estructura de preferencias de las familias y la explicación de su tamaño.

Para dibujar la función completa de oferta de trabajo con salario y tiempo dedicado al trabajo, relacionados directa e inversamente, se incluye el análisis del efecto renta y del efecto sustitución.

La teoría de la demanda que explica el equilibrio del consumidor, en la que se basa el estudio de la oferta de trabajo, arrancó fundamentalmente con las aportaciones de Menger, Jevons y Walras, que analizaron el comportamiento de un demandante a partir de la medición de la utilidad que se deriva del consumo de bienes. Con el análisis de la utilidad marginal se explica la conducta general que lleva a igualar, en el equilibrio, la utilidad marginal de los distintos usos alternativos de los bienes.

En el inicio de la economía marginal se cometió el error de asignar un valor concreto a la utilidad como si fuera un metro o un kilo, lo que se denominó utilidad cardinal, esto hacía complejo y difícil la comparación interpersonal de los agentes, problema que se subsanó a la Marshall, introduciendo el supuesto de que todos los individuos tienen funciones de utilidad y de ingreso idénticas (Blaug, 1985: 726).

El método que se sigue en la tesis es el que apareció con Hicks en *Valor y capital* en el año 1939, donde la utilidad es utilidad ordinal y carece de importancia el valor asignado de cuantificación. Lo que se necesita es establecer el conjunto de las preferencias del individuo y el conjunto de mercancías que prefiere sobre otras. Fue Pareto el que inició esta corriente cuando publicó el *Manuel d' économie politique* en el año 1909, ahí está el análisis de la utilidad ordinal en la que se basa la investigación hicksiana (Hicks, 1974[1939]: 4). Hay que recordar en este apartado de anclajes del equilibrio del consumidor, que fue Edgeworth el primero en dibujar la curva de indiferencia en 1881 en *Mathematical Psychics*, cuando estaba discutiendo el intercambio bilateral (Edgeworth, 1967[1881]: 28).

El análisis que recoge el comportamiento de un trabajador, estudiado como cualquier otro agente, se lo imputamos a Hicks en *Valor y capital*, aunque hay que considerar también a Allen, que estaba publicando artículos junto con Hicks desde 1934 sobre la teoría de la demanda. Además Eugen Slutsky en el año 1915 había publicado el artículo titulado *Sulla teoria del bilancio del consumatore* en la revista *Giornali degli Economisti*, donde introducía la teoría del consumidor en términos paretianos, con el estudio del efecto renta y del efecto sustitución, denominado por él variación residual (Allen, 1935-1936: 120-129). Irving Fisher había publicado también en 1892 la explicación de la teoría del valor con fundamentos matemáticos donde representaba

gráficamente el equilibrio del consumidor con curvas de indiferencia y restricción presupuestaria (Fisher, 1961[1892]: 64-76).

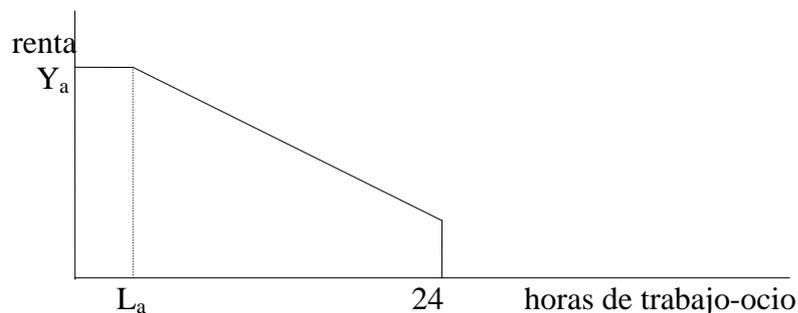
### 1.3.1. *La senda que explica la construcción de la función de oferta de trabajo*

La oferta de trabajo explicada desde la microeconomía tiene dos instrumentos básicos: las curvas de indiferencia del trabajador y la restricción de horas a las que se enfrenta, dado el salario por hora. Para estudiarlos haremos referencias a los dos instrumentos citados ordenadamente.

#### *La restricción presupuestaria*

Viene determinada por la renta que se puede conseguir diariamente. Si es posible obtener algunas rentas gratuitas, y además se admite la necesidad de recuperación de la persona que necesita descansar un mínimo de horas, la función tiene tres cambios de pendiente. El salario por hora resulta de dividir la renta ganada en un día entre 24h., gráficamente:

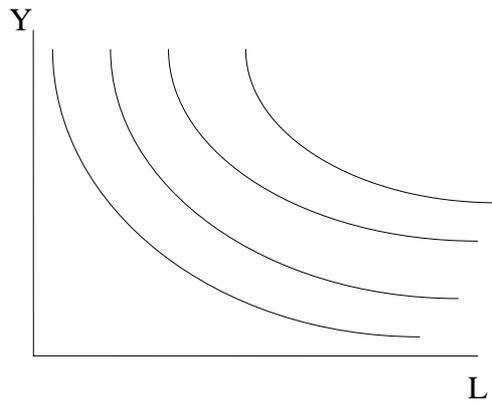
GRÁFICO 4



*Las preferencias de los trabajadores*

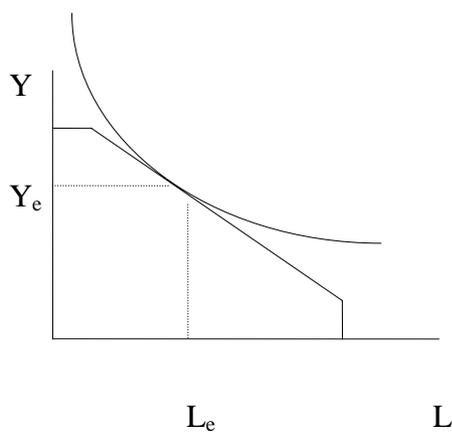
Suponemos que son conocidas y que esto nos permite manejar una función de utilidad con curvas de indiferencia convexas al eje X.

GRÁFICO 5



A través del análisis típico del equilibrio del consumidor el trabajador elige, al salario dado, las horas dedicadas al trabajo, y de forma complementaria las que corresponden a su tiempo de ocio.

GRÁFICO 6



El punto de equilibrio viene determinado por la combinación  $L_e$   $Y_e$ .

Si acercamos éste análisis un poco más a la realidad, y obligamos al agente a que acepte un número de horas de trabajo impuestas institucionalmente, dado el salario del mercado por la pendiente de la restricción, entonces tiene que aceptar todo o nada. Dadas sus preferencias o trabaja a un salario dado o lo rechaza. En este caso puede ocurrir que la solución no sea un punto de tangencia entre las funciones representadas.

La teoría del equilibrio del consumidor que dio paso a la función de oferta de trabajo arrancó con Jevons (1871), Menger (1871) y Walras (1874), con los antecedentes austríacos de Gossen en 1854; pero tiene las raíces más profundas en dos autores referenciales: Jevons y Hicks. El primero porque en el año 1871 hizo alusión explícita al caso de la función de oferta de trabajo individual, razonada en términos de utilidad; y el segundo porque en el año 1939 aplicó el análisis del efecto renta y del efecto sustitución para explicar la pendiente de la función.

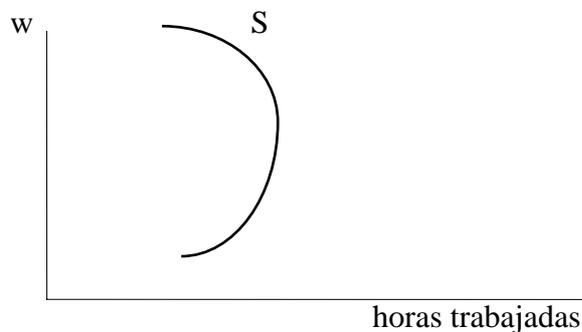
### ***1.3.2. La pendiente de la oferta de trabajo: el efecto renta y el efecto sustitución***

El comportamiento de la función de oferta individual de trabajo suele presentarse con pendiente positiva hasta un determinado punto, correspondiente a un salario concreto, y a partir de ahí la pendiente de la función puede hacerse negativa. Para explicarlo se recurre al análisis del efecto renta y del efecto sustitución.

El ocio es un bien de demanda normal y por eso cuando sube su precio (salario) se consume menos ocio, esto es lo que mide el efecto sustitución, que se dice de signo negativo porque relaciona inversamente el precio o salario con el consumo de ocio. Visto desde otro ángulo, cuando aumenta la renta se consume más ocio, esto es lo que mide el efecto renta. Cuando un bien es de demanda normal, en nuestro caso el ocio, la renta y el consumo de ese bien se mueven en la misma dirección.

Por el efecto sustitución, que siempre es negativo, cuando aumenta el salario el agente tiende a dedicar más tiempo a trabajar, ahora el ocio es más caro y se consume menos de él. Sin embargo, hay que tener en cuenta el efecto renta, que puede llegar a contrarrestar el efecto sustitución si un aumento del salario tiende a hacer consumir más cantidad del bien normal, es decir más cantidad de tiempo de ocio o menos horas dedicadas al trabajo. Resumiendo todos estos efectos se representa a la función de oferta con un cambio de pendiente (Martín, 1992, 170-173), gráficamente:

GRÁFICO 7



En el primer tramo donde la pendiente de la función es positiva, el efecto sustitución compensa el efecto renta, no así en el segundo tramo donde la pendiente se hace negativa.

### 1.3.3. *La función de oferta y la teoría del capital humano*

El análisis anteriormente presentado permite generalizar y explicar el comportamiento de la oferta de trabajo. Antes de dar ese paso, sería conveniente completar el análisis de la función de oferta a la vista de las aportaciones hechas por G. Becker en 1965.

Introdujo Becker dos cambios fundamentales en los supuestos de comportamiento. El primero se refiere al tratamiento del agente individual, que en este

caso es sustituido por la decisión conjunta de la familia que asigna los tiempos a trabajar dentro y fuera del hogar de todos sus miembros. La segunda novedad es que el tiempo, que antes se denominaba ocio ahora amplía posibilidades. Se reconoce la existencia de trabajo dedicado a producir rentas en el hogar. En el análisis anterior se hubiera denominado a todo igualmente ocio. De ésta distinción se deduce la posibilidad de definir la producción de bienes como una combinación de tiempo y de bienes intermedios. En general, los bienes se pueden obtener dedicando menos tiempo en su producción a cambio de utilizar más cantidad de bienes intermedios cada vez más elaborados para producir un bien final; si así ocurre se necesitará lógicamente menos tiempo a cambio de utilizar mercancías más acabadas.

Esta diferenciación permite explicar con más profundidad el análisis del efecto renta y sustitución, aunque no se altera la metodología del análisis realizada hasta ahora. Por ejemplo, si observamos el efecto renta, una subida salarial tiende a aumentar el consumo de todos los bienes de comportamiento normal, eso hace aumentar el tiempo dedicado a su producción y consumo, lo que reduce el tiempo dedicado al trabajo. Antes decíamos que el ocio es un bien de demanda normal y un aumento de la renta tiende a que se consuma más cantidad de él; ahora con la visión de Becker, decimos que la cantidad de tiempo dedicada a la producción de bienes tiende a aumentar porque está aumentando el consumo de ellos, esto hace sustituir tiempo de trabajo por tiempo de producción y consumo de mercancías.

Pero hay que observar también el efecto sustitución, que ahora es más complejo. Debido a este efecto se explica cómo una subida salarial tiende a favorecer las horas dedicadas al trabajo. El consumidor es productor de bienes, y el tiempo dedicado a producir tiene un coste de oportunidad medido por el salario. Si el salario ha subido, entonces el tiempo dedicado a elaborar bienes es más caro y puede ser interesante

sustituir el tiempo por mercancías más elaboradas. Por ejemplo, sustituir la cocina casera por comida prefabricada, se están cambiando bienes intensivos en tiempo por otros más acabados que liberan la disponibilidad temporal de los individuos.

Con el análisis introducido por Becker se ha explicado con más profundidad la reacción de los agentes ante una variación salarial. Se ha implicando en ello el tiempo dedicado al trabajo y a la producción de bienes. Se ha razonado incluyendo la variable salario para explicar el comportamiento de los agentes en la demanda y producción de bienes, y no sólo en la asignación de tiempos de trabajo como se hacía antes.

### *La teoría del capital humano*

La teoría del capital humano explica mejor el comportamiento de la oferta de trabajo porque introduce el análisis a largo plazo que incluye la posibilidad de inversión en la formación de la mano de obra.

Como dice Becker, cada vez más el trabajo se está tratando como capital humano, esto se debe a que en las economías más avanzadas sólo una pequeña parte del sueldo remunera la porción de trabajo que se puede denominar “fuerza bruta”, mientras que la mayor proporción salarial corresponde a la inversión realizada sobre los recursos humanos: educación, capacitación en el trabajo, salud, ect... (Becker, 1977[1971]: 202)

El tamaño de la población explicada por Becker con base en las variables socioeconómicas, como por ejemplo los ingresos paternos, el coste de producción de los hijos y las preferencias familiares, determinan el número de seres humanos a partir del que surge la población activa que a su vez determina el tamaño de las familias. Si se considera a los hijos como un bien de demanda normal, entonces un incremento del ingreso tiende a aumentar el número de hijos y la calidad de estos.

En el mundo occidental, durante la segunda mitad del siglo XX los aumentos de renta han tenido más repercusión sobre la calidad de los hijos que sobre la cantidad de ellos, esto ha determinado la reducción del tamaño de la familia y con ello ha aumentado el gasto por cada hijo.

El valor del tiempo invertido por los padres en educar hijos está en relación con su coste de oportunidad medido por el salario, esto explica, en parte, que la educación de los hijos haya recaído más sobre las mujeres al existir discriminación en el mercado laboral en su contra.

### *El comportamiento del factor trabajo*

Distingue Becker en primer lugar las actividades por las que se reciben pagos monetarios de las que no, que denomina actividades fuera del mercado, y que exigen tiempo de consumo complementario al tiempo de trabajo. Si se denomina  $t$  al total del tiempo disponible para un trabajador,  $t_w$  al tiempo dedicado al trabajo y  $t_c$  al tiempo dedicado al consumo, tiene que cumplirse que:

$$t_w + t_c = t$$

Para estudiar el comportamiento del consumidor conoce Becker las preferencias de los agentes, que aparecen como un conjunto ordenado de mercancías representado por una función de utilidad.

$$U = U(Z_1, \dots, Z_m)$$

Cada mercancía  $Z_i$  combina distintos bienes y tiempo para ser producida.

$$Z_i = F_i(x_i, t_i)$$

La restricción del sujeto, que viene determinada por el ingreso monetario, está compuesta de dos partes: los ingresos derivados del trabajo más los ingresos derivados de la propiedad.

$$I = wt_w + v$$

A partir de los supuestos anteriores se introducen las condiciones que la microeconomía exige a los agentes maximizadores: el coste de producir cada mercancía  $Z_i$  tiene que ser el mínimo, esto se cumple cuando la razón de los productos marginales de los bienes y del tiempo se iguala a la tasa salarial real.

$$\frac{\partial F_i}{\partial x_i} / \frac{\partial F_i}{\partial t_i} = \frac{PM_{xi}}{PM_{ti}} = \frac{p_i}{w}, \quad i = 1, \dots, m$$

La segunda condición exige que la combinación óptima de mercancías sea aquella en la que la utilidad marginal de cada mercancía sea proporcional a su precio, en este caso se introduce un precio “sombra”  $\pi$ .

$$\frac{\partial U}{\partial Z_i} / \frac{\partial U}{\partial Z_j} = \frac{UM_i}{UM_j} = \frac{\pi_i}{\pi_j} = \frac{p_i \frac{dx_i}{dZ_i} + w \frac{dt_i}{dZ_i}}{p_j \frac{dx_j}{dZ_j} + w \frac{dt_j}{dZ_j}}$$

El precio “sombra” es el que resulta de estimar el precio total del tiempo y de los bienes utilizados en la elaboración de las mercancías (Becker, 1977[1971]: 204- 206).

Recogiendo toda la información anterior llega a la conclusión de que la función de oferta de trabajo tiene pendiente positiva, y las variables que ahora se relacionan son la tasa salarial en el eje vertical y el tiempo dedicado al trabajo y al consumo en el eje horizontal. A mayor salario mayor tiempo dedicado al trabajo por el efecto sustitución, si se mantiene el ingreso real constante. Un incremento en el ingreso real desplaza a la izquierda la curva de oferta de horas trabajadas.

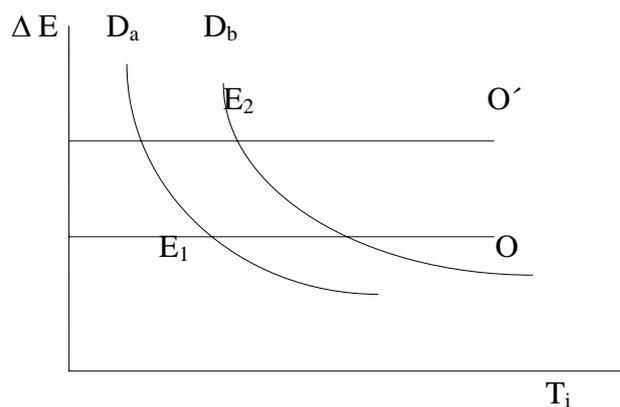
### *La teoría del capital humano en el largo plazo*

Al introducir la variable tiempo aparece la posibilidad de aprendizaje de tareas de los individuos. Si tenemos en cuenta la inversión en formación de la mano de obra

hay que considerar los rendimientos esperados durante un período de tiempo largo para que el agente pueda recoger los beneficios de la espera. La asignación óptima entre dos ocupaciones depende del diferencial salarial y de la corriente de ingresos esperados en el futuro en cada una de las actividades (Becker, 1977[1971]: 219).

Para calcular la rentabilidad de la educación utiliza el método tradicional del valor actual de una inversión. A la corriente de ingresos la denomina  $E$ , al tiempo  $T$ , y considerando a un grupo de personas idénticas puede agregar los comportamientos en la siguiente representación (Becker, 1977: 222):

GRÁFICO 8



Si se produce un aumento en la demanda de trabajo, como recoge el gráfico anterior en el paso de  $D_a$  hacia  $D_b$ , entonces se espera que aumente el número de personas que se dedican a esta actividad. Por otro lado, se hace necesario incrementar el gasto en la formación, supuesto que se admite para poder desempeñar dicha tarea, y al acudir más oferentes al mercado, en este ejemplo, se reduce en parte el tiempo dedicado a esta actividad comparado con la posición intermedia.

Como se observa en el gráfico, el mercado a largo plazo está en equilibrio en el punto  $E_2$ , y la oferta es estable; pero este tipo de análisis permite explicar el desempleo

en el corto plazo, debido a que los oferentes de tareas que acuden al mercado de trabajo pueden no tener la formación adecuada a la demanda, en nuestro caso a  $D_b$ .

El programa de investigación del capital humano apareció con Schultz (Schultz, 1963), Mincer (Mincer, 1958), y extensamente con Becker. La utilidad de éste análisis no fue rellenar un hueco en la teoría económica formal sino dar una explicación a unas cuantas observaciones que resultaban desconcertantes. Para ello ha introducido la variable tiempo en el análisis, y ha enriquecido la teoría del consumidor y la explicación de la oferta de trabajo (Becker, 1983: 21 y 22).

Al razonar con largo plazo facilita la inclusión de la formación de los trabajadores, y es compatible con la explicación, que ya daba Marshall en los *Principios*, de un mercado de trabajo en desequilibrio pero tendente hacia él. Los desajustes entre la demanda y la oferta de trabajo son lógicos hasta que la mano de obra no se prepara adecuadamente.

Al incluir ahora las preferencias familiares se explica la asignación de los tiempos en todas las tareas, dentro y fuera del hogar, clarificando el tamaño de las familias y los problemas de discriminación del mercado laboral, que vendrían justificados por la mala o inadecuada formación de determinados grupos sociales a lo largo de la historia económica.

#### 1.3.4. *La oferta de trabajo en la macroeconomía*

Los clásicos estudiaron la oferta de trabajo agregada a través de la teoría de la población. También observaron la importancia de la negociación salarial que, a partir de la legalización de los sindicatos, introdujo la discusión sobre el efecto que los grupos de presión de los trabajadores ejercían sobre los salarios y los beneficios, implicando en ello el estímulo al crecimiento.

Marshall en el libro VI de los *Principios* estudiaba la distribución de la renta a través de las leyes de la economía dentro del marco agregado, y así lo hizo para el mercado de trabajo.

La macroeconomía del mercado de trabajo apareció a principios de siglo con tres autores. Pigou, que publicó en el año 1933 la *Teoría del desempleo* dentro de la corriente tradicional de Cambridge; Hicks, que publicó en 1932 la *Teoría de los salarios*; y Keynes, del que se han consultado dos obras: *Breve tratado sobre la reforma monetaria* y la *Teoría general*. La oferta de trabajo keynesiana está en la *Teoría general*.

Para Pigou lo importante era explicar por qué se producía desempleo, pero el modelo de mercado de trabajo que utilizó estaba encuadrado dentro de la tradición de Cambridge, es decir, el modelo marshalliano con desajustes a corto plazo pero con tendencia a equilibrarse hacia el pleno empleo en el tiempo. El volumen de empleo era el resultado de enfrentar la oferta a la demanda. La demanda, la denominó Pigou, demanda real de trabajo, y la oferta era una función que dependía del salario real.

Decía Pigou que podía estudiarse el desempleo teniendo en cuenta las variables monetarias, o no. Él consideró oportuno incluir los precios dentro del estudio del paro. La justificación se debía a la importancia que los desórdenes monetarios, propios de su tiempo, afectaban a la marcha de la economía y por tanto al desempleo. La inclusión de los precios dentro del análisis de la desocupación hacía que se considerara el comportamiento del salario real -salario decidido por un trabajador medio representativo, que correspondía al resultado de dividir su elección de bienes adjunta a su salario monetario entre el nivel general de los precios de los bienes de consumo- (Pigou, 1968[1933]: 19).

La *Teoría del desempleo* de Pigou suponía que no había paro involuntario, dentro de un modelo simplificado para evitar la complejidad del mundo real. Para él la tasa de interés siempre se ajustaba por sí misma a la eficiencia marginal del capital para conservar el pleno empleo. En el libro se explicaba cómo se comportaba la elasticidad de la demanda real de mano de obra, que señalaba cuánto aumentaría o disminuiría el pleno empleo a cada desplazamiento de la función de oferta de trabajo, que suponía conocida (Keynes, 1998[1936]: 325).

Para Pigou la desocupación se debía fundamentalmente a una política de salarios que no se ajustaba a los cambios de la demanda real de mano de obra. Comentó el efecto de la entrada del seguro de desempleo del año 1930 como un pequeño desestabilizador de la estimación de encuestas que calculaban el total de los desempleados (Pigou, 1968[1933]: 5 y 6). Sin embargo, como estaba dentro de la corriente de Cambridge, dicha desocupación se solucionaba en el tiempo a través de los ajustes salariales. Por ello, no entramos en la definición de las funciones de demanda y oferta pigouvianas, al considerarlas una extensión de sus antecesores y centrar su análisis en la problemática del desempleo.

La *Teoría de los salarios* de Hicks dedicaba el capítulo V al análisis de la oferta individual de trabajo. La función que presentaba relacionaba directamente el tiempo de trabajo y el salario. En este sentido, es una continuación del pensamiento tradicional que desde el análisis microeconómico habían presentado Jevons y Marshall: el trabajador compara la utilidad de las rentas que recibe por la tarea ejecutada frente a la desutilidad que produce el trabajo (Hicks, 1973[1932]: 87).

Desde la perspectiva microeconómica, el estudio de un individuo genérico explicaba la pendiente positiva de la función de oferta, sin embargo, en la *Teoría de los salarios* ya se apuntaba el razonamiento que presentó posteriormente en *Valor y capital*,

donde se explicaba a través del efecto renta y sustitución la posibilidad de cambio de la pendiente de la función (Hicks, 1973[1932]: 86 y 87).

En el aspecto agregado, que es el que ahora estamos tratando, incluía cómo era posible una función de oferta de trabajo con pendiente negativa, si se producía un cambio en el comportamiento general de los trabajadores. La alteración de la relación normal entre tiempo de trabajo y salarios aparecía cuando un elevado número de trabajadores actuaba de forma simultánea, aumentando el tiempo de trabajo aunque bajara el salario. Este análisis ya se encontraba en McCulloch cuando explicó la posibilidad de que la mano de obra no especializada, especialmente citó a las mujeres y a los niños, pudiera entrar en el mercado laboral debido a una disminución de las rentas familiares.

El factor trabajo fue tratado por Hicks desde el supuesto de la homogeneidad de las horas trabajadas en los distintos campos para facilitar el análisis macroeconómico. Sin embargo, introdujo la complicación de que la función tuviera un comportamiento discreto frente al continuo, debido a las dificultades de subdividir las unidades del factor.

#### ***1.3.5. La novedad hicksiana: la reacción de la oferta de trabajo frente a un cambio en los salarios y en las condiciones laborales***

El análisis tradicional que relacionaba los cambios de la oferta de trabajo porque se alteraba el salario, lo que explica la pendiente positiva de la función, es ampliado en este autor al considerar además el cambio general en las condiciones del contrato de trabajo, donde pueden variar las estipulaciones pactadas entre el empresario y el trabajador. Para ello implicó dos conceptos básicos: la productividad de la mano de obra

y la propensión al trabajo. En el primer caso, sobre la productividad laboral, dijo que era una consecuencia de la capacidad de cada individuo para ser más eficiente. De esta forma podía ocurrir que un salario más alto favoreciera a la producción. Abrió con esta explicación la vía de lo que más tarde será la teoría de los salarios de eficiencia - las empresas pagan salarios más altos para captar y mantener a los mejores individuos del mercado -. Además, los individuos ya seleccionados y beneficiados con rentas más altas se podían alimentar mejor y acrecentar su calidad de vida, lo que favorecía de nuevo las condiciones para ser más eficientes (Hicks, 1973[1932]: 84, 85 y 90). En cuanto al segundo motivo, la propensión al trabajo, vendría también amparada por la subida salarial, lo que reforzaba de nuevo la teoría de los salarios de eficiencia (Hicks, 1973[1932]: 90).

Las novedades de Hicks por tanto, son básicamente tres. La primera es que dentro del análisis macroeconómico incluyó una antesala de explicación microeconómica, y la segunda y tercera son las consideraciones que hizo, cuando añadió la amplitud del contrato de trabajo, a la relación elemental entre tiempo de trabajo y salario que presenta la función de oferta tradicional, recogiendo entonces otras cuestiones de interés como las condiciones del empleo de las que se derivaban el grado de beneficio que obtenía un individuo en la empresa (Hicks, 1973[1932]: 81-83). En estos casos es donde se producía la ampliación del análisis hicksiano al extender el campo de observación que hace reaccionar a los trabajadores. Incluyó cómo un cambio en las condiciones del trabajo tenía repercusión sobre las variaciones de la productividad y el estímulo al empleo. En el primer caso, la relación entre productividad y condiciones laborales, le hizo razonar en términos de la teoría de los salarios de eficiencia; en el segundo caso, la reacción que impulsaba al trabajo le hizo intuir el análisis del efecto renta y del efecto sustitución (Hicks, 1973[1932]: 86, 87 y 90).

Además, Hicks, una vez que había analizado el mercado de competencia, dado que se encontraba dentro de la macro, realizaba análisis de competencia imperfecta con la inclusión de los sindicatos, los empresarios y los subsidios de desempleo, interfiriendo todos dentro del mercado de trabajo. Este tipo de razonamiento le hizo entrar en el análisis institucional porque observó cómo se producían estímulos para alterar las reglas del juego. Por ejemplo, entró en la explicación de la negociación sobre la duración de la jornada laboral, jornada que había disminuido con el tiempo presionada por los sindicatos, aunque eran las empresas las que soportaban durante el proceso de cambio las subidas del coste salarial, cuando dicha variación no iba acompañada de un descenso en las remuneraciones (Hicks, 1973[1932]: 94 y 95). También se interesó, dentro del análisis institucional, por el comportamiento laboral conjunto de la suma de individuos. Era posible observar cómo los trabajadores se plegaban mejor cuando se aceptaban nuevas negociaciones sobre las condiciones de los contratos, prefiriendo con ello otras reglas de comportamiento general, y no eran favorables, sin embargo, a cambios directos sobre los salarios o sobre el horario de trabajo (Hicks, 1973[1932]: 95). En cuanto a los empresarios, observó al hilo de un pequeño recorrido histórico sobre la evolución sindical desde su origen, a partir de las explicaciones de los Webb, cómo se fueron enfrentando las empresas al comportamiento agrupado de los trabajadores con las asociaciones patronales, que compensaban en parte a las demandas sindicales que habían aparecido en Inglaterra después de la gran guerra, lo que estaba aumentando en general las fricciones sobre el mercado de trabajo y con ello complicando su análisis (Hicks, 1973[1932]: 131, 137 y 143).

La oferta de trabajo keynesiana aparecía en el capítulo 20 de la *Teoría general*, donde definía la función de ocupación; aunque el mercado laboral está definido en el

libro I. Para explicar la oferta de trabajo partía del supuesto realista de una situación económica con desempleo. Para él, si la demanda efectiva era insuficiente habría paro, entonces el salario real se mantendría igual, o podría caer, mientras existieran desajustes en el mercado de trabajo, lo que determinaba una oferta de trabajo elástica. El comportamiento de la oferta de trabajo, cuando desapareciera el desempleo, relacionaría de forma directa las horas de trabajo disponibles con el salario real (Keynes, 1998[1936]: 337). Los intérpretes posteriores de Keynes reflejaron estos comentarios a través de una función de oferta de trabajo totalmente elástica hasta que se consiguiera el pleno empleo del factor.

El modelo keynesiano discutió, por tanto, la función de oferta de trabajo creciente con el salario real que presentaron los clásicos. El nivel de empleo no se ajustaba libremente sobre el mercado de trabajo, para Keynes. Lo que ocurría era que la demanda efectiva determinaba el volumen de empleo y, partiendo de una escasez de demanda agregada, la consecuencia era la falta de demanda de puestos de trabajo; así se explicaba el paro. Paro que no venía determinado por la falta de flexibilidad salarial, que aceptaría un economista de corte neoclásico, sino simplemente se explicaba por la escasez de la demanda agregada.

En el capítulo 21, cuando estaba explicando la determinación de los precios en la macroeconomía con la misma metodología que se utilizaba para la micro, aparecía entonces detrás de la función de oferta agregada el comportamiento del mercado de trabajo keynesiano.

El nivel general de los precios, dijo Keynes, dependía en parte de la remuneración de los factores de producción que entran en su coste marginal y en parte por la escala de toda la producción. Si se consideraba dado el equipo capital y la técnica, entonces el volumen de empleo era el factor determinante del nivel de los precios.

En el otro lado del mercado se encontraba la demanda agregada, que había que enfrentar a la oferta para conocer cómo cambiaban los precios ante los desplazamientos de las funciones. Para simplificar, supuso Keynes que las tasa de remuneración de los factores variaban todas en la misma proporción que la unidad de salarios, luego el nivel general de los precios, dada la técnica y el equipo capital, dependía de la unidad de salarios y del volumen de empleo. Si la demanda agregada se desplazaba como consecuencia de cambios en la cantidad de dinero, esto afectaría a ambos, a la unidad de salarios y al nivel de empleo.

La oferta de trabajo, elástica, creciente o rígida, se encontraba dentro de la función de oferta agregada. Por eso, en el caso de que todos los factores empleados fueran homogéneos y por tanto, se pudieran sustituir entre sí y, sobre todo, si mientras hubiera paro se mantenía constante el salario monetario, por el efecto de los rendimientos constantes de la producción, habría rigidez en la unidad salarial.

Si con los supuestos anteriores, la demanda agregada se moviera hacia la derecha, las implicaciones serían la no variación de los precios y el aumento del volumen de empleo. Ahí estaba el comportamiento totalmente elástico de la oferta de trabajo (Keynes, 1998[1936]: 349 y 350).

El mecanismo del párrafo anterior encaja con todo el modelo keynesiano que proponía, mediante impulsos de la demanda efectiva, erosionar suavemente los salarios con ligeras subidas del nivel general de los precios, compensando así la disminución de la productividad marginal del trabajo y aumentado con ello el volumen de empleo. Para Keynes, además, la falta de flexibilidad de los salarios era una forma de suavizar el ciclo económico y garantizar la estabilidad de la economía.

#### 1.4. Las implicaciones que los antecedentes presentados sobre economía laboral tienen sobre la macroeconomía del mercado de trabajo actual

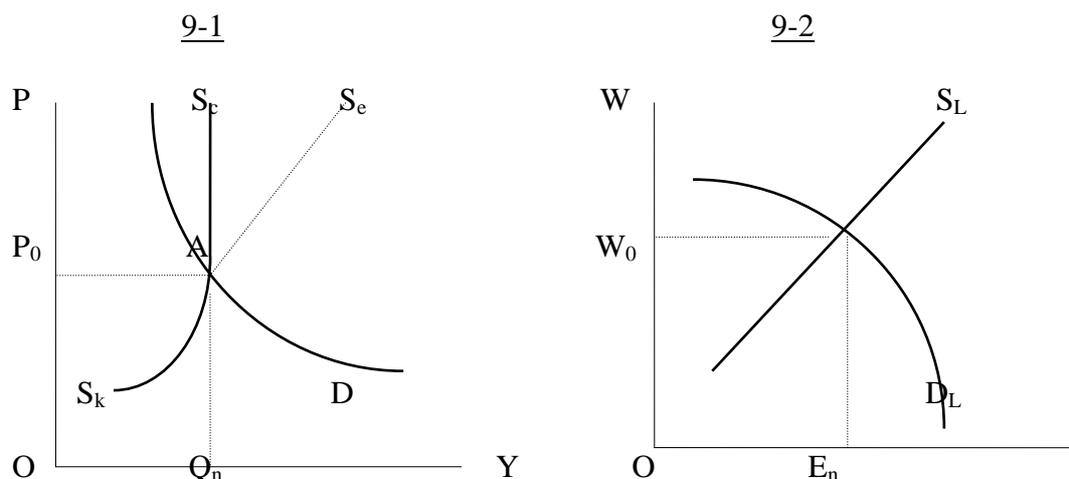
La línea que ha seguido el desarrollo de la macroeconomía hasta hoy arrancó con los clásicos, continuó con los neoclásicos y desembocó en las explicaciones que dieron Pigou, que siguió la tradición de Cambridge en la *Teoría del desempleo* de 1933; Hicks que microfundamentó las funciones de oferta y demanda de trabajo en sus dos obras, la *Teoría de los salarios* de 1932 y *Valor y capital* de 1939; y Keynes, que en un marco de equilibrio general imbricó los mercados de trabajo, bienes y dinero en la *Teoría general* de 1936.

Al estudiar el mercado de trabajo agregado se dio entrada a la problemática que analizaba el volumen de empleo y la cara negativa, el desempleo. El paro había sido una dificultad importante que surgió en las economías capitalistas occidentales tras la crisis de 1929. La situación crítica favoreció que en los años treinta se promulgaran en Gran Bretaña las primeras leyes que establecieron seguros de paro y que alteraron el comportamiento de los trabajadores en el mercado (Pigou, 1968[1933]: 4-6).

Actualmente la discusión se centra en la relación que hay entre el mercado de trabajo, la producción y los precios.

Por ejemplo, a partir de un gráfico general es posible representar las distintas explicaciones de los modelos económicos.

## GRÁFICO 9



Utilizando esta representación se pueden resumir en ella las distintas corrientes de pensamiento (McConnell y Brue, 1995: 538). No se discute el comportamiento de la demanda agregada del caso 9-1, sí la oferta. En el gráfico 9-2, la función de demanda de trabajo surge de multiplicar el producto marginal del trabajo agregado por el nivel de precios. La curva de oferta representa la cantidad de servicios de trabajo que la colectividad ofrece para cada salario nominal. Los valores de equilibrio significan que para el salario  $w_0$  y el número de trabajadores  $E_n$ , que se indica en el caso 9-2, existe pleno empleo, indirectamente se asume que el desempleo friccional es la tasa natural de paro.

El modelo tradicional keynesiano y sus variantes se mueven en el tramo  $S_kA$  del caso 9-1. El modelo clásico acepta el tramo  $AS_c$  que corresponde a un volumen de producción de pleno empleo  $Q_n$ . La línea  $AS_e$  recoge, en un análisis de corto plazo, la teoría de las expectativas racionales.

En el caso clásico, la curva de oferta agregada es totalmente rígida porque corresponde a un mercado de trabajo con pleno empleo. En esta situación cualquier

desplazamiento de la demanda agregada a la derecha no puede aumentar la producción pero sí los precios.

El caso keynesiano presupone que existe rigidez salarial en el mercado de trabajo, con paro. Si se produce un desplazamiento a la derecha de la demanda agregada se estimula la producción a través del mecanismo multiplicador de la inversión, además si los salarios monetarios no cambian y sí los precios, entonces se tirará todavía más de la producción de bienes porque cae el salario real.

El tercer tramo  $AS_c$  es aceptado, en versión de corto plazo, por la teoría de la expectativas racionales. Se asume que en el largo plazo la economía se sitúa en el volumen de producción de pleno empleo  $Q_n$ . Sin embargo, a corto, el modelo permite suponer que una economía se pueda situar por encima o por debajo de  $Q_n$ , dependiendo de las diferentes expectativas de precios de los agentes implicados, empresarios y trabajadores. En el caso de que los precios esperados por los trabajadores sean menores que los que realmente aplicarán las empresas, los salarios nominales no serán bien negociados por ellos, entonces caerá el salario real que estimulará la producción y se situará por encima de  $Q_n$ . El comportamiento de los trabajadores se ajustó a unos salarios que no correspondían a sus verdaderos planes, esta conducta se rectificará inmediatamente cuando reciban la información correcta de los precios y se instalará de nuevo la producción en  $Q_n$ .

Dentro del marco del pensamiento clásico hay flexibilidad de precios y salarios y, dejando un margen de tiempo suficiente, el mercado de trabajo se dirige hacia el equilibrio.

La tasa natural de paro estimada en E.U. ha rondado entre el 4% y el 6% en los años sesenta y en los noventa. Sin embargo, en Europa, esta oscilación ha sido mayor, si bien en los años sesenta la tasa natural de paro fue el 4,2%, aunque posteriormente

subió alrededor del 10% durante los años ochenta. En los años noventa ha seguido creciendo (Blanchard, 1998). Este fenómeno por el que los países se acostumbran cada vez a tasas mayores de paro se ha denominado histéresis del desempleo, lo que ha provocado la aparición del término N.A.I.R.U., que significa tasa de desempleo no aceleradora de inflación. En este caso el mercado de trabajo no está equilibrado. Fueron los economistas de la nueva economía keynesiana los que introdujeron dicha terminología (Dornbusch y Fischer, 1994: 580-581) y (Gámez y Mochón, 1995: 396).

#### 1.4.1. *La explicación del desempleo en las diferentes corrientes de pensamiento macroeconómico actual*

En primer lugar, veamos los modelos que aceptan el ajuste de salarios y precios y por tanto la tendencia hacia el equilibrio de los mercados. Entonces, en este caso, el desempleo puede existir a corto plazo pero no a largo. Esta corriente es la que se inicia con los economistas clásicos, continúa con Marshall y Pigou, y está en sintonía con la teoría del capital humano de Becker y con el modelo de las expectativas racionales de Lucas.

Se asume una posible explicación del paro a través del modelo de búsqueda de empleo. En este caso se acepta la heterogeneidad de los trabajos y las imperfecciones de información del mercado, todo ayuda a que en el corto plazo puedan aparecer desajustes entre la oferta y la demanda de trabajo durante algún tiempo (Barro, Grilli y Febrero, 1997: 304) y (McConnell y Brue, 1995: 540-546). El paro se debe, por tanto, a los tanteos de los trabajadores desempleados, que buscan puestos que se ajusten bien a sus perfiles; y también se debe a que las empresas necesitan completar sus plantillas y tienen que realizar una adecuada selección. Todos necesitan tiempo.

Este modelo procede de los desarrollos de la teoría estadística de la decisión secuencial. Está diseñado para enfrentarse con el problema del trabajador típico, que es encontrar un empleo en un mercado laboral descentralizado. Se reconoce la imperfección de la información relativa a la localización de empleos vacantes y a sus correspondientes remuneraciones (Mortensen, 1991: 1113). En estas circunstancias un subsidio de paro aumenta el período de búsqueda y retrasa el ajuste del mercado de trabajo hacia los valores de equilibrio.

En segundo lugar veremos agrupados los modelos que aceptan la persistencia del desempleo, que consideran enquistado en la economía. Para ellos el paro no tiende a desaparecer a través del libre juego entre la oferta y la demanda.

Dentro de este bloque vemos en primer lugar el desempleo estructural, explicado porque las funciones de oferta y de demanda de trabajo no responden a las necesidades de las empresas, debido a cambios tecnológicos e institucionales que provocan que las demandas de trabajos no se correspondan con las ofertas de empleo. Es sabido que la mano de obra necesita tiempo para cualificarse correctamente, ese período pueden ser años en los que los trabajadores no adaptativos a las nuevas circunstancias del mercado irán poco a poco descapitalizándose técnicamente, configurarían un grupo cada vez con más dificultades para encontrar empleos. La formación y el entrenamiento continuo de la mano de obra ayudarán a reducir los niveles de paro estructural, como aconseja la teoría del capital humano de Becker.

Otra explicación de la persistencia del paro aparece argumentada por la escasez de demanda, típica explicación keynesiana. El mercado de trabajo no puede ajustarse porque el problema arranca en los mercados de bienes y servicios que no funcionan correctamente. Las empresas no venden y hasta que no se estimule la demanda agregada no mejorará la contratación de los trabajadores.

Otras explicaciones hacen hincapié en los desajustes del mercado de trabajo por la existencia de salarios rígidos. Aquí aparecen más subapartados: presiones sindicales, estrategias empresariales de despido frente a negociación salarial, teoría de los contratos implícitos, modelo *insider- outsider* y salarios de eficiencia.

Las uniones sindicales defienden a los trabajadores ocupados y por ello presionan para mantener salarios altos, suelen preferir negociar pequeños ajustes de plantillas que recortes en los salarios nominales, esto deja en el mercado una bolsa de parados (Marsden, 1994: cap. vii).

Por otro lado, está el comportamiento de las empresas y de las fuerzas que están actuando sobre el mercado laboral a través de determinadas instituciones cómo pueden ser las leyes, las tradiciones y las relaciones contractuales, que justifican entre otras cosas la aparición de las empresas frente a la simple contratación de actividades en el mercado; pueden todas ellas impedir el ajuste del salario real de acuerdo a las leyes de la competencia ( Sachs y Larraín, 1994: 56 y 57), (Alchian y Demsetz, 1972: 777, 794 y 795) y (Brunner y Meltzer, 1995: 134-142).

La teoría de los contratos implícitos, que han desarrollado Azariadis y Stiglitz, recoge la aversión al riesgo de los trabajadores frente a la neutralidad de las empresas cuando se negocian las condiciones salariales. Esto hace que se acepten contratos peores pero con estabilidad en el puesto de trabajo. Si las empresas van bien, el trabajador deja de ganar más porque no renegocia su puesto, pero si la empresa va mal no pierde su lugar porque no le despiden. Los primeros que introdujeron este tipo de razonamiento fueron Baily (1974), Gordon (1974) y Azariadis en 1975. Ante el desempleo aceptaron la rigidez salarial y los contratos implícitos, que funcionan como un seguro de riesgo (Azariadis y Stiglitz, 1983, 1-22). Al no ocurrir el ajuste salarial, el mercado se equilibra en cantidades y eso expulsa trabajadores al desempleo.

La explicación del modelo *insider-outsider* fue desarrollada por Lindbeck y Snower en los años 80. En este caso los de dentro son los que tienen trabajo, y presionan para no competir con los de fuera, que son los que buscan empleo. Los costes que supondrían para la empresa adiestrar a los nuevos trabajadores, posiblemente más baratos, frente a los que ya están contratados; y la suposición de que los nuevos se comporten igual que los actuales cuando tengan su posición asegurada, hace que la presión de los de dentro permita mantener los salarios altos y no compitan con los externos, lo que favorecería el ajuste del mercado en precios (Lindbeck y Snower, 1986: 235 y 1988: 167 y 186).

La teoría de los salarios de eficiencia que desarrolló Stiglitz considera que puede ser interesante para las empresas mantener los salarios altos porque les asegura una mayor productividad en el trabajo, lo que redunda en un mayor beneficio para ellas. En este caso el mercado de trabajo tampoco se vacía. La teoría de los salarios de eficiencia sugiere que los costes laborales pueden minimizarse pagando un salario superior al que vacía el mercado. El salario de eficiencia puede variar de una empresa a otra, el salario para cada empresa depende de dos factores: del salario que paguen las demás y de la tasa de paro (Stiglitz, 1995: 782-788).

#### 1.4.2. *Los salarios y los precios*

Queda para completar el comportamiento del mercado de trabajo agregado la discusión sobre la relación entre los salarios y los precios. El debate gira alrededor de si pueden ser los salarios los culpables de un proceso inflacionista, o no.

Se pueden agrupar en dos bloques enfrentadas las dos posiciones generales que justifican si existe o no relación directa entre precios y salarios.

Dentro de un grupo es posible concebir la inflación de costes. El crecimiento de los salarios nominales empuja hacia arriba el nivel general de precios. En este caso al aumentar el coste salarial unitario para las empresas, y no aparecer fuerzas compensadoras que reduzcan otros costes o que hayan supuesto mejoras en la productividad que contrarresten el efecto inicial, entonces la oferta agregada del país se desplaza, en un gráfico hipotético hacia la izquierda, disminuyendo la cantidad ofertada de bienes y aumentando el nivel general de precios. Los motivos pueden venir provocados desde distintos ángulos: presión sindical, reglas gubernamentales, costumbres institucionales, estrategias empresariales que mantienen salarios altos, imitación salarial y políticas económicas expansionistas.

Dentro del otro grupo, el que rechaza la relación inexorable entre salarios y precios, encontramos el argumento contrario: el crecimiento del salario es una consecuencia de un proceso inflacionista anterior, es lo que acompaña a la inflación y no su causa. Para estos autores el motivo fundamental que inicia el crecimiento de los precios es una excesiva inyección de liquidez (McConnell y Brue, 1995: 566-573).

Una vez que se ha producido el aumento persistente de los precios el debate se centra sobre si dicho proceso tiende a perpetuarse o no en la economía, la discusión continúa. En este contexto apareció en 1958 la curva de Phillips que sirvió para razonar tanto en corto como en largo plazo.

Para meternos en el problema conviene definir primero los tres tipos de expectativas que podemos encontrar en los modelos económicos: expectativas estáticas, expectativas adaptativas y expectativas racionales.

Las expectativas estáticas indican que podemos suponer constante el comportamiento de los agentes cada año, no rectifican sus conductas. En el caso de las expectativas adaptativas los individuos sí rectifican en el futuro a partir de los errores

que han aprendido a evitar por la información acumulada, cada período se ajusta a la información recibida del período anterior. Las expectativas racionales admiten que los agentes utilizan cualquier información disponible, revisan sus conductas, rectifican errores y hacen sus predicciones, evitan cometer errores simples y reiterados, ajustan su proceder a cualquier información recibida del pasado o del momento en el que toman las decisiones. Las expectativas se forman observando la estructura completa del sistema económico (Muth, 1961: 315) y (Sachs y Larrain, 1994: 38 y 39).

La curva de Phillips a corto plazo (Phillips, 1958: 283-299), presentaba una elección de menús entre paro e inflación con pendiente negativa. Una intervención económica con una política de expansión de la demanda agregada podía conseguir reducir el desempleo a cambio de elevar los precios. El razonamiento que subyace en este caso es que dentro de una curva de Phillips las expectativas son estáticas. Si aceptamos que a corto plazo la intervención ha sido efectiva, es porque los agentes que intervienen en la contratación, empresas y trabajadores, han reaccionado tomando la información de los precios iniciales para negociar, y los mantienen durante todo el razonamiento. Los empresarios ante la expansión contratan más individuos y observan que los precios de los bienes suben más deprisa que los salarios nominales. Los trabajadores que negocian salarios nominales más altos no saben que los precios subirán y acabarán aceptando salarios reales más bajos, esto hace que reduzcan su período de búsqueda.

En el caso de la curva de Phillips a largo plazo tenemos expectativas adaptativas, esto significa que cuando los agentes implicados en la negociación reciben la información rectifican correctamente sus conductas y vuelven a situarse en sus posiciones iniciales, tanto las empresas como los trabajadores, pero ahora aparece un

problema añadido porque los precios sí han subido. La curva de Phillips en el largo plazo es vertical sobre la tasa natural de paro (Friedman, 1968: 8) y (Phelps, 1967: 281).

La teoría de las expectativas racionales admite la no persistencia de errores en la predicción de los agentes, éstos no se dejan engañar más de una vez por el espejismo del corto plazo, y no serán más optimistas que la propia información que pueden recabar. La conclusión es que los mercados se ajustan en precios y salarios y la economía se sitúa alrededor del pleno empleo. La curva de Phillips para estos autores también es vertical en el largo plazo (Lucas, 1973: 326-334).

En los dos últimos casos - expectativas adaptativas y expectativas racionales -, una política de intervención con expansión de la demanda agregada tiende a perpetuar una elevación de los precios y no es efectiva para la economía.

Hasta aquí hemos visto distintas posiciones para enfocar el análisis del mercado de trabajo, todas ellas siguen una construcción teórica ortodoxa dentro del análisis económico, tanto en la parte dedicada a la micro como a la macroeconomía. Las conclusiones son distintas dependiendo del tiempo que se deje para que reaccionen trabajadores y empresarios, cuando se están produciendo cambios en los mercados que alteran las variables que explican sus comportamientos, dependiendo de la suposición hecha sobre la flexibilidad de precios y salarios. También son importantes las expectativas de los agentes implicados. Pero a pesar de todo hay un lenguaje teórico común en las explicaciones que hasta ahora se han presentado. Hasta aquí ninguno de los modelos observados ha discutido la microeconomía de la demanda y la oferta de trabajo, con todos los matices que se le den, es en las explicaciones de tipo macroeconómico donde aparece el enfrentamiento teórico. Sin embargo, en el siguiente

apartado se admiten otros razonamientos alternativos, a veces compatibles con la teoría económica tradicional, y a veces no.

### 1.5. Nuevas teorías

Incluimos en este último apartado tres formas alternativas de observar el comportamiento del mercado de trabajo que en su mayoría son excluyentes del enfoque presentado anteriormente: el análisis institucional, los mercados internos de trabajo y la teoría del los mercados segmentados o análisis dual.

#### 1.5.1. *El análisis institucional*

Dos visiones institucionales se van a presentar, la primera no encaja con los fundamentos de la microeconomía, la segunda sí. Se trata en el primer caso de explicar la formación de los salarios sin utilizar argumentos económicos, o dejarlos en un segundo plano y utilizar a cambio razonamientos políticos y sociales. Las presiones de los grupos en las negociaciones es ahora considerado mejor explicación en la determinación de los salarios que las fuerzas impersonales del mercado.

Entre las variables que añaden, y que para ellos no aparecen en el análisis ortodoxo, están las condiciones físicas del trabajo, la seguridad e higiene, el trato de los superiores, las leyes de fábrica, etc. Utilizan reglas de juego limpio y justicia para negociar salarios, y puede ser más importante la comparación entre los trabajadores de distintos sectores, más que la propia negociación salarial individual, para influir en la conducta del trabajador cuando contrata su situación con la empresa.

Para atacar la explicación ortodoxa del mercado de trabajo resaltan la importancia de los costes de movilidad para los trabajadores y las imperfecciones del mercado, que particularizan cada caso y que hacen muy difícil por ello generalizar los comportamientos de los distintos sectores laborales (Kerr, 1950, 278-291).

Los autores incluidos en esta revisión del mercado de trabajo, fechada aproximadamente desde que acaba la segunda guerra mundial, resaltan la dificultad de las explicaciones económicas ante la existencia de incertidumbre en la toma de las decisiones, la apertura creciente de los países a los mercados exteriores, el desarrollo de la tecnología, la explosión demográfica y la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo. Con esos argumentos consideran que se ha entrado en un nuevo tipo de relación entre empresarios y trabajadores y que el enfoque tradicional del mercado no es suficiente. Proponen además de explicaciones teóricas explicaciones normativas para desarrollar nuevas líneas de investigación (Abraham y Mckersie, 1990: 1 y 2).

El otro grupo de autores que se incluyen dentro del análisis institucional no tiene nada que ver con lo que se ha presentado en los párrafos anteriores. Aceptan la teoría de los precios del modelo neoclásico pero consideran que es necesario ampliarla; hay que recoger nuevas argumentaciones para entender de dónde salen y que influencia tienen sobre los agentes económicos el conjunto de reglas sociales y políticas que imperan en una sociedad en cada momento de tiempo. Para estos autores la microeconomía mantiene sus elementos esenciales, la estabilidad de las preferencias, el modelo de elección racional y el análisis en equilibrio; pero hay que incluir los costes de información y los costes de transacción, junto con las restricciones de los derechos de propiedad para explicar mejor la economía actual. En este nuevo contexto los individuos racionales compiten maximizando su utilidad dentro de un determinado

conjunto de reglas, pero también tienen incentivos a cambiar dichas reglas para conseguir soluciones más favorables de las que podían alcanzar en la situación anterior (Eggertson, 1995, 15-23). La inclusión de estas reglas y los incentivos a cambiarlas puede explicar el retraso en el ajuste del mercado de trabajo, o la aparición de determinados tipos de contratación específica que reduzcan la incertidumbre y por tanto los costes de transacción de los agentes. Se abre una nueva línea de investigación sobre el mercado de trabajo.

### 1.5.2. *Mercados internos de trabajo*

Este otro modelo tampoco recurre al mercado laboral tradicional para contratar individuos, sino que las empresas establecen un sistema interno en el que se va ascendiendo a medida que se adquiere la formación conveniente. El mercado de trabajo interno está regido por reglas administrativas. Existe relación entre los mercados internos y los mercados externos, o tradicionales, a través de las puertas de entrada y salida del mercado interno. Los puestos se cubren por promoción o transferencia de los trabajadores que ya han entrado en la empresa, pero hay influencia del mercado externo a través de la competencia; aunque siempre existen privilegios para los trabajadores de dentro que conocen las normas que rigen y el precio interno del trabajo. Los mercados internos han sido denominados como feudalismo industrial.

La utilidad del mercado interno de trabajo como construcción analítica no depende de la existencia de normas administrativas, depende de la rigidez de las normas que definen los límites del mercado. Si las normas no son rígidas entonces las variaciones dentro de estos mercados responden fundamentalmente a las variables económicas, pero si son rígidas, entonces sí interfieren los ajustes económicos haciendo muy difícil la adaptación de los agentes a las nuevas situaciones.

Los orígenes del mercado interno de trabajo vienen explicados por tres factores: la especificidad de las cualificaciones, la formación en el trabajo y la ley consuetudinaria que determina las normas que acepta la comunidad y penalizará si no se cumplen. Por ejemplo, entre estas normas están las causas de despido habituales, la consideración de cuál es la paga por un mismo trabajo, o cuál es la paga justa por el trabajo justo. Estas normas rigen el precio y la asignación de trabajos (Doeringer y Piore, 1971: 341-368).

Encontramos dentro de este mismo apartado de los mercados internos de trabajo una interpretación fundamentada en la teoría contractual de la empresa de Williamson, Wachter y Harris del año 1975. En este caso son los costes de transacción los que explican la aparición de la organización empresarial. La incertidumbre, la racionalidad limitada y el oportunismo de los agentes hace que dada la heterogeneidad e idiosincrasia del empleo se organicen los mercados internos de trabajo (Williamson, Wachter y Harris, 1975: 250-277).

### ***1.5.3. El mercado dual de trabajo o mercados segmentados***

Se explica, en este caso, los problemas laborales de los trabajadores más desfavorecidos, que suelen ser los menos cualificados. La hipótesis fundamental es considerar al mercado de trabajo dividido en dos grandes segmentos denominados sector primario y sector secundario. El primero ofrece buenos puestos de trabajo: salarios suficientes, promoción, estabilidad, etc. El segundo recoge a un grupo amplio de trabajadores mal pagados, con escasa o nula promoción, con disciplina laboral caprichosa, con inestabilidad en el puesto de trabajo, etc.

Ahora el mercado de trabajo refleja las distinciones sociológicas entre las subculturas de la clase baja y de las clase media y alta. Los estratos sociales vienen explicados por las cadenas de movilidad social, que quieren reflejar cómo el movimiento socioeconómico no es aleatorio sino que tiende a producirse por canales regulares (Piore, 1983: 193-197).

## **Parte 2**

### **LA CONSTRUCCIÓN HISTÓRICA DE LA TEORÍA ECONÓMICA DEL MERCADO DE TRABAJO**

En este apartado se realiza la construcción cronológica de la economía laboral siguiendo el orden de los capítulos de la tesis, y dar una visión complementaria al primer apartado, en el que se ha recogido la reconstrucción racional de la teoría que explica el comportamiento del mercado de trabajo.

Toda la doctrina que se ha desarrollado durante siglos para cimentar la teoría económica ha sido necesaria para avanzar y profundizar en el conocimiento de la demanda y de la oferta de trabajo. A veces porque se ha explicado mejor el comportamiento individual y el agregado de los agentes y por ello del mercado, y a veces porque las teorías equivocadas han colaborado a iluminar el buen camino de la construcción de la ciencia buena por la posibilidad de falsar y rechazar la mala ciencia.

La tesis comienza con los autores preclásicos porque casi todo el contenido de la economía moderna tiene alguna raíz en ellos, y ese es nuestro caso. Acabamos nuestra revisión en la década de los años treinta del siglo XX, porque con las aportaciones de Keynes y Hicks quedaba totalmente configurado el entramado teórico que explica la

demanda y la oferta del factor trabajo, tanto para un análisis micro como macroeconómico.

El capítulo I, dedicado a los preclásicos, incluye a los mercantilistas de los que nos ha interesado destacar la relación que establecieron entre la población como factor trabajo y la producción de un país. Era una mirada macroeconómica del análisis laboral, con una hipotética función de producción que relacionaba los factores con el producto nacional.

El grupo de autores que se incluyen en el capítulo I defendía la conveniencia de salarios bajos porque los asociaron a costes de producción bajos, lo que implicaba dos cosas. La primera, en el aspecto agregado, significaba una mejor competitividad del país al producir más barato que los demás y, la segunda, desde el aspecto concreto de la producción, era la forma de evitar un comportamiento indolente de los trabajadores que podrían no rendir lo suficiente a un salario “demasiado alto”.

El mercado de trabajo lo presentaron los preclásicos con una demanda dependiente de los propietarios y terratenientes. La oferta tenía que ser convenientemente abundante para facilitar que los salarios fueran bajos. El salario era determinado, en última instancia, por los propietarios y terratenientes, aunque podía sufrir ciertas alteraciones si la demanda o la oferta de mano de obra cambiaban significativamente. Era conveniente tener en cuenta la costumbre y los hábitos de la población en la determinación de las remuneraciones, porque influía en la cuantía salarial que fijaban los propietarios y terratenientes.

Cantillon es el autor a destacar en este capítulo inicial, y es el único que se le puede considerar un verdadero preclásico por el armazón teórico que imprimió a sus explicaciones basadas en un sistema de mercados y de variables conectadas, que determinaban la formación de los precios y la distribución del ingreso. El factor trabajo

era una parte importante del engranaje nacional, por ser el factor productivo por excelencia, cuya cantidad y calidad fortalecía la producción final.

Presentó Cantillon una incipiente teoría premaltusiana de la población para explicar la oferta de trabajo. La demanda quedaba determinada por la clase propietaria, y la teoría del valor que utilizó, explicada desde el coste de producción, que heredará Smith, recogía también la relación entre la producción de bienes y la demanda de insumos.

El modelo clásico que aparece en el segundo capítulo es más complejo. Recogían los clásicos la relación entre los mercados de bienes y de factores de una economía a través de la teoría del valor iniciada en Cantillon, aunque mucho más elaborada.

Para el conjunto de los clásicos creemos que se puede decir que el mercado de trabajo en concreto era una explicación de la determinación del salario medio o de subsistencia, que surgía del enfrentamiento entre la oferta o población y la demanda o fondo de salarios, en nuestra terminología actual situamos este análisis dentro de la macroeconomía.

Además de la visión agregada del factor trabajo, entraron a explicar casos más específicos de los profesionales como médicos y abogados, etc, para los que el salario de subsistencia - que explicaba lo que ocurría dentro de la producción agrícola o en la producción industrial para los trabajadores menos cualificados -, no era suficiente aclaración. Este nuevo análisis conformó la teoría de las diferencias salariales, especialmente estudiado por Smith y J.S. Mill, aunque también había indicios en Cantillon. El embrión de la teoría del capital humano se encuentra dentro de la teoría de las diferencias salariales muy bien enfocado, lo que ha inspirado a economistas

modernos, como es el caso de Becker, que se ha ocupado de profundizar, a partir de la idea smithiana, en el análisis microeconómico de la oferta del factor trabajo a través de la medición de la rentabilidad de la educación y de la formación de los individuos en el empleo.

Resumiendo mucho las ideas de los clásicos que hemos estudiado podríamos imputarles las siguientes paternidades:

A Smith la estructura analítica de la que parten todos los demás en las explicaciones de cómo se produce y distribuye la riqueza de una nación, donde está inmerso el factor trabajo; junto con la explicación de las diferencias salariales, destacando dentro de ellas la teoría del capital humano.

A Ricardo la primera teoría del desempleo tecnológico, justificada por la introducción de la maquinaria dentro del corto plazo; y la explicación del proceso de crecimiento económico con un mercado de trabajo en equilibrio estable.

A Malthus y J.S. Mill la insistencia de las condiciones de libertad en las decisiones de los agentes para que las soluciones que presentan los mercados estuvieran en sintonía con el proceso de crecimiento basado en el estímulo de la reinversión empresarial, insistieron reiteradamente en este punto para rechazar las leyes de pobres.

A J.S. Mill, McCulloch, Torrens y Thornton el análisis institucional que incluyeron al estudiar la influencia de los sindicatos, las patronales, la ley y la costumbre, los hábitos y el comportamiento empresarial, sobre los salarios.

A McCulloch las explicaciones de la oferta de trabajo desde la óptica individual y la agregada, admitiendo que la pendiente de la hipotética función pudiera ser positiva y negativa, dependiendo del comportamiento de la población, que separó entre hombres mujeres y niños. En este mismo punto creemos que había una incipiente teoría del modelo *insider-outsider* justificado por la presión sindical.

A J.S. Mill una explicación de la teoría de los salarios de eficiencia cuando describió cómo se determinaban los emolumentos de los abogados.

Senior analizó la relación entre la productividad del trabajo y los salarios dentro de un marco macroeconómico. Tomó un agente representativo familiar como una aproximación de la productividad media de toda la población, supuesto muy útil para microfundamentar la macroeconomía.

La visión marxista sobre el mercado de trabajo no nos parece que arroje luz en la comprensión del mercado laboral que se estudia en esta tesis. Por el contrario, la explicación del paro a través del engorde del ejército industrial de reserva es interesante. Dentro del razonamiento marxista, la bolsa de parados no será absorbida a lo largo del tiempo si no todo lo contrario. Esta idea irá calando en el entramado político-socioeconómico y ayudará a justificar la intervención del estado en la economía nacional dentro del ámbito laboral.

En definitiva, como dijimos en las conclusiones del capítulo III, eran una fuente de ideas originales a las que la mayoría de los economistas vuelve la vista una y otra vez buscando inspiración.

Sin embargo, hasta aquí la estructura del mercado de trabajo solo estaba trazada a brochazos, y van a ser los economistas incluidos en los capítulo III y IV los que configurarán el armazón que hoy estudiamos sobre la oferta, la demanda y los salarios del mercado del factor.

Los primeros marginalistas irrumpieron en la economía aplicando las matemáticas, con excepción de Menger y sus seguidores, lo que les llevó a dejar constante un entorno dado, y a observar, a través del cálculo diferencial, cómo afectaba

el cambio de alguna variable a otra, dentro de la explicación del consumo primero y de la producción de bienes después.

Fue importante, en el tránsito hacia la revolución marginal, la economía matemática que surgió durante la primera mitad del siglo XIX, especialmente Cournot y Dupuit. Probablemente es aquí donde arrancó la teoría económica moderna. Significativa fue la influencia de Cournot sobre Walras y la de Walras hacia todos los demás. Esta aplicación de las matemáticas ayudó al fundamento teórico de la economía, en la que había que razonar cómo se comportaba un agente representativo que era maximizador de utilidad o de beneficio, según el caso. Fue precisamente el cálculo de la obtención de máximo beneficio en las empresas lo que introdujo Cournot en el modelo de dupolío que recibirá Walras, y además, este comportamiento maximizador de la empresa llevaba implícito el cálculo de la demanda de los factores de producción.

La intuición en la medición de la productividad marginal la tuvo Von Thünen, pero la igualdad de las productividades marginales que explicaba la demanda del factor la presentó Walras, como él dijo, implícitamente en la versión de los *Elementos* de 1874 y, explícitamente, en la cuarta edición de 1900.

Por el lado de la oferta de trabajo el autor referencial es Jevons. Él estableció la explicación económica del comportamiento racional de un trabajador individual que maximiza su conducta, aunque la función de oferta que representó era imposible de utilizar para agregar individuos y transformarla en una función del mercado; sin embargo, tenía los principios que subyacen en la representación actual de la función de oferta individual de trabajo, principios que recogieron Marshall y Hicks, especialmente éste último, que introdujo en la teoría económica la explicación de la pendiente de la función a través del efecto renta y del efecto sustitución.

Todos los autores del capítulo III pusieron sus puñados de arena para avanzar en el análisis marginal, lo que permitió entender el comportamiento de los mercados y de los agentes que en ellos intervienen.

Entramos con el capítulo IV de la tesis en los autores que directamente estudiaron los factores de producción y concretamente el factor trabajo, dando consistencia a los modelos estudiados a lo largo del siglo XX.

Marshall, Wicksteed, Edgeworth, y Wicksell analizaron fundamentalmente la microeconomía del mercado de trabajo. Clark estuvo interesado en la ética de la distribución nacional de la renta. Keynes y Hicks crearon la macroeconomía moderna en la década en los años treinta con especiales referencias al mercado de trabajo que estaba en el ojo del huracán.

Presentó Marshall una visión completa de la microeconomía con un método de análisis de equilibrio parcial que le permitió aislar y estudiar un compartimento económico para ampliarlo y comprenderlo mejor, y en ese contexto hay que situar el mercado del factor trabajo del modelo de competencia perfecta.

Utilizó las funciones de oferta y demanda conjuntamente para determinar el salario. Al razonar que la tendencia hacia el equilibrio de los mercados se hacía en cantidades, era coherente con las explicaciones en las que admitía la posibilidad de persistencia de desequilibrios en el mercado del factor trabajo: si la demanda de mano de obra no encontraba personas cualificadas para las producciones requeridas. El ajuste en cantidades se debe a la inclusión del tiempo como variable fundamental para observar la tendencia del mercado a equilibrarse. Durante dicho proceso de ajuste, resaltó Marshall la importancia de la educación para mejorar el capital humano, que a su vez iría acercando la oferta de trabajo a la demanda, según las necesidades de la

producción, así desaparecerían con el tiempo los excesos de oferta. Para Marshall era posible compatibilizar el equilibrio teórico de los mercados - que explicaba cómo funcionan las leyes de la economía -, con el proceso evolutivo del sistema económico en el tiempo que podía ocurrir con desequilibrios, resolviéndose poco a poco, en cantidades, por las leyes de la competencia.

Marshall en la última parte de los *Principios* realizó un análisis agregado de la economía para explicar la distribución de la renta desde el punto de vista social, así lo llamó, y aunque seguía manteniendo el mismo esquema para explicar los salarios que el utilizado en los capítulos anteriores de su libro, sin embargo, allí introdujo el análisis institucional para incluir el comportamiento de los sindicatos y de las patronales.

Cournot, Walras, Marshall, Wicksteed, Wicksell y Edgeworth introdujeron las matemáticas para facilitar el lenguaje y la comprensión de la ciencia económica. Wicksteed, Wicksell y Edgeworth explicaron la demanda de un factor a partir de funciones de producción lineales y con ello resolvían el problema del agotamiento del producto: cada factor era remunerado por su productividad marginal que coincidía, la suma de todas ellas, con el total de la producción obtenida.

Cuando Wicksteed publicó el ensayo *The Co-ordination of the Laws of Distribution* en el año 1884, y presentó la explicación matemática de la demanda de un factor para el modelo de competencia perfecta, con elegancia y claridad en la demostración, se produjo un paso importante en la construcción teórica de la microeconomía de la empresa. Lo mismo puede decirse del análisis que hizo Wicksell en sus *Lecturas*. Aunque estos dos últimos autores dejaron de lado la explicación de la oferta de los factores.

Edgeworth en la *Theory of Distribution* no aplicó el instrumental matemático, pero los fundamentos eran similares a los que utilizaron los dos autores anteriores, aunque, como es sabido, sí razonó en términos matemáticos en *Mathematical Psychics*.

J.B. Clark aplicó una mezcla del sistema de la productividad marginal que remunera a los factores con el razonamiento de la renta ricardiana. Utilizó para ello análisis gráfico.

Se recuerda siempre a Clark por la consideración ética que dio a la teoría de la distribución del ingreso: si un factor no era remunerado por su productividad marginal correspondiente, entonces se entendía que había habido robo institucional. Este razonamiento hace reflexionar sobre el contenido ético de toda la economía marginalista y sobre los autores neoclásicos en concreto, porque se encontraron frente a la ética marxista y necesitaron una filosofía de óptimo social en el fundamento teórico de sus explicaciones económicas. Es interesante recordar que Walras se desmarcó de la economía socializada en la Sección Primera de los *Elementos de Economía Política Pura*.

Este tipo de disquisiciones de tipo social es lo que introdujo la intervención del Sector Público dentro de la planificación económica, que surgió entre los herederos del pensamiento keynesiano a partir de la *Teoría General*, madurada y escrita durante una significativa recesión económica mundial.

El método habitual por el que se estudia el factor trabajo junto con el capital y a través de la demanda que hacen de ellos las empresas, hace recapacitar a los economistas del pasado sobre la importancia de la decisión tomada sobre el factor fijo, normalmente el capital, y aunque estén variando las condiciones en los mercados de bienes y de factores, esa decisión compromete a la empresa de tal forma durante un período de tiempo, que puede explicar la rigidez de los salarios y la aparición de paro en

determinados sectores, por la dificultad de adaptación de las empresas a las situaciones cambiantes. Van a ser los autores que trataron el factor trabajo en la macroeconomía los que observaron la importancia de la combinación trabajo-capital en el ajuste del mercado laboral, especialmente Clark, Wicksell y Hicks.

Keynes fue el iniciador de la macroeconomía moderna aceptando y rechazando, según el caso, los postulados que habían asumido Marshall y Pigou de los economistas del pasado y que Keynes encuadraba en “clásicos”. El mercado de trabajo keynesiano era un engranaje más del equilibrio general, representado por la interacción entre los mercados de bienes, dinero y trabajo, en un modelo cerrado. El motor de la economía era la inversión privada que decidían las empresas comparando la rentabilidad de las inversiones fuera y dentro de la firma. Estos empresarios eran muy sensibles a los cambios de la demanda de bienes, de la que dependía la oferta, y por consiguiente la demanda de trabajo. El modelo que presentaba Keynes podía tener equilibrio en el mercado laboral pero con desempleo, que es lo que denominó paro involuntario.

La idea principal que se destaca del modelo del factor que introdujo Keynes era la combinación de paro y rigidez salarial, este tipo de comportamiento es lo que ha dado lugar a la aparición de especialistas que hoy se encuadran dentro del neokeynesianismo y que introducen todo tipo de explicaciones, de aplicación parcial y no nacional, y normalmente utilizando análisis institucional, para justificar la no flexibilidad de los salarios.

Hicks fue más convincente en la explicación que aportó del mercado de trabajo y de la existencia del desempleo porque pormenorizó sus argumentaciones. Tuvo el cuidado de microfundamentar las funciones que iba a manejar, cosa que no hizo Keynes cronológicamente después que él. Utilizó Hicks consideraciones próximas a la teoría de los salarios de eficiencia para justificar el paro - dijo que una empresa podía preferir

ofrecer salarios estables antes que asumir el riesgo de contratar continuamente en el mercado -. También dio explicaciones de tipo institucional para aclarar dichas rigideces, entre ellas es destacable el comentario que hizo en la *Teoría de los Salarios* sobre la no flexibilidad salarial en Inglaterra durante los años 1925-31, y la debilidad que demostraron los gobiernos para enfrentarse a las presiones sindicales y ciudadanas por razones electorales.

Asimismo Hicks se destacó por la publicación de *Valor y Capital* en la que introdujo el análisis del efecto renta y sustitución en la teoría económica, especialmente interesante para entender la pendiente de la función de oferta individual de trabajo.

Resumiendo mucho la doctrina que se desprende de todos los autores que se han incluido en la tesis, tendríamos que la trayectoria cronológica en la construcción del mercado de trabajo empezó con preclásicos y clásicos dentro de una visión macroeconómica.

Con los clásicos se introdujo el principio de la búsqueda del interés propio que ajustaba las conductas de los agentes, además del supuesto de flexibilidad de precios y salarios. A través de la teoría del valor quedaron relacionados los mercado de bienes y de factores de producción. La demanda de trabajo estaba determinada por los productores dentro del concepto de capital circulante; y la oferta, para la mayoría que no distinguía población activa y total, era la población. La función de oferta de trabajo a corto plazo podía considerarse creciente, pero a largo plazo era casi constante alrededor del salario de subsistencia.

Los autores clásicos explicaron para su modelo macroeconómico el salario de subsistencia, sin embargo, para describir los salarios de los profesionales introdujeron lo

que se ha denominado teoría de las diferencias salariales, entre las que aparecía descrita la rentabilidad económica de la educación, que era una inicial teoría del capital humano.

Las discusiones sobre los salarios entre todos ellos a lo largo de siglo y medio produjeron una fuente de ideas embrionarias que han sido retomadas por las generaciones sucesivas de economistas, maduras y presentadas con robusto fundamento matemático.

La construcción de la ciencia económica asumió el método hipotético deductivo que se configuró con la explicación del agente individual, racional y maximizador, a partir del que se obtiene las funciones del mercado agregado; lo que vino de la mano de los marginalistas en pasos sucesivos. Primero empezaron a aplicarse las matemáticas bajo un comportamiento maximizador sujeto a restricciones, luego se explicó el comportamiento en el margen para un consumidor que permitió construir la teoría de la demanda, y después se aplicó el análisis marginal a la empresa. En el primer caso, desembocaron en la explicación microeconómica de la teoría del consumidor, y en el segundo caso en la teoría de la producción de la que se desgajaba la demanda de los factores, y en concreto la demanda de trabajo.

Del análisis realizado a través de la teoría de la demanda con la determinación del equilibrio del consumidor, sólo había medio paso para explicar la función de oferta individual de trabajo. Agregando los comportamientos individuales quedaban definidas las funciones de oferta y demanda de cada mercado, en nuestro caso de trabajo.

La explicación de la microeconomía se hacía fundamentalmente dentro del modelo de la competencia perfecta, que explica muy bien las leyes de la economía bajo determinadas condiciones, pero que hizo reflexionar a los economistas sobre la aproximación a los casos “reales” en los que se encontraban con el típico análisis de competencia imperfecta, por la interferencia de grupos de presión sobre los salarios, o

por la necesidad de considerar la posible influencia de las reglas y las costumbres sobre la conducta de los agentes económicos, que dará entrada a la reciente economía institucional.

En ese contexto de aproximación al mundo “real” entraron los modelos macroeconómicos del mercado de trabajo. A partir de la aparición del mercado de trabajo implícito en el modelo keynesiano de la *Teoría general* de 1936, y del análisis institucional que hizo Hicks en la *Teoría de los salarios*, se aceptó por parte de la profesión un comportamiento rígido de los salarios o desempleo involuntario.

Keynes utilizó el comportamiento agregado de los agentes sin ninguna justificación teórica para ello, mientras que Hicks sí tuvo el cuidado de microfundamentar antes de considerar el comportamiento global del los agentes del mercado de trabajo.

### **Parte 3**

## **LA APORTACIÓN AL AVANCE DEL CONOCIMIENTO DE LA ECONOMÍA LABORAL**

El mercado de trabajo entra en la historia del pensamiento económico de la mano de los clásicos con un modelo de comportamiento general que se fundamenta en la mano de obra no cualificada. Este tipo de análisis agregado hace que sea necesario, desde la lógica del conocimiento científico, construir la teoría económica con microfundamentación, tal y como ocurría para cualquier tipo de mercado de bienes y servicios, tarea que llevaron a cabo los marginalistas de la primera y de segunda generación, lo que ha quedado recogido a lo largo de la tesis.

Sin embargo, la inmediata problemática que se planteaba en el mercado de trabajo, sobre el que se ejercían presiones tanto por parte de los trabajadores como de las empresas y la normativa legal – como inicialmente fue el caso de las leyes de pobres– hicieron que se planteara cómo las reglas del juego económico, la costumbre y las imperfecciones del mercado eran factores que tenían que ser considerados dentro del análisis del mercado. El reto era que dichos desajustes deberían ser interpretados y justificados desde la teoría económica.

La dificultad de tratar al factor trabajo como insumo homogéneo hace introducir las diferencias en la educación de los trabajadores como variable explicativa del mercado, lo que desembocará en la comprensión de la oferta de trabajo que se encuentra en la teoría del capital humano de Gary Becker, autor que, además, abrió el camino hacia la explicación económica de la familia y de la población.

Por otra parte, las aportaciones realizadas desde el período clásico sobre las estrategias que juegan los distintos agentes en el mercado laboral eran una invitación a los teóricos de la competencia imperfecta. Esta teoría –que hace su aparición formal en la década de los años treinta del siglo XX– se dedica a estudiar las consecuencias que los distintos comportamientos de los agentes tienen en los mercados, y por tanto, también en el mercado del factor trabajo, como es el caso del monopolio bilateral.

La discusión entre los salarios y los precios que surge en la macroeconomía desde que se publicó la *Teoría general*, que se centra en la incertidumbre que las variaciones salariales crean sobre el conjunto de las decisiones tanto de las empresas como de los trabajadores, introdujo en las argumentaciones de los economistas la importancia de las expectativas de reacción de los agentes.

En suma, la problemática que plantea la complejidad del mercado de trabajo es una fuente de inspiración para los economistas para avanzar en los modelos de la teoría económica.

## **Parte 4**

### **LAS FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN:**

### **LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL MERCADO DE TRABAJO**

Una vez analizada la economía laboral desde la perspectiva de la historia del pensamiento económico, presentamos en esta parte final de la tesis qué aspectos del mercado de trabajo deberían ampliarse a la luz de las aportaciones que los teóricos incluidos a lo largo de este trabajo de investigación nos han inspirado.

Hemos denominado debilidades a aquellos aspectos de la economía laboral que deberían enfocarse con más claridad y que conociéndolos con más detalle podría, a nuestro juicio, ayudar a explicar mejor el comportamiento de los agentes en este mercado.

Estas reflexiones sobre lo que nos parece mejor y peor tratado por la economía laboral permite apuntar hacia determinadas variables para continuar con nuestra tarea investigadora sobre el mercado de trabajo. Para ello contrastamos las ideas recibidas en el pasado con los modelos actuales, recogidos todos ellos a lo largo de los capítulos de la tesis.

#### 4.1. Fortalezas de los modelos del mercado de trabajo

La teoría económica ha aplicado su metodología al análisis del mercado de trabajo arrojando mucha luz sobre el comportamiento de los agentes que en él intervienen, así como en la determinación del salario de equilibrio, o la otra cara, la explicación del desempleo cuando este mercado no se encuentra nivelado. El modelo por excelencia es el de competencia perfecta tanto para los mercados de bienes como de factores.

El mercado del factor trabajo, es por tanto, susceptible de ser tratado por la metodología económica habitual por la que se enfrentan la oferta y la demanda, ésta última recoge la demanda derivada de las empresas, y la oferta asume el comportamiento de los trabajadores y su reacción más o menos estimulante a las variaciones de precios y salarios.

La inclusión del modelo referencial de competencia perfecta ha resultado fundamental para el desarrollo de la teoría económica. En él se incluyen hipótesis sencillas y generales sobre todos los agentes, lo que ha permitido aplicar el instrumental matemático que facilita la comprensión de la complejidad de las variables y los mercados económicos.

No hay duda alguna de que las ventajas de las explicaciones dadas sobre el mercado de trabajo, a pesar de todas las objeciones que se puedan exponer, han sido y son de indudable utilidad para la ciencia económica, tanto por la aclaración que supone sobre las leyes de la competencia, que acoplan el comportamiento de los agentes, como por la posibilidad de falsar las teorías, marcándose el trazado por donde hay que continuar explicando a la luz de la ciencia buena.

#### 4.2. Debilidades del modelo del mercado de trabajo

Todos los autores estudiados, desde el inicio de los tiempos, reconocen las dificultades del mercado de trabajo cuando se aproximan al comportamiento “real” de los agentes. No existe el modelo de competencia perfecta fundamentalmente porque el factor trabajo no es homogéneo, no hay perfecta información en el mercado, o es información desigual, y la determinación salarial se encuentra sometido a los distintos grupos de presión que conforman los sindicatos, las patronales, la ley y la costumbre. Tampoco es homogéneo el tipo de empresa que se esconde detrás de la demanda de mano de obra. Ni siquiera el mercado de trabajo es un mercado que tienda a ajustarse rápidamente, y aquí entramos en el conflicto que enfrenta tradicionalmente a los economistas de tintes keynesianos, que aceptan la rigidez salarial, frente a los economistas que asumen la flexibilidad de precios y salarios.

Sin intención de resolver estas cuestiones, queremos plantear algunas reflexiones que nos hacemos sobre el o los mercados de trabajo.

##### 4.2.1. *El tiempo*

Teóricamente el modelo de competencia perfecta es elegante y explicativo, pero hay que usarlo hasta el punto que nos es útil y no forzar la argumentación con base en algo que no explica bien en determinadas situaciones.

La tendencia del mercado hacia el ajuste no se produce en la realidad tan rápidamente como sería deseable. Este mercado necesita el tiempo para ajustarse a la nueva o cambiante información, para que todos los agentes puedan ir adaptando su propio comportamiento.

Como dijo Marshall, cuando se analiza el mercado de trabajo se están dejando *caeteris paribus* los recursos naturales, el progreso científico, la organización social, la organización industrial y el acceso a todos los mercados tanto internos como externos (Marshall, 1963: 549). Sin embargo, hay que tener en cuenta que todos ellos están sufriendo alteraciones.

Para adaptarse a las nuevas informaciones hay que esperar el tiempo necesario en el que se puedan rectificar los comportamientos. Hay que considerar cómo en el largo plazo la función de demanda de trabajo cambia con los rendimientos de escala de la producción, que pueden ser crecientes, decrecientes y constantes, y éstos influyen sobre la oferta de trabajo que recogerá la nueva situación, teniendo además que considerar los desembolsos que supongan los cambios a la nueva formación de la mano de obra, para la adaptación a los cambios tecnológicos y empresariales ocurridos.

El mercado de trabajo necesita tiempo para el ajuste y esto le puede hacer entrar en conflicto con los objetivos de política macroeconómica por el simple hecho de captación de votos. En este caso parece conveniente incluir el análisis institucional para explicar mejor el mercado laboral.

#### 4.2.2. *El capital humano*

La teoría del capital humano profundiza sobre el comportamiento de la oferta de trabajo ampliando el tratamiento de la variable tiempo y considerando las demandas que hacen del factor trabajo las empresas. En este caso se refuerza la importancia que requiere el período para que los agentes se adapten a una nueva formación o entrenamiento de la mano de obra, y puede ser necesario que para ello pasen años. Esto es compatible con la aparición de desajustes y su persistencia en el mercado, parados, sobre todo cuando han ocurrido cambios significativos en la sociedades que afectan a la

demanda de trabajo: tecnología, población, emigraciones, guerras..., que resultan de difícil acomodamiento para una parte de la población activa.

La teoría del capital humano permite explicar la relación inversa que hay entre la tasa de paro y el nivel de cualificación del individuo. La distribución de las retribuciones muestra una asimetría positiva a favor de los trabajadores mejor preparados.

Precisamente, en una visión de largo plazo, es la inversión en capital humano la que aporta una enorme rentabilidad a los países que la han llevado a cabo.

Esta teoría está en sintonía con el mecanismo de ajuste del mercado y con la explicación de los cambios salariales cuando se ha producido desempleo por alguna causa exógena.

Para tener en cuenta los cambios en la capacitación de la mano de obra, es conveniente realizar un análisis de la oferta de trabajo a partir de la teoría del capital humano.

#### 4.2.3. *Las empresas en la teoría económica*

Desde el momento en que empieza a estudiarse el mercado de trabajo se sabe que detrás de la demanda de empleo se encuentran las empresas, o como inicialmente las denominaron, propietarios y terratenientes.

No pueden separarse la teoría de la producción y de la distribución, porque cuando la empresa decide la cantidad de bien que va a fabricar, entonces simultáneamente decide la cantidad de factores que necesita para su elaboración.

La teoría económica ortodoxa resuelve el tratamiento de la empresa a través de una función de producción que recoge el estado de la tecnología y la relación entre los inputs y el output. Pero, ¿qué pasaría si se abandona ese tratamiento de la empresa?

¿Qué pasa entonces si asumimos que no tenemos una buena explicación de la empresa en la teoría económica porque no es una caja negra? ¿Qué ocurre si aceptamos el supuesto por el que las empresas son estructuras jerarquizadas por contratos que reduce los costes de transacción del proceso productivo? (Santos, 1997: 13-19).

La pregunta que hay que hacerse para el caso de la economía laboral es si este nuevo enfoque de la teoría de la empresa tiene implicaciones significativas sobre la demanda de trabajo. Parece razonable que haya que revisar la demanda de trabajo a la luz de la teoría de la empresa.

#### 4.2.4. *La normativa legal*

Las empresas cuando demandan trabajo se mueven en unas coordenadas legales. El escenario normativo les exige determinados requisitos para su creación, funcionamiento y defunción, así como la forma en la que se lleva a cabo la contratación laboral, lo que supone un marco de actuación legal.

La forma de contratación, mantenimiento y despido de agentes en los distintos campos de la producción y el consumo, puede ser importante en el momento de analizar las costumbres empresariales para acceder al mercado laboral.

Un análisis comparado de la normativa legal y la organización empresarial para distintos países puede ser revelador del corsé con el que se mueven las empresas en la economía real, y las dificultades que entraña una inconveniente normativa en el ajuste de los mercados de factores y bienes.

#### 4.2.5. *El factor trabajo y el factor capital*

Dice Blaug en *La teoría económica en retrospectiva*, cuando está haciendo una reflexión sobre Hobson y las variaciones de los factores en la producción, concretamente el factor variable es el trabajo, que es inevitable considerar el cambio implícito del supuesto factor fijo: capital. Porque cuando se altera la combinación trabajo-capital se está transformando el uso más o menos intensivo que se hace de él (Blaug, 1985: 543 y 544).

Esta reflexión la hemos encontrado insistentemente en las explicaciones de los distintos autores al tratar la teoría de la distribución, pero quizá aparece especialmente en la obra hicksiana. Es posible, como dijo Hicks, que comprometidas las empresas en sus planes a medio plazo porque dejaron en un momento dado de tiempo diseñado el tamaño y están atrapadas en su rigidez durante un periodo indeterminado, que tengan dificultades en acoplarse rápidamente a las variaciones que les imponga el mercado, tanto de bienes como de factores de producción. Se puede admitir que hay un cierto margen de variación en el uso más o menos intensivo que se puede hacer de los factores, pero tiene que pasar un tiempo suficiente para que decidan reducir o ampliar sus instalaciones con nuevos diseños de plantas o de inversión en capital fijo. Esto resta facilidad de acoplamiento a las variaciones del mercado a corto y medio plazo y puede explicar parte del desempleo y de la rigidez salarial.

Es decir, para entender el mercado de trabajo hay que analizarlo junto con el factor capital y teniendo en cuenta el ajuste de ambos mercados en el tiempo.

#### 4.2.6. *El análisis institucional*

Todos los autores que tratan sobre el mercado de trabajo acaban reconociendo las dificultades de ajuste al que se ve sometido. Dando entrada al análisis institucional se puede ampliar el campo visual con el que se están enfrentado los agentes en el mercado. Cuando se realiza análisis institucional se incluyen las reglas del juego con la que se enfrentan empresas y trabajadores, así como los incentivos a cambiarlas. Es decir, se trata de incluir dentro del mercado laboral las implicaciones de la ley, la costumbres y grupos de presión en general que participan en dicho mercado; en definitiva son todas las reglas del juego del comportamiento social con implicaciones sobre la producción.

No es fácil aplicar este tipo de análisis al mercado de trabajo porque al admitir el incentivo de los agentes a cambiar las reglas para mejorar sus posiciones puede hacer que persistan dificultades de equilibrio en el mercado que habría que resolver con negociaciones, o con intervenciones que mejoraran las reglas reduciéndose en lo posible los costes de transacción, y como nos explica la teoría del monopolio bilateral esto no es fácil.

Profundizar en el análisis institucional puede alumbrar mucho el conocimiento del mercado de trabajo.

En resumen, hay muchas preguntas abiertas para seguir estudiando el mercado laboral.

## **BIBLIOGRAFÍA GENERAL**

Abraham, K.G., y Mckersie, R.B., *New Developments in the Labor Market: Toward New Institutional Paradigm*, Mitt Press, Cambridge, 1990.

Alchian, A.A., y Demsetz, H, "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, 1972, vol. 62, nº 5, 777-795.

Allen, R.G.D., "Professor Slutsky's Theory of Consumers' Choice", *The Review of Economic Studies*, vol. III, 1935-36, p. 120-129.

Azariadis, C. "Implicit Contracts and Under Unemployment Equilibria", *Journal of Political Economy*, diciembre 1975.

Azariadis, C., Stiglitz, J.E., "Implicit Contracts and Fixed Price Equilibria", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, 1983, suplemento, 1-22)

Barone, Enrico, "Studies on Distribution", *Giornale degli Economisti*, febrero, 1896.

Barro, R.J., Grilli y Febrero, R., *Macroeconomía*, McGraw Hill, Madrid, 1997.

Becker, G.S., "A Theory of Allocation of Time", *The Economic Journal/ Royal Economic Society*, vol. LXXV, septiembre 1965.

Becker, G.S., *El capital humano*, Alianza, Madrid 1983 [1975].

Becker, G.S., *Teoría económica*, F.C.E., México 1977 [1971].

Bentham, J., *An Introduction to the Principels of Morals and Legislation*, J.H.

Burns and H.L.A. Hart, London University, Londres, 1970 [1889].

Béraud, Alain et Faccarello, Gilbert, *Nouvelle Histoire de la Pensée Économique, tome 1*, Paris, 1992.

Berlin, Isaiah, *Karl Marx su vida y su contorno*, Sur, Bueno Aires, 1964.

Berlin, Isaiah, *El sentido de la realidad. Sobre las ideas y su historia*, Taurus, Madrid, 1998.

Bernard Corry (Edit.), *Unemployment and the Economist*, Edward Elgard, Londres, 1996.

Blanchard, O., "Revisiting European Unemployment: Unemployment, Capital Accumulation and Factor Prices", Documento de trabajo: wp 6566, *National Bureau of Economic Research*, mayo 1998.

Blanchard, O., *Macroeconomía*, Prentice Hall, Madrid 1997.

Blaug, Mark, "On the Historiography of Economics", Encontro Ibérico sobre História do Pensamento Económico, Lisboa, 27-29 abril, 1992a.

Blaug, Mark, *Pioneers in Economics 14, David Ricardo (1772-1823)*, Edward Elgar, Londres, 1991a.

Blaug, Mark, *Pioneers in Economics 40, Hotelling*, Edward Elgar, Londres, 1992b.

Blaug, Mark, *Pre-Classical Economists, Volume III*, Edward Elgar, Londres 1991b.

Blaug, Mark, *Ricardian economics*, Yale University Press, Nueva York, 1958, traducción en editorial Ayuso, Madrid.

Blaug, Mark, *Teoría económica en retrospectiva*, F.C.E., México, 1985.

Bowley, Marian, *Nassau Senior and Classical Economics*, George Allen and Unwin LTD., Londres, 1937.

Braverman, Harry, "La estructura de la clase trabajadora y sus ejércitos de reserva" en *Mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Luis Toharia comp., Alianza Universidad, Madrid, 1983.

- Brewer, Anthony, *Richard Cantillon: Pioneer of Economic Theory*, Routledge, Londres, 1992.
- Brunner, K., Meltzer, Allan H., *El dinero y la economía*, Alianza, Madrid, 1995.
- Bustelo, Francisco, *Quince ensayos de historia económica, del paleolítico al siglo XXI*, Síntesis, Madrid, 1999.
- Cabrillo, Francisco, *El nacimiento de la economía internacional*, Espasa-Calpe, Madrid, 1991.
- Cabrillo, Francisco, “Anatomía de las crisis económicas”, *Revista de Occidente*, julio - agosto 1999, n°. 218-219, pág. 5-20.
- Canan, Edwin, *A History of the Theories of Production and Distribution from 1776 to 1848*, Augustus M. Kelley, Nueva York, 1967.
- Cantillon, R., *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, F.C.E., México, 1950 [1755].
- Cary John, *A Discourse on Trade and Others Matters Relative to It*, Routledge, Londres, 1992 [1745].
- Clark, John Bates, *The Distribution of Wealth*, Macmillan, Londres 1931 [1899].
- Coats. A.W. Bob, *On the History of Economic Thought. British and American Economic Essays. Volume I*, Routledge, Londres y Nueva York, 1992.
- Collard, David A., “High Hicks, Deep Hicks, and Equilibrium”, *History of Political Economy*, vol. 25, n° 2, 1993.
- Cournot, A.A., *Revue sommaire des doctrines économiques*, A.M. Kelley, Nueva York, 1968 [1877].
- Creedy, John, *Edgeworth and the Development of Neoclassical Economics*, Basil Blackwell, Nueva York, 1986.

Creedy, John, *Foundations of Economic Thought*, Basil Blackwell, Oxford, 1990.

Cunningham Wood, John y Woods, Ronald N. editores, *Sir John R. Hicks*, Routledge, Londres, 1989.

Doeringer, P.B. y Piore, M.J., “Los mercados internos de trabajo” [1971], en Luis Toharia comp., *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza, 1983.

Dome, Takuo, *History of Economic Theory*, Edward Elgar, Londres, 1994.

Donoghue, Mark, “Mill’s Affirmation of the Classical Wage Fund Doctrine”, *Scottish Journal of Political Economy*, nº 1, febrero 1997, 82-99.

Dornbusch, R. y Fischer, S., *Macroeconomía*, McGraw Hill, Madrid 1994.

Edgeworth, Francis Y., “The Revised Doctrine of Marginal Social Product”, *Economic Journal*, vol. XXXV, marzo, 1925.

Edgeworth, Francis Y., “The Theory of Distribution”, *The Quarterly Journal of Economics*, volume XVIII, Harvard University, Boston, 1904.

Edgeworth, Francis Y., *Mathematical Psychics*, Augustus M. Kelley, Londres, 1967 [1881].

Eggertson, T., *El comportamiento económico y las instituciones*, Alianza Editorial, Madrid, 1995 [1990].

Ekelund Robert B., y Hébert Robert F., *Historia de la teoría económica y su método*, McGraw Hill, Madrid, 1992.

Estrin, S. y Laidler, D., *Microeconomía*, Prentice Hall, Madrid 1995.

Febrero, R. y Schwartz, P.S., *The Essence of Becker*, Hoover Institution Press, 1995.

Ferguson, C.E. y Gould J.P., *Teoría microeconómica*, F.C.E., Madrid, 1990 [1966].

- Fine Ben, *Labor Market Theory*, Routledge, Londres, 1998.
- Fischer, S., “Long Term Contracts, Rational Expectations and the Optimal Money Supply Rule”, *Journal of Political Economy*, febrero 1977.
- Fisher, Irving, *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices*, Oxford University Press, Yale, 1961[1892].
- Friedman, M., “The Role of Monetary Policy”, *American Economic Review*, vol. 68, 1968.
- Gámez, C y Mochón, F, *Macroeconomía*, McGraw Hill, Madrid, 1995.
- García Ruiz, José Luis, *Historia económica de la empresa moderna*, Istmo, Madrid, 1994.
- González González, Manuel J., “El enfoque microeconómico y su originalidad en el “Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general” de R. Cantillon”, en *Historia económica y pensamiento social*, Edts: G. Anes, L.A. Rojo y P. Tedde, Alianza Universidad, Madrid, 1983.
- Gravelle, H. y Rees, R., *Microeconomics*, Longman, N.Y., 1996.
- Hamermesh, D.S., *La demanda de trabajo*, Ministerio de trabajo, Madrid 1995 [1993].
- Hayek, Friedrich A., *La tendencia del pensamiento económico*, Madrid, 1995 [1991].
- Hayek, Friedrich A., *Las vicisitudes del liberalismo*, Unión Editorial, Madrid, 1996.
- Heckscher, Eli F., *Mercantilism*, Routledge, Londres, 1994 [1931].
- Henderson, J.M. y Quandt, R.E., *Teoría microeconómica*, Ariel, Madrid, 1975 [1958].

Hernández Andreu, Juan, *Fluctuaciones económicas en la España del siglo XX*, Abacus, Madrid, 1995.

Hicks, J.R., *La teoría de los salarios*, Editorial Labor, Barcelona, 1973 [1932].

Hicks, J.R., *Valor y capital*, F.C.E., México, 1974 [1939].

Hicks, J.R., “Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly”, *Econometrica*, vol. III, nº 1, enero, 1935, p.1-20.

Hicks, J.R., *Una aportación a la teoría del ciclo económico*, Aguilar, Madrid, 1963[1950].

Hollander, Samuel, *La economía de David Ricardo*, F.C.E., México, 1988.

Hume, David, *Ensayos políticos*, Civitas, Madrid, 1982 [1742].

Hume, David, *Investigación sobre el conocimiento humano*, Alianza, Madrid, 1994 [1748].

Hume, David, *Tratado de la naturaleza humana*, Orbis, Barcelona, 1981 [1739/40].

Jenkin, Fleeming, *The Graphic Representation of the Laws of Supply and Demand, and Other Essays on Political Economy*, No 9 In Series of Reprints of Scarce Tracts in Economic and Political Science, L.S.E., Londres, 1931[1887].

Jevons, William S., *Theory of Political Economy*, Pelican Books, Londres, 1970 2ªedn.de 1879 [1871], hay traducción en Pirámide, Madrid, 1998, 2ª edn. 1879[1871].

Kerr, Clark, “Labor Markets: their Character and Consequences”, *American Economic Review*, vol. 49, mayo 1950, nº 2, 278- 291.

Keynes, John Maynard, *Breve tratado sobre la reforma monetaria*, F.C.E., México, 1992[1923].

Keynes, John Maynard, *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Aosta, Madrid, 1998[1936], hay traducción en F.C.E., México, 1987 [1936].

Kurer, Oscar, “Mill Recantation of the Wages - Fund Doctrine: Was Mill Right, after All?”, *History of Political Economy*, vol. 1, n° 3, 1998.

Layard Richard, Nickell Stephen y Jackman Richard, *El Paro. Los resultados macroeconómicos y el mercado de trabajo*, Ministerio de trabajo y seguridad social, Madrid, 1994 [1991].

Layard Richard, Nickell Stephen y Jackman Richard, *La crisis del paro*, Alianza Economía, Madrid, 1994.

Leijonhufvud, Axel, *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Oxford University Press, Londres, 1968.

Linbeck, A y Snower, D, “Cooperation, Harassment, and Involuntary Unemployment: an Insider - Outsider Approach”, *American Economic Review*, marzo 1988, 167-187.

Lindbeck, A y Snower, D, “Wage Sitting, Unemployment, and Insider - Outsider Relations”, *American Economic Review*, mayo 1986, 235-239.

Lindbeck, A. y Snower, D., *The Insider-Outsider theory of Employment and Unemployment*, MIT Press, Cambridge, 1989.

Lucas, R.E., “Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs”, *American Economic Review*, junio, 1973, vol. 63 no.3.

Magnusson, Lars, *Mercantilism*, Routledge, London 1994.

Makowski, Louis, *The New Palgrave, A Dictionary of Economics*, The Macmillan Press LMT., London, 1998.

Malinvaud, Edmond, *Paro masivo*, Bosch, Barcelona, 1984.

Malthus, Robert, *Primer ensayo sobre la población*, Alianza, Barcelona, 1988 [1798].

Malthus, Robert, *Principios de economía política*, F.C.E., México, 1977 [1820].

Mandeville, Bernard, *Fable of the Bees (1705, 1714, 1723 and 1729)*, F.B. Kaye, Liberty Found, Indianápolis, 1988 [1924], hay traducción en F.C.E..

Mankiw, N. Gregory, *Principios de economía*, McGraw Hill, Madrid, 1998.

Marchi, N. de, The New Palgrave, *A Dictionary of Economics*, The Macmillan Press LMT., Londres, 1987.

Marsden, D., *Mercados de trabajo (Límites sociales a las nuevas teorías)*, Ministerio de trabajo y seguridad social, Madrid, 1994 [1989].

Marshall, Alfred, *Memorials of Alfred Marshall*, Augustus M. Kelley, Nueva York, 1966.

Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, octava edición de 1920, Macmillan, Londres, hemos consultado las ediciones de 1930 y 1994 [1890], hay traducción en Aguilar de la octava edición reimpresa en 1948 y 1963.

Marshall, Alfred, *The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867-1890*, The Macmillan Press, Londres, 1975.

Marshall, M.G., “Scottish Economic Thought and the High Wage Economy: Hume, Smith and McCulloch on Wages and Work Motivation”, *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 45, nº 3, agosto 1998.

Martín Martín, Victoriano, “Jornada, incentivos y pendiente de la oferta de trabajo”, *Economía y sociología del trabajo*, 1992, nº 15/16, 164-174.

Martín Martín, Victoriano, *La historia del liberalismo*, Síntesis, Madrid, 2000, libro de próxima aparición.

Marx, K., *El capital*, tomo I, vol. 1, Siglo XXI, Madrid, 1984 [1867].

Marx, K., *El capital*, tomo I, vol. 2, Siglo XXI, Madrid, 1987 [1867].

Marx, K., *El capital*, tomo I, vol. 3, siglo XXI, Madrid, 1980 [1867].

Marx, K., *Manuscritos de economía y filosofía*, Alianza, Madrid, 1993 [1844].

McConnell, C.R., y Brue, S.L., *Contemporary Labor Economics (fourth edition)*, McGraw-Hill, Nueva York, 1995

McConnell, Campbell R., *Perspectives on Wage Determination*, McGraw Hill, U.S.A, 1970.

McCulloch, John Ramsey, *The Principles of Political Economy*, Augustus M. Kelley, New York, 1965 [1864].

Meek, Ronald L., *La fisiocracia*, Ariel, Barcelona, 1975[1962].

Menger, Carl, *Principios de economía política*, Unión Editorial, Madrid, 1983 [1871].

Mill, John Stuart, *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*, Carlos Rodríguez Braub (ed.), Alianza, Madrid 1997.

Mill, John Stuart, *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, J.M. Robson editor, Routledge, Toronto, 1965, séptima edición de 1871[1848], hay traducción en F.C.E., México, 1996 de la edición de 1871 [1848]).

Mincer, J., “Investment in Human Capital and Personal Income Distribution”, *Journal of Political Economy*, agosto 1958.

Mincer, J., “Labor Force Participation”, *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 8, N.Y. Macmillan, 1968.

Moore, H.L., “Von Thünen’s Theory of Natural Wages”, *Quarterly Journal of Economics*, IX, abril 1898, 291-304.

Mortensen, Dale T, “Búsqueda de empleo y análisis del mercado laboral”, en Orley Ashenfelter y Richard Layard, *Manual de economía del trabajo*, Madrid, 1991 [1986].

Muth, John F., "Rational Expectations and the Theory of Price Movements", *Econometrica*, vol. 29, no. 3, julio, 1961.

Mun, T. *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior*, F.C.E., México, 1954 [1664].

North, C. Douglass, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, F.C.E., Madrid, 1993 [1990].

O'Brien, D.P., *J.R. McCulloch: A Study in Classical Economics*, George Allen y Unwid, Londres, 1970.

O'Brien, D.P., *Los economistas clásicos*, Alianza Universidad, Madrid, 1989.

Peacock, Alan, *Elección pública. Una perspectiva histórica*, Alianza Economía 19, Madrid, 1995.

Perdices de Blas, Luis y Reeder, John, *El mercantilismo: política económica y estado social*, Síntesis, Madrid, 1998.

Perdices Blas, Luis, *Pablo Olavide (1725-1803) el ilustrado*, Complutense, Madrid, 1992.

Petty, William, *Several Essays in Political Arithmetick*, fourth edition, Routledge, Londres, 1992 [1755].

Petty, William, *The Economic Writings*, Augustus M. Kelley, N.Y. 1963 [1762].

Phelps, E.S., "Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment over Time", *Economica*, agosto, 1967.

Phillips, A.W., "The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957", *Economica*, nov., 1958.

Pigou, A.C., *The Theory of Unemployment*, Augustus M. Kelley, Nueva York, 1968[1933].

Pigou, A.C., *Employment and Equilibrium*, Macmillan, Londres, 1952[1941].

Pigou, A.C., *Unemployment*, Williams y Norgate, Londres, 1913.

Piore, M.J., “Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo”, en *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, comp. de Luis Toharia, Alianza Universidad Textos, 1983, 193-221.

Quesnay, François, *Oeuvres économiques et philosophiques*, Scientia Verlag Aalen, Francfort, 1965.

Ricardo, David, *An Essay on Profits*, recuperado en internet, Mc Master University, <http://www.ecn.bris.ac.uk/het/ricardo/profits.txt>, 1997 [1815].

Ricardo, David, *Principles of Political Economy and Taxation*, E.C.K. Gonner editor, George Bell and sons, Londres, 1891, tercera edición de 1821 [1818], hay traducción en F.C.E., México, 1973, tercera edición de 1821 [1818], hay traducción en F.C.E., México, 1973, y en Seminarios y Ediciones, Madrid, 1973.

Rima, Ingrid H., *Desarrollo del análisis económico*, Irwin, España, 1995.

Robbins, Lionel, “On the Elasticity of Demand for Income in Terms of Effort”, *Economica* 59 (1930), 123-129.

Robinson, Joan, *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan and Co., Londres, 1942[1933].

Robinson, Joan, *An Essay on Marxian Economics*, Macmillan, Londres, 1972[1942].

Rodríguez Braun, Carlos, *La cuestión colonial y la economía clásica*, Alianza Universidad, Madrid, 1989.

Rodríguez Braun, Carlos, “Las curvas de oferta y demanda de Fleeming Jenkin”, *Revista de Historia Económica*, Primavera-Verano 1995, nº 2, 311-327.

Roll, Eric, *Historia de las doctrinas económicas*, F.C.E., México, 1985.

Rothbard, Murray N., *Historia del pensamiento económico*, vol. 1, El pensamiento económico hasta A.Smith, Unión Editorial, Madrid, 1999.

Rutherford, R.P., “Malthus and Keynes” en *Thomas Robert Malthus (1766-1834) and John Stuart Mill (1806-1873)*, ed. Mark Blaug, Elgar Reference Collection, Londres, 1991.

Sachs, J.D. y Larraín, F.L., *Macroeconomía*, Prentice Hall, Madrid, 1994.

Samuelson, P.A. y Nordhaus, W., *Microeconomics*, McGraw Hill, 1992.

Samuelson, P.A., *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge Mass, 1983 [1947], hay traducción *Fundamentos del análisis económico*, El Ateneo, Buenos Aires, 1979.

Sánchez Molinero, J.M., de Santiago Hernando, Rafael, *Utilidad y bienestar*, Síntesis, Madrid, 1998.

Sánchez Molinero, José Miguel, *Competencia desigual y mercados de trabajo*, Pirámide, Madrid, 1980.

Sánchez Molinero, José Miguel, *La teoría económica del desempleo*, Edc. U.C.A., Buenos Aires, 1996.

Sánchez Molinero, José Miguel, “Mercado de trabajo y ciclo económico”, *Revista de Occidente*, julio - agosto 1999, nº. 218-219, pág. 21-34.

Santos, Manuel, *Los economistas y la empresa*, Alianza, Madrid, 1997.

Screpanti, Ernesto y Zamagni, Stefano, *Panorama de la historia del pensamiento económico*, Ariel, Barcelona, 1997.

Schotter, A., *Microeconomics*, HarperCollins College, N.Y. 1994.

Schultz, T.W., *The Economic Value of Education*, N.Y., Columbia University Press, 1963.

Schumpeter, Joseph A., *Historia del análisis económico*, Ariel, Barcelona, 1994.

Schneider, Enrich, "Johann Heinrich von Thünen", *Econometrica*, vol. II, No. 1, enero, 1934, 1-12.

Schwartz, Pedro, *La "nueva economía política" de J.S. Mill*, Tecnos, Madrid, 1968.

Segura, Julio, *Teoría de la economía industrial*, Civitas, Madrid, 1993.

Segura, Julio y Rodríguez Braun, Carlos eds., *La economía en sus textos*, Taurus, Madrid, 1998.

Shephard, Ronald W., *Cost and Production Function*, Springer-Verlag, Nueva York, 1981 [1953].

Senior, N.W., *Selected Writings on Economics*, Augustus M. Kelley, Nueva York, 1966.

Senior, N.W., *Three Lectures on the Rate of Wages* (the second edition), Augustus M. Kelly, New York, 1959 [1831].

Sloman, J., *Introducción a la microeconomía*, Prentice Hall, Madrid 1997.

Smith, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causa de las riquezas de las naciones*, R.H. Campbell y A.S. Skinner editores, Oikos-tau, Barcelona, 1988 [1776].

Snowdon, Brian, Vane, Howard, and Wynarczyk, Peter, *A Modern Guide to Macroeconomics*, Edward Elgar, Aldershot, 1994.

Solow, Robert M., *El mercado de trabajo como institución social*, Alianza Economía, Madrid, 1992.

Spengler, J.J. y Allen, W.R. eds., *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Tecnos, Madrid, 1971.

Spiegel, H.W., *El desarrollo del pensamiento económico*, Omega, Barcelona, 1973.

Steuart, James, *An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy*, Routledge, Londres, 1992 [1767].

Stigler, George J., “Ricardo and the 93% Labor Theory of Value”, *The American Economic Review*, XLVIII, nº 3, June 1958, 357-367.

Stigler, George J., *Production and Distribution Theories*, Macmillan Company, Nueva York, 1951.

Stiglitz, J. “The Efficiency Wage Hipothesis, Surplus Labor and Distribution of Income in L.D.C. s”, *Oxford Economic Papers*, julio 1976.

Stiglitz, J.E., *Economía*, Ariel, Barcelona 1995.

Taussig, F.W., *Wages and Capital. An Examination of the Wages Fund Doctrine*, Augustus M. Kelley, Nueva York, 1968 [1896].

Thornton, W.T., *On Labor*, Mcmillan and co, Dublin, 1971 [1869].

Thornton, W.T., *Over Population and Its Remedy*, Irish University Press, 1971 [1846].

Toharia, L (comp.), *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Alianza U.T., Madrid, 1983.

Torrens, Robert, *On Wages and Combination*, Irish University Press Shannon Dublín, 1971 [1834].

Varian, H., *Microeconomía intermedia*, Bosch, Madrid 1992.

Vint, John, “The Classical Economist, Labor Market Imperfections and the Case for Trades Unions”, Papel presentado en el tercer congreso ESHET-conference, enero, Valencia, 1999.

Von Thünen, Johann Heinrich, *Isolated State*, Peter Hall ed., Pergamon Press, Londres, 1966[1826, segunda edición corregida y aumentada 1842].

Walras, León, *Elementos de economía política pura*, Edición y traducción de Julio Segura, Alianza Editorial, Madrid, 1987[1990].

Wallace, Robert, *A Dissertation on the Numbers of Mankind*, Routledge, Londres, 1992 [1753].

Wicksell, Knut, *Lecciones de economía política*, Aguilar, Madrid, 1947 [1901] [1906].

Wicksell, Knut, *Value, Capital and Rent*, Augustus M. Kelley, Nueva York, 1970 [1954].

Wicksteed, Philip H., *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers and Reviews on Economic Theory*, Routledge & Kegan Paul LMT., Londres, 1933 [1910].

Wicksteed, Philip H., *The Co-ordination of the Laws of Distribution*, Edward Elgar, Londres, 1992 [1894].

Williamson, O.E., Wachter, M.L. y Harris, J.E., “Understanding the Employment Relation: the Analysis of Idiosyncratic Exchange”, *The Bell Journal of Economics*, vol. 6, nº1, prim. 1975, 250-277.

Wood, Stuart, “A Critique of Wages Theory”, *Annals of American Academy of Political and Social Science*, vol. 1, 1890, 426-461.

# Una investigación de las fuentes de la oferta y la demanda de trabajo en la Historia del Pensamiento Económico..... 0

Introducción.....2

## CAPÍTULO I..... 9

EL MERCADO DE TRABAJO EN LOS PRECLÁSICOS.....9

EL PERÍODO LLAMADO MERCANTILISTA..... 10

Introducción..... 10

La demanda, la oferta y el salario..... 11

Conclusión de las ideas que encontramos en los autores mercantilistas ingleses, la prehistoria del mercado de trabajo..... 21

RICHARD CANTILLON..... 23

El factor trabajo en el *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*..... 25

Conclusiones de la teoría recogida en Cantillon sobre la construcción del mercado de trabajo 28

FRANÇOIS QUESNAY..... 29

*Conclusiones del capítulo I. Mercantilistas ingleses, Richard Cantillon y François Quesnay* .... 34

## CAPÍTULO II..... 38

EL MERCADO DE TRABAJO EN LOS ECONOMISTAS CLÁSICOS.....38

ADAM SMITH..... 41

La demanda de trabajo.....42

La oferta de trabajo.....44

La determinación del salario.....46

La teoría de las diferencias salariales.....50

Aportaciones a la teoría del mercado de trabajo en la *Riqueza de las naciones* de A. Smith.....51

DAVID RICARDO..... 54

El factor trabajo y el principio de la ley de los rendimientos decrecientes en el *Ensayo sobre los beneficios*.....55

El mercado de trabajo en los *Principios de economía política y tributación*.....56

La cuestión de la maquinaria, la primera explicación del paro tecnológico.....58

Conclusiones del mercado de trabajo en David Ricardo.....59

THOMAS ROBERT MALTHUS..... 60

El mercado de trabajo en el *Primer ensayo sobre la población*.....61

La determinación del salario.....62

El mercado laboral en los *Principios de economía política*.....63

La explicación del paro: la teoría del subconsumo.....65

Conclusiones de las aportaciones malthusianas a la teoría del mercado de trabajo.....66

JOHN RAMSEY McCULLOCH..... 68

El mercado de trabajo en los *Principios de Economía Política*. El fondo de salarios.....69

La oferta de trabajo.....71

Aportaciones de J.R. McCulloch a la teoría del mercado de trabajo.....72

NASSAU WILLIAM SENIOR..... 74

El mercado de trabajo en *The Rate of Wages*.....74

La “última hora” de Senior.....76

Aportaciones de N.W. Senior a la teoría del mercado de trabajo.....77

ROBERT TORRENS..... 78

La determinación de los salarios en *On Wages and Combination*.....78

Aportaciones de R. Torrens a la teoría del mercado de trabajo.....81

JOHN STUART MILL..... 82

El mercado de trabajo en los *Principios de economía política*.....83

La teoría de las diferencias salariales.....86

La “retractación” de Mill.....88

Aportaciones de J.S. Mill a la teoría del mercado de trabajo.....90

WILLIAM THOMAS THORNTON..... 91

KARL MARX..... 93

El mercado de trabajo marxista.....95

La determinación del salario a través del concepto plusvalor.....95

|   |     |
|---|-----|
| La explicación del desempleo: el ejército industrial de reserva ..... | 97  |
| Conclusiones del pensamiento marxista .....                           | 99  |
| Conclusiones sobre trabajo y salarios en los autores clásicos .....   | 100 |

### CAPÍTULO III ..... 106

|   |                                      |
|---|--------------------------------------|
| JOHANN HEINRICH VON THÜNEN .....  | 109                                  |
| FLEEMING JENKIN .....   | 112                                  |
| WILLIAM S. JEVONS .....   | 114                                  |
| La oferta de trabajo en <i>Theory of Political Economy</i> .....  | 115                                  |
| Jevons y la teoría de la distribución .....   | 117                                  |
| Conclusiones del tratamiento del factor trabajo en la <i>Teoría de la Economía Política</i> .....               | 118                                  |
| LÉON WALRAS.....  | 119                                  |
| El índice de <i>Los Elementos</i> .....   | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Sección I. Objeto y divisiones de la economía social .....  | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Sección II: Teoría del intercambio de dos mercancías.....   | 120                                  |
| Sección IV. Teoría de la producción.....  | 122                                  |
| Clasificación entre lo que denominó bienes de capital y bienes de renta... <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |                                      |
| Los mercados de producción.....   | 122                                  |
| Ecuaciones de producción.....   | 123                                  |
| El análisis de la Productividad Marginal: Sección VII. Condiciones y consecuencias del progreso económico.....  | 127                                  |
| Conclusiones derivadas del tratamiento del factor trabajo en Walras.....  | 129                                  |
| CARL MENGER.....  | 131                                  |
| Las leyes que regulan el valor de los bienes de orden superior.....   | 132                                  |
| La teoría de la imputación.....   | 133                                  |
| Conclusiones sobre el tratamiento del factor trabajo en los <i>Principios</i> de Menger .....                   | 134                                  |
| Aportaciones a la teoría del mercado de trabajo de los autores incluidos en el capítulo III .....               | 135                                  |

### CAPÍTULO IV ..... 138

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| ALFRED MARSHALL.....   | 141                                  |
| La microeconomía del trabajo marshalliana .....  | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| La oferta de trabajo .....   | 143                                  |
| La demanda de los factores de producción .....   | 146                                  |
| La determinación del salario .....   | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| La macroeconomía del mercado de trabajo. La distribución de la renta nacional en el libro VI .                   | 149                                  |
| Análisis institucional.....  | 151                                  |
| La teoría de la distribución cuando introdujo el supuesto de progreso económico (capítulo XII del Libro VI)..... | 153                                  |
| Comentarios sobre los sindicatos:.....   | 154                                  |
| Conclusiones marshallianas .....   | 155                                  |
| PHILIP H. WICKSTEED.....   | 156                                  |
| <i>The Co-ordination of the Laws of Distribution</i> .....   | 157                                  |
| La demanda de trabajo .....  | 158                                  |
| La coordinación de las leyes de distribución: el caso general.....   | 160                                  |
| Conclusiones sobre el factor trabajo en Wicksteed.....   | 161                                  |
| FRANCIS YSIDRO EDGEWORTH .....   | 162                                  |
| “La Teoría de la Distribución” .....   | 163                                  |
| El factor trabajo .....  | 165                                  |
| <i>Mathematical Psychics</i> .....   | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Conclusiones sobre el factor trabajo en Edgeworth .....  | 166                                  |
| KNUT WICKSELL.....   | 167                                  |
| La teoría de la distribución en las <i>Lecciones de Economía Política</i> .....                                  | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Conclusiones wicksellianas .....   | 172                                  |
| JOHN BATES CLARK.....  | 173                                  |
| <i>Distribution of Wealth</i> .....  | 174                                  |

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| Conclusiones del factor trabajo en la obra de Clark.....               | 176                                  |
| <b>JOHN MAYNARD KEYNES</b> .....                                       | 177                                  |
| La <i>Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero</i> ..... | 181                                  |
| El mercado de trabajo que aparece en la <i>Teoría general</i> .....    | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| La relación entre salarios y precios .....                             | 188                                  |
| El caso de la oferta agregada totalmente elástica.....                 | 191                                  |
| El caso de la oferta totalmente rígida.....                            | 192                                  |
| El caso de la función de oferta agregada con pendiente positiva .....  | 193                                  |
| Conclusiones keynesianas del mercado de trabajo .....                  | 194                                  |
| <b>J.R. HICKS</b> .....  | 196                                  |
| <i>Valor y capital</i> .....   | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| La oferta de trabajo .....   | 198                                  |
| <i>La teoría de los salarios</i> , edición de 1962 .....               | 200                                  |
| <i>La teoría de los salarios</i> en la edición original de 1932 .....  | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| La demanda de trabajo .....  | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| El mercado de trabajo .....  | 202                                  |
| La oferta de trabajo .....   | 204                                  |
| El comportamiento de las instituciones.....                            | 205                                  |
| Conclusiones hicksianas del mercado de trabajo .....                   | 207                                  |
| <i>Conclusiones del capítulo IV</i> .....                              | 208                                  |

## **CAPÍTULO V** ..... 215

### **CONCLUSIONES**..... **¡Error! Marcador no definido.**

|  |     |
|--|-----|
| <i>1. La reconstrucción racional de la teoría económica del mercado de trabajo en la historia del pensamiento económico</i> .....          | 220 |
| La construcción de la demanda de trabajo en la historia del pensamiento económico .....  | 221 |
| La senda que explica la construcción de la función de demanda de trabajo .....   | 222 |
| La productividad marginal.....   | 223 |
| La función de producción y la demanda de trabajo .....   | 224 |
| La demanda de trabajo en el caso del largo plazo.....  | 230 |
| La demanda de factores de producción en el caso de la competencia imperfecta.....  | 233 |
| La demanda de trabajo desde la perspectiva macroeconómica.....   | 235 |
| La construcción de la oferta de trabajo en la historia del pensamiento económico .....   | 239 |
| La senda que explica la construcción de la función de oferta de trabajo .....  | 242 |
| La restricción presupuestaria .....  | 242 |
| Las preferencias de los trabajadores .....   | 243 |
| La pendiente de la oferta de trabajo: el efecto renta y el efecto sustitución.....   | 244 |
| La función de oferta y la teoría del capital humano .....  | 245 |
| La teoría del capital humano.....  | 247 |
| El comportamiento del factor trabajo.....  | 248 |
| La teoría del capital humano en el largo plazo.....  | 249 |
| La oferta de trabajo en la macroeconomía: Pigou, Hicks y Keynes.....   | 251 |
| La novedad hicksiana: la reacción de la oferta de trabajo frente a un cambio en los salarios y en las condiciones laborales.....           | 254 |
| Las implicaciones que los antecedentes presentados sobre economía laboral tienen sobre la macroeconomía del mercado de trabajo actual..... | 259 |
| La explicación del desempleo en las corrientes de pensamiento macroeconómico actual.....   | 262 |
| Los salarios y los precios .....   | 265 |
| Nuevas teorías .....   | 269 |
| El análisis institucional .....  | 269 |
| Mercados internos de trabajo.....  | 271 |
| El mercado dual de trabajo o mercados segmentados.....   | 272 |
| <i>2. La construcción histórica de la teoría económica del mercado de trabajo</i> .....  | 273 |
| <i>3. Las futuras líneas de investigación: las fortalezas y debilidades del mercado de trabajo</i> .....                                   | 286 |
| Fortalezas de los modelos del mercado de trabajo.....  | 288 |
| Debilidades del modelo del mercado de trabajo .....  | 289 |
| El tiempo.....   | 289 |
| El capital humano .....  | 290 |
| Las empresas en la teoría económica.....   | 291 |

|   |     |
|---|-----|
| La normativa legal .....                    | 292 |
| El factor trabajo y el factor capital ..... | 293 |
| El análisis institucional .....             | 294 |

|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| <b>BIBLIOGRAFÍA GENERAL.....</b> | <b>295</b> |
|----------------------------------|------------|