



**Universidad Nacional de Luján
REPÚBLICA ARGENTINA**

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES
DIVISIÓN ECONOMÍA**

GRUPO LUJÁN

SERIE DE SEMINARIOS SRAFFIANOS I

**“Desempleo, Instituciones y el Estándar de
Vida en la Teoría Clásica de los Salarios ”**

POR ANTONELLA STIRATI

UNLU: SEDE CAPITAL FEDERAL, ECUADOR 873

BUENOS AIRES, 2007

El “Grupo Luján” ha organizado en el espacio físico brindado por la Universidad de Luján y en coordinación con el departamento de economía de la misma, una serie de seminarios Sraffianos que comenzaron el 2006 con la visita del Dr. Franklin Serrano de la Universidad de Río de Janeiro y continúan este año 2007 con la participación de la Doctora Antonella Stirati, profesora de la Universidad de Roma Tre.

El objetivo de estos seminarios, así como otras de las actividades organizadas por el “Grupo”, es la difusión del pensamiento crítico y heterodoxo en teoría económica.

Los seminarios brindados por la Doctora Stirati tratarán en esta oportunidad de su visita a Buenos Aires tres temáticas, a saber:

-“La explicación del salario en los economistas clásicos: elementos de interés para el análisis de la economía contemporánea”

-“El debate sobre una interpretación de la teoría clásica del salario: una reseña crítica”

-“Inflación, desempleo e histéresis: un análisis alternativo”

A fin de difundir al gran público de habla hispana el contenido de los mismos se ha realizado la traducción de los artículos correspondientes a cada temática con la gentil autorización de la Doctora Stirati. Contribuyendo así a la facilidad de la lectura y el entendimiento de las teorías sraffianas (principalmente de raigambre en el propio Sraffa y en Pierangelo Garegnani) sostenidas por el autora.

Las traducciones formarán parte de tres módulos a entregar en las respectivas fechas de realización de los seminarios, siendo esta la primera entrega.

Grupo Luján

Buenos Aires, Junio de 2007

Agradecimientos

A la profesora Antonella Stirati (UniRoma3) por permitirnos ayudar a difundir al gran público de habla hispana mediante estas traducciones el pensamiento heterodoxo sraffiano de otras partes del mundo en nuestro país.

A las autoridades de la Universidad Nacional de Luján por brindarnos el espacio físico en el cual realizar nuestras actividades de crítica y divulgación.

Al conjunto de personas que conforman este grupo de trabajo recientemente ampliado: al profesor Fernando Hugo Azcurra (UNLu) y a los compañeros –el Lic. Gustavo A. Murga, el Lic. Pablo Bortz y el futuro Lic. Fabián Amico, - quienes desde luego no son responsables por las traducciones realizadas de los borradores preliminares de estas conferencias, agradecemos sus comentarios y sugerencias.

Alejandro Fiorito

DESEMPLEO, INSTITUCIONES Y EL ESTÁNDAR DE VIDA EN LA TEORÍA CLÁSICA DE LOS SALARIOS²

Por Antonella Stirati

TRADUCIDO POR ALEJANDRO FIORITO
(CORREGIDO POR GUSTAVO A. MURGA)

La interpretación de la teoría de los salarios en la teoría económica clásica, o más específicamente en Ricardo, ha sido recientemente sujeta a controversia (estudiado en Hollander, 1983, Pág. 314-8; Rosselli, 1985; Peach, 1988). Algunas interpretaciones sugeridas que “oferta” y “demanda” juega un rol importante en la teoría de los salarios de Ricardo. De acuerdo con lo anterior, se ha sugerido también que existe una fuerte continuidad entre las teorías de la distribución clásicas y las contemporáneas, pues ambas sostienen la “oferta y la demanda” como explicación de la tasa salarial. (Hicks y Hollander, 1977, Pág.351-69; Samuelson, 1978, Pág. 1415-35; Casarosa, 1978, Pág. 38-63; Hollander, 1990, Pág. 730-50).

En cambio, otras interpretaciones sostienen que en Ricardo (y en la teoría clásica en general) el nivel del salario normal es esencialmente dado al nivel de consumo de subsistencia de los trabajadores, el cual es a su vez explicado por factores socio-históricos tanto como por necesidades biológicas. La teoría clásica de la distribución es por lo tanto considerada como bastante distinta por la teoría contemporánea (Stigler, 1952, Pág.187-207; Kaldor, 1956, Pág. 83-100; Pasinetti, 1960, Pág. 78-98; Garegnani, 1984, Pág. 291-325; Caravale, 1985). En cada una la actitud hacia esta distinción de la economía clásica difiere. Algunos lo consideran como un defecto de la teoría. Sin embargo, otros consideran que el esquema analítico de los clásicos como una alternativa apropiada a la teoría de la distribución marginalista, puesto que encuentran en ella inconsistencias analíticas y dificultades en la explicación del fenómeno real.³

Este trabajo trata de enriquecer y desarrollar importantes aspectos de la segunda corriente de pensamiento. En primer lugar, se mantendrá que en la corriente clásica la tasa natural de salarios no necesariamente coincide con el consumo de subsistencia, aun cuando este último es definido, como debe ser, en términos sociales e históricos y no como un mínimo biológico. Como los dos no coinciden, se vuelve importante para entender qué factores, de acuerdo a los economistas clásicos, determinan si el salario natural se fija al mínimo de subsistencia o a un nivel mayor. La siguiente reconstrucción contribuye a su comprensión y subraya el rol jugado no solo por factores institucionales sino también por las influencias de la economía, y en particular por el tamaño y las tendencias del desempleo.

Los principales rasgos de la corriente clásica para la determinación del salario y análisis del mercado laboral, serán expuestos como sigue. Inicialmente, serán definidos los principales conceptos del análisis clásico y serán discutidas algunas de sus mutuas relaciones (secciones I-V). Esta descripción de los principales “elementos básicos” de la teoría clásica

¹ Traducido de “Contributions to political Economy” (1992), por Alejandro Fiorito, Universidad Nacional de Lujan: afiorito@mail.unlu.edu.ar

² Deseo agradecer al Dr. S. Cesaratto por sus comentarios en una versión inicial del trabajo. La contribución financiera del Ministerio de la Universidad y la Investigación científica y tecnológica es reconocida con gratitud.

³ Vea en particular Garegnani, 1990, Pág. 118-22. Esta contribución difiere de otras en la segunda línea de interpretación por considerar el rol del desempleo en la teoría clásica del salario.

será una ayuda para clarificar las diferencias entre ésta y otras explicaciones de la tasa salarial.

En la sección VI se describirán las circunstancias que determinan el salario natural.

En las últimas dos secciones se discutirán dos importantes implicaciones de las explicaciones clásicas del salario natural. La primera es que no puede afirmarse una analogía estricta entre la determinación y definición de precios naturales del trabajo y los precios naturales de cualquier mercancía. La segunda implicación, relacionada con la primera, es que la competencia en el mercado laboral es concebida como operando entre límites dados.

Esta visión, será afirmada, es apoyada por una concepción del comportamiento humano el que difiere de la economía contemporánea predominante.

En la conclusión haré un breve retorno a las implicancias del análisis presente por encima de la controversia mencionada anteriormente sobre la interpretación de la teoría de los salarios clásicos.

I. La tasa de salario natural

Por el término “salario natural” o “precio natural del trabajo” Smith y Ricardo usualmente indicaban una cantidad expresada en términos monetarios. No obstante el principal objeto de sus teorías del salario es la determinación del nivel “natural” de la tasa real de salarios. Esto es la tasa real de salarios que es tomada como dada, un dato de la teoría, cuando se determinan los precios relativos, el ingreso neto o plusvalor, o cuando se discute la incidencia de los impuestos. Una vez que son determinados los precios naturales de los bienes en que los salarios son usualmente gastados, el valor de la tasa natural del salario en términos monetarios es también conocida.

En este contexto, es necesaria también una aclaración acerca de la concentración de la teoría clásica sobre la explicación de una sola tasa de remuneración, los salarios naturales, cuando una observación inmediata revela que existen una multitud de tasas de salario en diferentes empleos del trabajo.

Realmente, el “salario natural” de los economistas clásicos es definido como el salario de los “trabajadores comunes” o los “trabajadores de la clase más tacaña⁴”. Esto es, de trabajadores hombres adultos quienes no poseen ninguna especial calificación o habilidad, quienes se encuentran en la más baja posición respecto a la paga (Excluyendo mujeres y niños), y quienes se han constituido en la vasta mayoría de la población trabajadora.

Esta simplificación en el análisis, por supuesto, no refleja necesariamente una falta de percepción de, o una falta de interés de pagas diferenciales. Esto más bien sigue, y es analíticamente legitimado por, la visión que las proporciones entre los salarios de los diferentes tipos de trabajo tienden a ser muy estables en el tiempo (Smith, 1776, I.vii.36 y I.X.c.63; Ricardo, I, Pág. 20-1).⁵ Esto implica que cualquier cambio en la tasa de salarios de los trabajadores “comunes”, no preparados, tenderán a ser acompañados por un cambio en el total de la estructura de salarios, tanto como para preservar esas proporciones, las cuales fueron consideradas por Smith con determinados por los costos de adquirir ciertos saberes, por las ventajas o desventajas de varias profesiones, y por factores institucionales y sociales.

⁴ NdT: la frase en el inglés original es “labourers of the meaner sort”.

⁵ Concerniente al último factor, considérese el siguiente pasaje: “nosotros confiamos nuestra salud a los médicos, nuestra fortuna y muchas veces nuestra vida y reputación a los abogados y jueces. Semejante confianza puede no estar segura en gente de una posición media o baja. La recompensa que le demos, será entonces adecuada al rango de importancia de confianza requerida” (Smith, 1776, I.x.b.19).

Algunas veces se ha sugerido que los valores “naturales de la teoría clásica” tuvieron peculiares significados, extraños a los de la moderna teoría económica, por ej. Estos han sido considerados por los economistas clásicos como reflejando algún orden natural y armonioso de origen divino. Esta actitud, se dice a veces, mina el valor científico de sus teorías, lo que hace imposible distinguir entre contenidos normativos y analíticos. (Zamagni, 1987)

Otros no obstante han remarcado que las creencias filosóficas en un subyacente orden armonioso no ocultó las investigaciones científicas en economía o en otros cambios, y particularmente en ciencias naturales, donde avances fundamentales fueron hechos bajo esa importante influencia. (Taylor, 1929, p.17; Schumpeter, 1954, p.111)

Más aún, en contra de la influencia de las leyes de filosofía natural sobre los economistas clásicos, ellos difícilmente suscribirían a la idea de que entidades de naturaleza económica, reflejan un subyacente orden justo y armonioso. De hecho se ha argumentado que Smith y sus sucesores realmente encontraron muchas importantes fallas en el orden natural sin regular, y creyeron que aquella sociedad podría tener armonía solo a través de la introducción de un sistema de reglas morales y legales. (O'Brien, 1975, p.24; Taylor, 1929, p.17).

Notablemente, es principalmente en la esfera de la distribución del ingreso que el análisis económico de los economistas clásicos tendió a remarcar la existencia de un conflicto de intereses, más que armonía, entre distintas clases sociales. En algunas instancias esto fue un resultado no intencional de los desarrollos analíticos de la teoría. Esto último se ha argumentado para los fisiócratas franceses que fueron confundidos por el hecho que sus teorías económicas tendieron a mostrar las potencialidades del conflicto de intereses entre clases sociales, en contraste con sus posiciones filosóficas y políticas. (Vaggi, 1987, pp.177-

82). En contraste, una concepción armónica de los mecanismos económicos parece surgir con fuerza hacia fines del siglo XIX, en un período que fue testigo del abandono de la corriente clásica. (Taylor, 1929, p. 30-1)

En conclusión, los valores naturales (salarios, precios) de la teoría económica clásica son simplemente aquellos que reflejan la operación de las “leyes” o “tendencias” subyacentes bajo el análisis del fenómeno social. De hecho, los valores “naturales” de los economistas clásicos son a este respecto lo que Marshall definió como valores “long period normal” (valores “normales de largo plazo”) (Marshall, 1920, pp. 314-5). Como esos, los hay determinados, de un lado por la negación de los fenómenos temporales y accidentales, los cuales en cualquier momento perturban tendencias persistentes y subyacentes. (Schumpeter, 1954, p.112, n.5); de otro lado los que son determinados bajo los supuestos provisionales que los cambios no tienen lugar en los datos relevantes.

Como Marshall escribiera: “[la] doctrina de Adam Smith y otros economistas [es] que el valor normal o “natural” de una mercancía es la que los fuerzas económicas llevan, si las condiciones generales de vida fuesen estacionarias en un grado que permitieran a las mismas desarrollarse totalmente en sus efectos. (Marshall, 1920, p.289). Cambios en los datos de las teorías asociadas con el proceso de acumulación y los cambios estructurales (innovaciones, variaciones de “gustos”) determina que Marshall definiera como “muy gradual, o movimientos *seculares*” de los valores normales. (Ibíd., p.315)

La teoría de los salarios de los economistas clásicos entonces tuvieron por objeto el indicar las circunstancias que determinan la tasa natural de salarios en cualquier posición dada, normal, o posición “long run” del sistema económico (Garegnani, 1976). Cambios en esas circunstancias (causados, como será visto más adelante, por el proceso de acumulación, cambios demográficos e institucionales, etc.) que darán lugar a los “movimientos *seculares*” del salario natural.

II. *Subsistencia*

En las nociones clásicas de la economía, las nociones de salario y “subsistencia” están íntimamente vinculadas. Al contrario de lo que muchas veces se cree, no obstante, no coincidieron.

“Subsistencia” comprende “las cantidades de comida, necesarias y convenientes, que se vuelven esenciales a (los trabajadores) por hábito” (Ricardo, I, p. 93). O como Smith escribió “no solo las mercancías que son indispensables y necesarias para la vida, las costumbres de los habitantes de un país, tanto de las clases altas como también las de menor condición, consideran indecente vivir sin ellas”. (Smith, 1976, vol. I.k.3).

Consumo de Subsistencia no es entonces una concepción meramente biológica, sino histórica y socialmente determinada,⁶ y fue considerado como un mínimo, por debajo del cual la tasa de salario real no puede caer persistentemente. Esto es de acuerdo con Smith, la “tasa por debajo la cual parece imposible reducir, por un tiempo considerable, a los salarios, aun los de la mas baja especie de trabajo. (Ibíd., I. viii. 149; o como escribiera Turgot: “para el salario del obrero, el precio fundamental es el costo de su subsistencia (...) es un mínimo por debajo del cual (el valor corriente) no puede caer”.” (Turgot, 1767, II, p.663).⁷

Fue generalmente mantenido por los economistas clásicos que la tasa natural de salarios tuvo una tendencia a coincidir con su mínimo social. Por supuesto, esta tendencia fue considerada como la consecuencia de circunstancias específicas, las cuales tendieron a prevalecer en el contexto histórico que ellos observaban. Smith describe dichas circunstancias en algunos bien conocidos pasajes de *La riqueza de las naciones*, donde la ventaja de negociar de los maestros es atribuida a la urgencia de los trabajadores” en obtener empleo, a la legislación hostil a sus “combinaciones”, y a la existencia de desempleo.⁸ Pueden estas circunstancias cambiar en una dirección favorable para los trabajadores (como esto ocurre, de acuerdo con Smith, en economías de rápido crecimiento) sus posiciones de negociación pueden mejorar y la tasa natural de salario establecerse como una tasa de subsistencia alta.

Conceptualmente, por lo tanto, la subsistencia es el mínimo nivel posible del salario natural. Este último es la tasa central o promedio de salarios, alrededor del cual la tasa real de salario (de mercado) puede continuamente fluctuar porque disturbios temporales y accidentales continuamente ocurren en la economía. La tasa natural de salarios no coincide *necesariamente* con la subsistencia y puede estar por encima de ella si las circunstancias son favorables a los trabajadores.

Existe aún un ulterior aspecto en la relación entre la tasa natural de salarios y el consumo de subsistencia. Este último, como podemos ver, es un mínimo histórico y social, determinado por “hábitos y costumbres”. Puesto que no puede suponerse totalmente desconectado de los ingresos usuales de los trabajadores. Un cambio en la tasa natural de salarios, si es suficientemente persistente, puede entonces inducir gradualmente un cambio en los niveles de consumo habituales, y llevar a un crecimiento o mejoramiento en el conjunto de bienes poseídos tal que “las costumbres de los habitantes de un país, tanto los de clases altas como también las de menor condición, consideran indecente el vivir sin ellos”.

En otras palabras, un “efecto trinquete”⁹ tenderá a suceder, y que tenderá a mover el mínimo social de “subsistencia” hacia arriba como una consecuencia de un crecimiento

⁶ Para la determinación clásica de mínimo de subsistencia y su continua validez bajo condiciones presentes ver Sen (1985)

⁷ NdC: en el inglés original, “as far as the wage of the workman is concerned, the fundamental price is the cost of his subsistence [...]”

⁸ Smith, I.viii.12; I.viii.24-26. Esos puntos serán desarrollados más adelante en la sección VI.

⁹ NdC: en el inglés original, “Ratchet Effect”.

suficientemente persistente de la tasa salarial natural por encima de su nivel mínimo previo. Esta relación es descrita particularmente bien por Sir James Steuart:

Los hombres de trabajo, teniendo mucho tiempo de disfrute (altos ingresos) tendrán mejorado su estilo de vida; y como son muchos, y viven uniformemente, cualquier cosas que los obligue a reducir una parte de sus habituales ingresos, los privarán de cosas necesarias (Steuart, 1766b, vol. III, p.11; ver también 1766a, pp.192-3)

III. *Demanda de Trabajo*

La influencia de quienes se han hecho moldes habituales de pensamiento, han llegado a la creencia de que los economistas clásicos concebían la demanda de trabajo como una función inversa de la tasa de salarios, aunque quizá estén en una vía aproximada y difícil. (Blaug, 1985, p. 44, entre otros).

Realmente, en la teoría económica clásica el término “demanda de trabajo” indica una cantidad dada (el número de trabajadores que los empleadores quieren contratar). Esto es el nivel de empleo en el sector de la economía¹⁰ de mercado o capitalista y no una función que representa un nivel de equilibrio alternativo de empleo para los empleadores a variadas tasas de salario, como en la teoría marginalista. En cualquier posición normal de la economía, la demanda por trabajo en el sentido explicado es determinada por la capacidad productiva existente, el tamaño y composición las cuales han sido determinadas por la historia previa de acumulación. La utilización total de esa capacidad (se asume vigencia de ley de Say)¹¹, dada la composición de la producción y las técnicas usadas en la producción, solo determinará unívocamente un correspondiente nivel de la demanda de trabajo.

Apoyando esta interpretación uno puede pensar en la analogía con la “demanda” o la “demanda efectiva”¹² de un bien. Demanda efectiva es la cantidad del bien que el consumidor desea comprar a su precio normal.¹³ La noción de una demanda decreciente para el trabajo

¹⁰ Por el término “demanda de trabajo” Ricardo indicaba solo los trabajadores demandados en el sector “productivo” de la economía capitalista. Smith también incluyó los sirvientes empleados con salarios.

¹¹ La teoría clásica de los salarios, por lo tanto, es totalmente compatible con el abandono de la ley de Say. Ver Eatwell, (1983); Mongiovi (1991)

¹² NdT: en el inglés original, “effectual demand”.

¹³ Smith, 1776, I.vii.7-8; Ricardo, I, p.91. En este punto ver Garegnani (1983); id., 1987, pp.563-6 y Roncaglia (1982); en contra de su diferente interpretación de la teoría clásica de la demanda, Hollander mismo (1987, pp.66-7) admite que en pasajes centrales de “La Riqueza de las Naciones” la “proporción” entre “la cantidad llevada al mercado” y “la demanda” es realmente la razón entre dos cantidades dadas, y que no hay referencia en el texto de alguna función de demanda. Por el contrario Benetti (1981) ha interpretado “demanda efectiva” como una suma dada igual al precio natural de un bien temporalmente comprado a ese precio. Esta suma es dada en el sentido que es siempre gastada (ni más ni menos) en la compra del bien, sin importunar la cantidad realmente “llevada al mercado”. Se sigue que desde esa interpretación que el precio de mercado es determinado por la razón de “demanda efectiva” (así definida) a la “cantidad llevada al mercado”, y que siempre se limpian los mercados. Esto es incompatible con la discusión de Smith sobre el tema. Él escribió por ejemplo que “el precio de mercado puede caer más o menos por debajo del precio natural (...) de acuerdo a si sucede que en más o menos importante para (los vendedores) en deshacerse inmediatamente de la mercancía. El mismo exceso en la importación de una mercancía perecedera, ocasionara mucha mayor competencia que el de una mercancía durable”. (Smith, 1776, I. vii.10). Esto obviamente implica que el exceso de oferta de la mercancía no es necesariamente ventada por entero, y que el precio de mercado no es necesariamente “market clearing” [NdC: es decir, un precio que limpia el mercado]. Además, Smith argumenta que cuando existe una escasez de una mercancía, el precio de mercado creará mas o menos no solo de acuerdo con el “tamaño de la deficiencia” sino solo de acuerdo con el “bienestar y ansias de lujo de los competidores” y “tanto como la adquisición de mercancías parezca ser de mayor o menor importancia para ellos. De allí los precios exorbitantes de los bienes necesarios para la vida durante los bloqueos a una ciudad o en una hambruna” (Ibíd., I.vii.9). Muchos factores

con respecto a la tasa salarial fue atribuida a los economistas clásicos en dos bases (complementarias o alternativas): la doctrina del fondo de salario fue totalmente desarrollada solo luego de la muerte de Ricardo. De dos principales modos: a) la noción de un fondo de salario pre-determinado, dado antes e independientemente de la distribución del ingreso, y b), que de una relación inversa entre la tasa de salarios y el nivel de empleo, no solo no está dentro de los escritos de Ricardo y sus predecesores, sino que fue explícitamente criticada por el primero, cuando confrontó con los primeros escritos de sus contemporáneos, Malthus entre ellos (Ricardo, I, pp.406-7; II, pp.135-6; VIII, pp. 236-7, 255-8, 273). Ricardo y sus precursores respecto a que las cantidades de cada bien producido eran determinadas por la “demanda efectiva” de dicho bien. Los bienes salariales no son una excepción para este principio económico general. De acuerdo a esto, el monto de estos bienes producidos en la economía (el fondo salarial en términos reales) pudo no ser considerado como independiente de la distribución del ingreso, el nivel de salarios reales evidentemente juega un rol crucial en la determinación de la “demanda efectiva” para esos bienes. En otras palabras, los “fondos salariales” no pueden determinar la tasa salarial real, sino al revés. (Stirati, 1991, pp.180-90).

Con respecto a la presencia en la teoría clásica de mecanismos de sustitución similares a los de la teoría contemporánea marginalista, se debe dejar en claro que esta cuestión no reside en si los economistas clásicos concibieron los coeficientes de producción o la composición del consumo como absolutamente fijos e incambiables; o si realmente ellos admitieron que cambios en la distribución del ingreso o en los precios relativos (naturales) pueden afectarlos. Mucho más específicamente, la cuestión es si ellos concibieron las relaciones de una naturaleza *sistemática y general* que constituyen los fundamentos analíticos necesarios de una función de demanda decreciente para el trabajo, en la teoría contemporánea. En otras palabras, si puede ser dicho que los economistas clásicos:

- a) pensaron que un cambio en la distribución del ingreso puede *sistemáticamente* determinar un cambio en los métodos de producción como para que un crecimiento en la tasa salarial pueda inducir el uso de técnicas menos intensivas en trabajo, (y viceversa); y /o
- b) pensaron que la suba de los precios relativos de mercancías “trabajo intensivas” siguiendo un incremento de la tasa de salarios puede *en general* determinar un cambio en el modelo de consumo, tal que reduzca la demanda para mercancías más trabajo intensivas (y viceversa).

Semejante relación sistemática entre los precios naturales y el consumo de una mercancía es claramente negada en muchos pasajes de los escritos de Ricardo (I, pp.237, n., 325-6,385). Además, se ha argumentado que los casos de influencia de cambios en precios naturales sobre la cantidad demandada pueden ser más consistentemente analizados (y fueron de hecho analizados) dentro del esquema clásico por otros medios que funciones de demanda (Garegnani, 1987, pp. 564-5).¹⁴

que no se encuentran en la explicación de Benetti pueden influir en el precio de mercado. La última cita acerca de bloqueos y hambrunas en particular fuerzas que llevan a uno a dudar de la legitimidad de considerar la suma de cada gasto de los consumidores en cada bien como dado. Parece en cambio mucho más probable que los consumidores estén listos, por ejemplo, a sacrificar el consumo de algunas mercancías para adquirir otras que son más necesarias o útiles.

¹⁴ Funciones de demanda son frecuentemente atribuidas a los economistas clásicos sobre la base de sus discusiones de los precios de mercado, el principal argumento reside en que ellos reconocían que un crecimiento del precio de mercado de un bien puede inducir una reducción en su consumo (y viceversa). Pero los precios de mercado en Smith y Ricardo no son precios de equilibrio. En este sentido, por ejemplo, ellos no necesitan igualar oferta y demanda: en caso de oferta excesiva existen indicaciones y tanto Smith como Ricardo pensaban que los bienes pueden no ser necesariamente vendidos (Smith, 1776, I.vii.10; Ricardo, I, pp.297-98); en casos de exceso de demanda por otra parte, la disminución del consumo es la consecuencia inevitable de la (temporaria) escasez de bienes y no por el resultado de la sustitución de los consumidores en sus canastas de consumo como cambios

Acerca de la sustitución directa entre trabajo y otros insumos, es ampliamente reconocido que dicho mecanismo no fue previsto por los economistas clásicos, las técnicas tienden a ser consideradas como dadas en cualquier posición normal de la economía, y gradualmente cambiantes con el proceso de acumulación como una consecuencia de innovaciones y retornos a escala.¹⁵

Ricardo (y antes de él Barton, 1817) discutió la posibilidad de sustitución de maquinaria por trabajo en su famoso capítulo *On machinery*. Aunque fue claro con respecto a la innovación técnica (ej. “el descubrimiento y el uso de maquinaria”: Ricardo, I, pp.390, 391,392), más que con la elección entre alternativas ya conocidas, como es el caso de la teoría económica moderna, él mantuvo que la introducción de maquinaria puede ser estimulada por cambios en la tasa de salarios (Ibíd., p.395), una visión que pudo ser sugestiva para los desarrollos posteriores neo-clásicos. Su análisis no obstante aparece con una falta de elementos esenciales para las formulaciones teóricas marginalistas. El descenso del nivel de empleo que sigue a la introducción de maquinaria (posiblemente estimulada por una tasa mayor de salario) es argumentado como posible en principio. En la práctica, no obstante, de acuerdo a Ricardo, la maquinaria puede en ocasiones ser introducida no a través de la “diversificación” del capital existente desde sus primeros usos, sino por medio de inversión de ahorros adicionales. Por lo tanto su introducción puede usualmente afectar la tasa de crecimiento del empleo, pero no su nivel, como puede ser de hecho requerida para la construcción de una función de demanda decreciente para el trabajo. Esta última solo requiere reversibilidad de cambios, y no es contemplada en el tratamiento de Ricardo (ni en el de Barton). El no contempla la posibilidad que el desempleo que sigue a la introducción de la maquinaria pueda inducir una reducción de la tasa salarial y consecuentemente, un crecimiento del nivel de empleo hasta llegar al pleno empleo de nuevo. Esto, de paso, es precisamente el aspecto de la discusión de Ricardo que ha confundido a muchos economistas contemporáneos, llevando a estos a atribuir peculiares errores e inconsistencias a su tratamiento de la maquinaria.¹⁶

Cambios en la composición final de la demanda fueron asociados muchas veces por los economistas clásicos con el crecimiento del nivel de ingreso que acompaña la acumulación (ley de Engel). “Gustos” y sus cambios (tomados como datos exógenos en la teoría marginalista) fueron algunas veces analizados también en términos sociológicos, subrayando la importancia de factores como la emulación social, la ambición para el mayor ascenso social (status social) y el deseo de preservar el que se tiene.

Cambios en la distribución afectan la composición del ingreso para una determinada posición normal de la economía puesto que las diferencias en los consumos de distintas clases reciben distintos tipos de ingresos. Esto por supuesto puede influir en el nivel de empleo. Por ejemplo, puede incrementarse como suba salarial si la producción de “grano” consumido por la

de precios relativos. Los precios de mercado son lo real, precios observados que se desvían temporalmente de los naturales como consecuencia de desacoples accidentales entre las cantidades ofrecidas y las demandadas. Sus ajustes hacia los precios naturales no requieren de la noción de una función de demanda decreciente (ver Roncaglia, 1982a, pp. 354*5, 1982B, p.374; Garegnani, 1983, y 1987, pp.. 565-6)

¹⁵ Sobre el hecho que las técnicas tienden a ser consideradas como dadas por los economistas clásicos, ver por ej. Blaug (1987, p.441) y Schumpeter, quién argumenta que ellos concibieron el cambio técnico como resultado solo de la innovación o economías de escala, y no la sustitución (1982, p.679, n.94); Hollander mismo (1973, p.219) establece que para Smith el cambio técnico fue debido al progreso y la innovación y no a los cambios en los métodos de producción siguiendo los cambios en la distribución.

¹⁶ Wicksell, 1934, I, p. 137; Schumpeter, 1954, p. 683; Blaug, 1985, entre otros. Montani (1985) mostró contrariamente como las conclusiones encontradas por Ricardo son resultados consistentes con su teoría, la cual difiere de la proveniente de Wicksell (marginalista).

clase trabajadora requiere (directa o indirectamente) más inputs de trabajo que los bienes “de lujo” consumidos por los capitalistas (o viceversa). Esos efectos, no obstante pueden ir en otra dirección de acuerdo con las circunstancias, y no tienen nada en común con los cambios en la composición del ingreso, el cual según la moderna teoría económica, puede continuar a un cambio en la distribución debido a las variaciones de precios relativos y la sustitución entre bienes de consumo.

En contra del reciente renacimiento de interpretaciones que siguen el ejemplo original de Marshall, que tienden a enfatizar las similitudes de la teoría clásica y la contemporánea (Hollander, 1973, 1979, 1987; Samuelson, 1978; Rankin, 1980), muchos especialistas han negado la existencia de dichas nociones en el cuerpo de la teoría económica clásica.¹⁷ De hecho, aun aquellos quienes enfatizan similitudes a menudo admiten que los mecanismos de sustitución no fueron realmente formulados por los economistas clásicos, pero su teoría puede verse beneficiada al ser integrada y “racionalizada” por la introducción de esos mecanismos (Hollander, 1983, p. 370; Id., 1979, p. 276; Barkai, 1967, p. 75 y 1986, pp. 609, 611-2).

Algunas interpretaciones atribuyen una particular clase de “función de demanda” decreciente para el trabajo en los economistas clásicos (Levi, 1976, pp. 235-52; Hicks y Hollander, 1977; Casarosa, 1978; Samuelson, 1978; ver también Schumpeter, 1954, p. 667, n.

50). Se basa en la relación positiva entre la tasa de acumulación (tasa de crecimiento del empleo) y la tasa de ganancia. Dada la relación inversa entre el salario y la tasa de ganancia, la tasa de crecimiento del empleo es representada como una función negativa de la tasa de salarios. La función entonces no afecta al nivel de empleo en una posición normal dada de la economía (esto es, con desacumulación o no acumulación) en tanto la función de demanda es entendida por la teoría marginalista.

Esta peculiar “curva de demanda” puede ser considerada como un tipo de error de representación del pensamiento clásico. Es verdad que la ley de Say fue generalmente considerada como correcta, en tanto que el crecimiento dependía de la tasa de ahorro/inversión, y la inversión fue de hecho considerada como esencialmente proveniente de los beneficios. Como aún creía Smith que la propensión a invertir, y por ende la tasa de crecimiento de la economía, podía no depender de la tasa de beneficios.¹⁸ Ricardo enfatizaba que la caída de la tasa de ganancia, por la disminución del ingreso potencial derivada de las inversiones, podía hacer decaer el proceso de acumulación. Pero no creía que de una vez y para siempre una disminución de la tasa de ganancia pudiera necesariamente causar una caída en las inversiones. Por ejemplo él pensaba que los impuestos a las ganancias podían probablemente afectar al consumo capitalista, dejando en cambio sus inversiones inalteradas. I, 152-3; ver también II, p. 319, n.39). Esto lleva a dudar sobre la concepción de que los economistas clásicos sostuvieron la relación entre la tasa de salarios y el crecimiento del empleo como válido en general, una función estable de parámetros conocidos, como sugieren algunas interpretaciones modernas.

¹⁷ Ver por ej. Cannan, 1893, pp. 200-206 y 382; Knight, 1956, p. 75. Hutchison (1952) niega que Ricardo provea cualquier contribución a la economía neoclásica, y da una larga lista de autoridades neoclásicas quienes “explícitamente rechazan la teoría Ricardiana del valor y la distribución en términos burdos” (p. 76). Él también incluye a Smith en la apreciación negativa de la contribución clásica para desarrollos subsiguientes (p. 78). Sobre la teoría de la distribución de Smith ver también Schumpeter, 1954, pp. 268, 557-61, 566-7.

¹⁸ La demanda de trabajo se incrementa con el incremento de capital cualesquiera sean sus beneficios; y luego que estos caen, no solo el capital continúa incrementándose, sino que se incrementa más rápido que antes” (Smith, 1976, I. ix. 11). Bowley (1976) comenta en este pasaje: “esto parece tener una mirada en común también durante el siglo XVIII. Los ahorros parecen ser considerados como dependientes de los hábitos y perspectivas de la sociedad, en su tendencias crecientes de una actitud mental y en el deseo de ciertos sectores a ser mejores” (p. 194)

IV. *Oferta de trabajo*

En lenguaje económico corriente, la oferta de trabajo (o la fuerza de trabajo de investigaciones estadísticas) es el número de trabajadores (o número de horas trabajadas) ofrecidas a la tasa de salario corriente. A su vez está dada por los trabajadores empleados y gente sin empleo que *activamente lo buscan*. En la teoría económica moderna la oferta de trabajo de una determinada población es considerada como una función de la tasa real de salarios. Generalmente se piensa que esta función es una curva de pendiente positiva, por lo menos para algún intervalo de los valores asumidos por la tasa de salarios.

En los escritos de los economistas clásicos, la oferta de trabajo es identificada con la población perteneciente a la clase social que puede obtener el ingreso necesario para su subsistencia sólo por medio de la venta de su trabajo. Por supuesto que hay siempre un sector de la clase trabajadora que estará incapacitada para trabajar, como los chicos muy pequeños y los inválidos. Los economistas clásicos ciertamente fueron concientes de esto, pero no previeron el considerar el tamaño de la clase trabajadora como una medida apropiada aunque aproximada de la oferta de trabajo. De hecho no hay nada de malo en esto, a condición de que la parte de la población que no puede trabajar, se mantenga estable en el tiempo, es decir que la población trabajadora y la oferta de trabajo, varíen en la misma dirección y aproximadamente la misma tasa.

Hay un caso, no obstante, en el análisis de los clásicos que guarda importancia como para mantener en mente: la diferencia entre cambios en el tamaño de la población o en su tasa de crecimiento y aquella de su oferta de trabajo, (población adulta). Este es el caso cuando los economistas clásicos discuten los efectos de los cambios de la tasa de salarios en la población, y de variaciones de esta última sobre la tasa de salarios. Mientras que la población cambia principalmente por variaciones en la mortalidad y en la fertilidad, lleva tiempo antes que estos lleguen al mercado de trabajo: el tiempo requerido para que los niños adicionales se conviertan en trabajadores. El hecho de que, como una consecuencia, la oferta de trabajo responda sólo levemente a los cambios en la tasa salarial, fue muy claro en los clásicos.¹⁹

Esto es porque los cambios en la población como respuesta a cambios en la tasa de salarios no fueron considerados como concernientes al ajuste del mercado de trabajo en una posición normal dada de la economía, a diferencia de los movimientos a lo largo de la función de oferta de trabajo de la teoría económica moderna. Cambios en la población (o en su tasa de crecimiento) fueron considerados más bien como afectando el movimiento “secular del sistema económico y de la tasa natural de salarios.”

Por lo tanto, aunque una influencia de la tasa de salarios en la población fue generalmente reconocida, la oferta de trabajo fue considerada como una cantidad dada en una posición normal de la economía, e independiente de cambios en la tasa de salarios. Debe comentarse que el hecho de que la oferta de trabajo es dada, no implica que el trabajo

¹⁹ Como es bien conocido, el trabajo infantil fue muy común en ese tiempo; chicos de extremadamente corta edad no pueden ser considerados como trabajadores potenciales. Mas aún, los chicos, aun cuanto trabajen, no pueden directamente competir con los (hombres) adultos cuyos salarios son el principal objeto de estudio. De hecho los economistas clásicos pensaron que un periodo suficientemente largo podía transcurrir antes que el efecto de mejora del ingreso sobre la población llegara al mercado laboral, afectando los salarios normales. Turgot (1770, III, p. 321) menciona un periodo de 20 años; un similar lapso es sugerido por Malthus, y sin objeciones de Ricardo (Ricardo, II, p. 225; también subrayado en Roncaglia, 1982a, p. 349). De hecho Ricardo explícitamente menciona en los principios que el ajuste de la población es mucho más suave que el de otra mercancía (I, pp. 165 y 220). Smith (1776, I. viii. 23, n.17) remarca que en áreas donde ha altas oportunidades para el trabajo infantil, los chicos comienzan a ganar sus subsistencia a la edad de 6 o 7 años.

realmente disponible por los empleadores no pueda ajustarse a los cambios en la demanda. El ajuste es posible por los movimientos dentro y fuera del empleo (dentro y fuera de la “oferta de trabajo” como definición en el lenguaje económico moderno) de alguna sección de la población. Acá nosotros podemos seguir a Turgot, en su descripción de lo que sucede en respuesta al incremento de la producción y las oportunidades de empleo:

Si esos trabajos ofrecidos a la clase de trabajadores de todo tipo no suben los salarios, es una prueba que una masa de desempleados se están esforzando en obtenerlos (...) acá nosotros tenemos, abstrayendo de cualquier incremento en el precio de los salarios, un incremento del confort de la gente, en la medida en que exista el empleo que fue buscado; como aquellos quienes pueden encontrar un empleo y ganar dinero solo por dos tercios o tres cuartos del año pueden ahora encontrarlo todos los días; como mujeres y chicos podrán ser aptos para encontrar empleo que antes hacían los hombres. (Turgot, 1770, III, p.320).

Hay subempleados que pueden ofrecer más horas de trabajo, como bien pueden sectores antes desempleados ser tomados por el mercado de trabajo al demandarse sus servicios.

Los argumentos de arriba sugieren que, contrario a lo que normalmente se mantiene, los movimientos de la población no pueden ser un mecanismo que asegure la gravitación de la tasa real o nominal de salarios, alrededor del nivel natural en una posición normal dada. Un ejemplo es la tendencia de los salarios reales a ajustarse rápidamente hacia el nivel natural luego de las desviaciones desde ese nivel causado por impuestos sobre los bienes salariales, o por un crecimiento en sus precios naturales (debido por ejemplo al incremento de los costos de producción en el sector agrícola). Dicho ajuste fue considerado como teniendo lugar muy rápidamente, por lo tanto en estas teorías de la incidencia de los impuestos y la distribución, los economistas como Turgot, Smith y Ricardo pudieron considerar la tasa de salarios como dada en términos reales a su nivel natural.

Desviaciones desde ese nivel pueden ser pasadas por alto porque su naturaleza es temporal. Esa posición puede ser inconsistente con la suave (e incierta, ver abajo) naturaleza de los cambios en la oferta de trabajo siguiendo cambios en la población. El ajuste rápido de la tasa real de salario corriente en las circunstancias descritas, no reside en el ajuste de la población sino en las mismas circunstancias que determinan el nivel (en términos reales) de la tasa natural de salarios. Esto, como explicamos más abajo (sección VI), puede ser resumido en normas sociales fijas al mínimo de subsistencia salarial y en la posición de negociación de los trabajadores vis a vis los empleadores. Como tampoco son modificados por impuestos, estos se reestablecen rápidamente al nivel real del salario natural.²⁰

Como la influencia de la tasa de salarios acumulada, la relación “secular” entre la tasa de salarios y el crecimiento de la población puede no ser considerada una función matemática (una particular “curva de oferta”) de conocidos y estables parámetros, como en algunas interpretaciones de los clásicos (Levi, 1976; Hicks y Hollander, 1977; Casarosa, 1978; Samuelson, 1978; ver también Schumpeter, 1954, p. 667, n. 50). Como mencionamos más arriba, en adición a la “suavidad” en sus efectos, la influencia de la tasa de salarios en la población no fue considerada como cierta, y fue definitivamente no concebida como una relación matemática. Justo lo opuesto; los economistas clásicos generalmente pensaron que

²⁰ Smith, 1776, V. ii.i.1; Turgot, 1770, III, p. 2II, 664; Ricardo, I, pp.161-6. Para la interpretación de porque los salarios ajustan rápidamente a los cambios en los impuestos directos o indirectos, ver Garegnani (1985); Stirati, 1991, pp. 94-107 y 186-90. el hecho que la conclusión alcanzada por los economistas clásicos acerca de los efectos de un impuesto sobre los bienes salario o sobres el ingreso salarial defiere de los resultados que pueden alcanzarse en la teoría marginalistas (esto es, sin el aparato oferta y función de demanda), lo que confirma las diferencias profundas entre las dos teorías de la distribución. En la teoría marginalista, con una oferta de trabajo dada, (línea vertical en un diagrama usual), la carga de los impuestos recae enteramente en los trabajadores.

los cambios en la tasa de salarios podía afectar a la población en diferentes grados y direcciones, de acuerdo con las circunstancias. Por ejemplo una relativamente alta tasa natural de salarios determina una mejora en los hábitos de vida del trabajador y el desarrollo de gustos más “convenientes” y “lujosos” en vez de un incremento en el número de hijos por matrimonio. (Ricardo, VIII, p. 169; II, p. 115; I, 406-7; Smith, 1776, V.ii.k.7; ver también Spengler, 1959, pp. 6-7; Hollander, 1973, p. 162).

La visión de los economistas clásicos acordaba que los cambios demográficos son el principal factor explicativo de la evolución secular de la oferta de trabajo y puede aparecer insatisfactoria a la luz de los desarrollos analíticos subsecuentes y la experiencia histórica. Marx por ejemplo, critica esta visión, definiendo su concepción de una continua creación de un “exceso de población” o “ejército industrial de reserva” en el curso de la acumulación como una consecuencia de la propia acumulación de capital. Esto de acuerdo con Marx, causa un continuo desplazamiento de trabajadores a través de la expansión de modos capitalistas de producción en sectores previamente no capitalistas de la economía y la introducción de innovaciones técnicas.

La experiencia histórica nos muestra la importancia de otros factores, particularmente los cambios sociales e institucionales (en la familia, escolaridad, provisión de bienestar, etc.) en determinar el comportamiento laboral de ciertos sectores de la sociedad, particularmente mujeres, jóvenes y ancianos, y también la dimensión de la oferta laboral de una población dada.²¹

Ambas contribuciones de Marx y el rol de los factores sociales e institucionales en afectar la oferta de trabajo son por lo tanto totalmente consistentes con, y pueden ser fácilmente integrados dentro del análisis clásico. Más aún, como el último no implica una tendencia hacia el pleno empleo del trabajo, lo que permite una total apreciación de la influencia de las oportunidades de empleo reales sobre la oferta de trabajo y sobre la evolución de las instituciones y el comportamiento social que lo afectan.

Ciertamente existieron razones históricas detrás de la tendencia de los economistas clásicos para identificar la oferta de trabajo con la población perteneciente a la clase obrera. En el momento en el cual los economistas clásicos lo desarrollaron, bajos ingresos y pobreza extendida, hacían que las personas que pertenecían a esas clases, mujeres niños y viejos incluidos, estuvieran generalmente dispuestos a tomar un empleo para ayudar a la subsistencia de ellos y sus hogares.

Aún la elección del tamaño de la población obrera como una medida (aproximada) de oferta de trabajo, puede también ser considerada como el reflejo de un análisis estructural distintivo de la visión clásica. Como argumentaremos en la próxima sección, una vez que la noción de tendencia constante del sistema económico hacia el pleno empleo de equilibrio es abandonada, la definición corriente de oferta de trabajo parece inadecuada. A saber, se vuelve inmediatamente evidente que puede haber dificultades en considerarla como determinada independientemente de las oportunidades reales de encontrar trabajo.

V. *Desempleo*

²¹ Realmente, algunos de esos cambios pueden ser descritos de acuerdo con el análisis marxiano como el resultado de la expansión del modo capitalista de producción en sectores no capitalistas. Eso es particularmente el caso para el incremento en el trabajo femenino, reflejando en algún grado la extensión de la declinación de la importancia de la familia como base de la producción de bienes y servicios (destinados ambos por auto consumo y el mercado). Ver por ejemplo Braverman, 1974, cap. 6; Sideral (1978); Humphries (1983).

Desempleo, como corrientemente se define, implica a personas sin trabajo que lo buscan activamente. La tasa de desempleo es la razón de desempleados sobre la fuerza de trabajo. Dentro de la visión clásica, como hemos visto, no hay una tendencia al pleno empleo: no existe una función de demanda decreciente para asegurar el “lado de la demanda”, ni puede esperarse un rápido ajuste en el “lado de la oferta”. La posibilidad de desempleo fue entonces contemplada por la teoría, y el desempleo ciertamente existió en el mundo real de entonces. El término desempleo, no obstante no fue de uso común, y otras palabras o circunloquios fueron a menudo usadas en cambio (Garraty, 1978, p.4): lo ocioso (como opuesto a lo industrioso, pero sin las implicaciones morales implícitas en la actualidad en las palabras), o la gente que “quiere” emplearse y no puede hacerlo. Esa gente incluida realmente en la búsqueda de trabajo y los trabajadores desempleados buscando empleo más días u horas que lo que realmente están trabajando, pero también aquellos quienes se habían vuelto vagabundos, indigentes o criminales. Ellos también incluyen a sectores de la población como mujeres y niños, quienes pueden o no pueden buscar activamente trabajo, pero pueden estar listos para ofrecer sus servicios laborales tan pronto como la oportunidad se materializa. Sin embargo, no “desempleado” de acuerdo a la definición corriente, esa gente fuera considerada como “buscadora de empleo” y como parte de la oferta de trabajo. El problema aquí no es simplemente uno de cambio de condiciones históricas.

El asunto es evidentemente el que mencionamos hacia el final de la última sección. Desempleo (o tasa de desempleo) como corrientemente se define, puede ser considerado un indicador satisfactorio de condiciones del mercado de trabajo (por ejemplo, de la existencia de un exceso de oferta) solo si puede ser supuesto que el número de personas que buscan activamente empleo es independiente de las oportunidades reales para encontrarlo. Semejante supuesto es legítimo sólo en tanto que sea posible suponer, como afirma la teoría marginalista, que el sistema económico tiende a tener pleno empleo o cercano a él, y que el desempleo es siempre de tipo friccional o de una naturaleza temporal. En contraste, en un mundo en el cual semejante tendencia no existe (como en el mundo de la teoría clásica) debe suponerse que encontrar empleo tiene una dificultad persistente que logra desincentivar a parte de la población a seguir buscándolo activamente.

En esas circunstancias la posibilidad de desempleo “encubierto” o “latente”, en la forma de mendigos, baja productividad de empleos personales en sectores no capitalistas y, a niveles de altos ingresos, permanencia prolongada y no deseada en condiciones de amas de casa, estudiantes, personas retiradas que no cuadran adecuadamente en las definiciones corrientes de oferta de trabajo y desempleo. En este contexto, el tamaño de (edad laboral) la población aparece como una aproximación aceptable para la oferta de trabajo potencial; mientras que las variaciones en la tasa de empleo de la población en el sector de mercado de la economía, provee junto con la tasa de desempleo -como se define corrientemente- una más profunda indicación de las condiciones de mercado, y de los cambios en el tamaño en el desempleo explícito y el encubierto.

“La proporción de demanda y oferta” de trabajo (u otras expresiones similares) es a menudo mencionada en los escritos de Ricardo y otros economistas clásicos como un factor importante que afecta la tasa de salarios. Significa realmente que los “tamaños relativos” o la “razón” entre demanda (esto es, el nivel de empleo) y oferta (esto es, la población) y fue considerado por esos economistas como un indicador de las condiciones de mercado de trabajo junto con el número de desempleados en un sentido estricto.

A la luz de la discusión previa, el término desempleo en lo futuro será usado con un significado más amplio que el usual, indicando también las personas que, aunque no buscan activamente trabajo, pueden empezar a trabajar, o trabajar más horas, si tienen oportunidad de hacerlo.

VI. *La determinación de la tasa natural de salarios en la corriente Clásica.*

Habiendo definido algunos de los principales conceptos en el análisis del mercado de trabajo, podemos ahora avanzar juntos, y llegar a la discusión de cómo se determinan los salarios normales o naturales en la teoría clásica.

La tasa de salario natural puede ser considerada como el resultado de dos tipos de circunstancias. De un lado en cualquier tiempo hubo hábitos y costumbres inherentes a la sociedad que son resultado, a la larga, de la historia pasada de negociación y conflictos entre las clases sociales. Esto puede ser materializado en los comportamientos ampliamente aceptados y las normas o instituciones particulares. Los ejemplos obvios son la existencia de una amplia noción de salarios mínimos, socialmente aceptables y justos; y la existencia de reglas legales que los fijan. Esa herencia es el punto de partida de la negociación sobre la tasa de salarios, y el establecimiento del posible nivel mínimo. Por otra parte hay múltiples circunstancias que influyen en la posición de negociación de los trabajadores con respecto a los empleadores en un determinado periodo y lugar.

Los principales factores que determinan la tasa natural de salario son esquematizados en la figura 1. El estándar de vida de los trabajadores determina el nivel de subsistencia mínimo de la tasa natural de salarios. Como se explicó arriba, ese mínimo puede gradualmente cambiar con el tiempo, pero es la referencia y punto de partida para la negociación en un período dado.

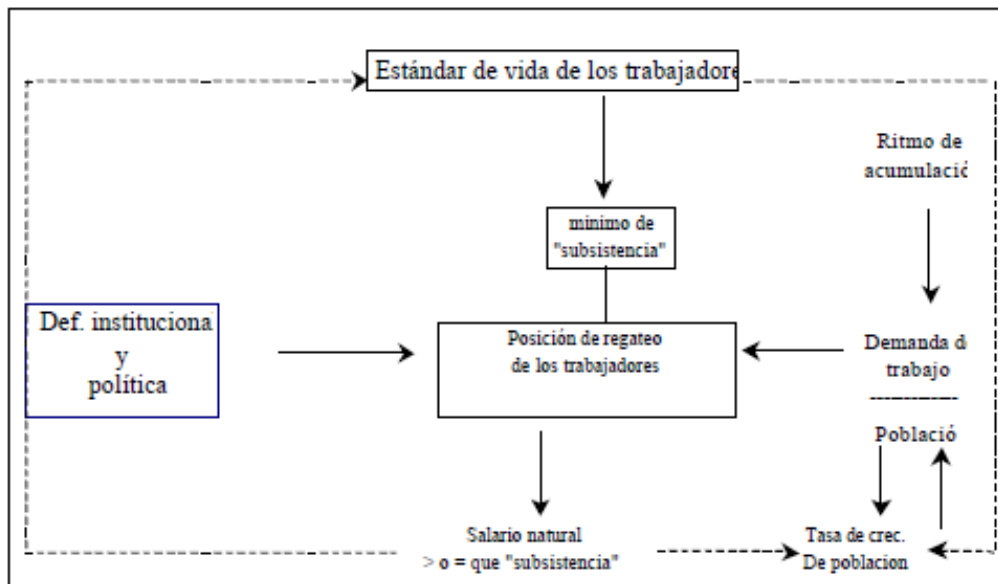


Figura 1

Las circunstancias que afectan la posición de los trabajadores para regatear pueden a su vez ser agrupadas bajo dos principales títulos.

El primero es el que había denominado “definición institucional y política”. Esto incluye lo que fue considerado como un hecho esencial en el sistema económico basado en el trabajo asalariado: el hecho que los trabajadores puedan obtener el ingreso que necesitan para su subsistencia sólo vendiendo su trabajo, y están por eso bajo constante presión para obtener empleo. Esto es siempre llamado a la discusión de la determinación de los salarios por los economistas clásicos. Una de las causas de ventajas maestras en negociar la tasa de salario es, de acuerdo a Smith, el hecho que “muchos trabajadores no podrían subsistir una semana, algunos podrían subsistir un mes, y algunos sólo un año sin empleo”. (Smith, 1776, I. viii.12) Turgot, en sus *Reflections*, afirmó que “los simples trabajadores, quienes poseen solo sus manos y su industria, no tienen nada excepto que tengan éxito en vender su fuerza de trabajo” (Smith, 1776, Pág. 122) como premisa para establecer que la tasa de salarios siempre tiende a ser limitada por lo que es necesario para la subsistencia. Necker atribuyó la tendencia de la tasa salarial a la subsistencia al poder que los empleadores (propietarios) tenían sobre los trabajadores y vio a su poder dependiendo de:

la terrible desigualdad entre aquellos quienes venden sus trabajos para subsistir y de otro lado, quienes solo compran ese trabajo para incrementar su confort y lujo: los primeros están siempre bajo la presión de las necesidades inmediatas, las otras no son afectadas por esto; los últimos serán siempre exitosos en imponer sus condiciones, y los primeros serán obligados a aceptarlos. En otra parte Necker, establece que la remuneración del trabajo depende de el “grado respectivo de necesidad y poder existente entre los propietarios quienes tienen a otros a su servicio y los hombres sin propiedad quienes los sirven” (1775, I, p.68) y también que “la clase de la sociedad cuyo destino es fijado por los efectos de leyes sociales, esta compuesta de todos quienes, viven por sus manos e industria, son forzados a admitir las condiciones impuestas por los propietarios, y deben contentarse ellos mismos con un salario proporcionado para las necesidades mínimos de vida: su competencia y la urgencia de sus necesidades constituye su estado de dependencia (1785, V, 323)

Con este hecho fundamental, la “*definición institucional y política*” también incluye otros factores, más específicamente para un determinado lugar o período histórico. Smith atribuye gran importancia en la determinación de la ventaja negociadora maestra a la legislación de su país concerniente a las agrupaciones gremiales obreras (1776, I.viii.12). Hume también atribuyó un rol importante tanto a la habilidad de los trabajadores para agremiarse y a la *forma de gobierno* existente en el país:

la pobreza de la gente común es un efecto natural, si no un infalible de la monarquía absoluta²²; aunque dudo, si eso será siempre verdadero, por otra parte, sus riquezas son un infalible resultado de libertad. La libertad debe ser asistida con ciertas particularidades, y un cierto tipo de pensamiento, para producir ese efecto. Donde los trabajadores y artesanos son acostumbrados a trabajar por bajos salarios, y solo retienen una pequeña parte de los frutos de su trabajo, es muy difícil para ellos, aún en un gobierno libre, mejorar su condición, o concertar entre ellos para subir el salario. (Hume, 1752, p.16)

Necker, también, pensó que la “forma de gobierno” tenía un importante rol para afectar las condiciones de las clases trabajadoras:

²² NdC: en el inglés original, “if not an infalible effect of absolute monarchy”.

No hay alivio para este tipo de esclavitud excepto en pequeños números de países donde la forma de gobierno deja ciertos derechos políticos en manos de la gente. Esas influencias dan cierto disfrute a la gente, y da algunos medios de resistencia.

Inglaterra es el país en el mundo donde las condiciones de la gente aparece como la mejor, [...] la causa de esto debe ser buscada en la forma de gobierno, la cual da a la gente un grado de fuerza y resistencia que afecta sus salarios. (Necker., 1775, I, p. 313)

Aun Ricardo, quien fue menos propenso en sus escritos publicados a discutir el rol de los factores institucionales y políticos, hizo afirmaciones en su correspondencia que muestran que también creía en esos factores como los gremios obreros (VII, p.203) y el sistema político (IX, pp. 49-50) pueden tener un rol en determinar cambios persistentes en la distribución del ingreso.

La otra principal circunstancia que afectaba la posición negociadora de los trabajadores, junto con la “definición institucional y política”, es la situación del mercado de trabajo, por ejemplo el tamaño del empleo explícito y el latente, o disfrazado, desempleo. En este respecto como siempre es muy importante distinguir entre las fluctuaciones temporarias del ingreso y el empleo y los cambios de una naturaleza más persistente. Los primeros resultaron típicamente de los caprichos de las producciones agrícolas, que eran consideradas como una posible causa de oscilaciones temporales de la tasa salarial real o de mercado, pero no de cambios en la misma tasa natural o normal. Esto fue visto como afectado por un número *promedio* de desempleo que era el resultado de una tasa tendencial de crecimiento del empleo y la oferta de trabajo en la economía.

El rol jugado por la existencia de desempleo en la teoría de los salarios clásicos fue pocas veces reconocido. Aún Smith en su discusión sobre la economía estacionaria, claramente se refiere a la multiplicación de manos “mas allá de los empleos” y a la “constante escasez de empleo” como la razón por la que la tasa natural del salario tiende a ser “la más baja consistente con la humanidad corriente”, ejemplo la tasa “suficiente para mantener al trabajador, y para permitirle a él sostener a una familia” (1776, I. viii.24).

Similarmente, en una economía declinante es la competencia entre muchos trabajadores lo que no les permite encontrar empleo que establezca el salario a su mínimo nivel de subsistencia. En contraste, en economías prósperas es la persistente “escasez de manos” que, causando “competencia entre patrones”, da una ventaja a los trabajadores y les permite hacer crecer sus salarios por encima de la subsistencia (Ibíd. , I. viii. 16-7; 23).

Turgot explica la tendencia de las tasa de salarios al mínimo de subsistencia en sus *Reflections* (1766, p. 122) por el hecho que los empleadores pueden elegir entre un gran número de trabajadores y forzarlos a competir uno contra otro y entonces ir bajando la tasa de salarios. La referencia a un “gran número” de trabajadores y a la competencia entre ellos sugiere la existencia de una oferta excesiva de trabajadores (Stirati, 1991, pp. 65-68). Esto es confirmado por la admisión de Turgot, en cualquier lugar, de las posibilidades de desempleo (ver el pasaje citado en la sección 5 arriba y Turgot, 1770, III, p. 321), y también por el hecho que él considerara un incremento en el nivel de empleo como un factor que puede hacer crecer la tasa salarial:

el incremento en las ganancias de los propietarios (...) dio a éstos la posibilidad de emplear más trabajo, y el incremento en el empleo hizo crecer los salarios. La construcción de múltiples y enormes edificios en Limoges y la fiesta que tuvimos algunos años atrás para abolir las cargas y pagar por la construcción de las calles también tuvo un rol en esta suba (1770, III, p. 343)

Este impacto positivo de un incremento en el empleo sobre la tasa salarial es en todas partes atribuido, como en la discusión de Smith, a “la concurrencia de los cultivadores y de los propietarios quienes elevarán los salarios contra otros, para obtener mayor cantidad de trabajadores” (Ibíd., p. 321).

En la Fig. 1 la situación del mercado de trabajo es indicada, como fue muchas veces hecho por Ricardo, por la razón de la demanda de trabajo (esto es, el nivel de empleo) sobre la población. Esta tasa no puede por sí misma determinar la tasa de salarios pero “regula” su nivel en un contexto histórico y social dado. Esto es evidente, por ejemplo, de acuerdo con los economistas clásicos, dos países que experimentan la misma “proporción” de demanda para una oferta (esto es igual desempleo) pueden en general no exhibir igual tasa natural de salarios si sus instituciones, su situación política y nivel usual de vida de sus trabajadores difieren (relacionado a su vez con la historia previa de acumulación y relaciones de clase).

Esto puede notarse por como afecta la posición negociadora de los trabajadores y sus habilidades para obtener un salario mayor, esta “razón de empleo” también afecta inmediatamente el ingreso promedio per cápita de la población perteneciente a la clase obrera, la que representa una porción de sus miembros quienes tienen acceso a un ingreso. De acuerdo a eso, un incremento en la tasa de empleados respecto a la población puede afectar la tasa de crecimiento de la población aún con una tasa salarial dada. Es así como algunos economistas explican los cambios en la población como un resultado directo de cambios en el nivel de empleo, más que en la tasa de salarios (Cantillon, 1755, pp. 23-5, 63-5, 95; Hume, 1750, pp. 111-2; Necker, 1775, pp. 28, 35-40; Barton, 1817, p.22)

El poder de negociación de los trabajadores, determinado por los factores recién descritos, establecerá la tasa natural de salarios a su mínimo histórico determinado, de nivel de subsistencia o por encima de éste. A su vez, un relativamente alto nivel de salarios naturales puede afectar: i) al crecimiento de la población, y por lo tanto, cuando sus efectos sobre la oferta de trabajo cae en el mercado laboral, a la posición negociadora de los trabajadores y la tasa natural de salarios (para una tasa de crecimiento del empleo dada); ii) el nivel estándar de vida habitual de los trabajadores, esto produce un “efecto trinquete” que incrementa el nivel de consumo social considerándolo como mínimo de “subsistencia”. Esto tenderá a mantener la tasa de salarios naturales a niveles altos en períodos futuros.

Por dos razones ambos efectos fueron indicados en la figura 1 por una línea punteada- en primer lugar, tiene lugar en un largo plazo, y puede afectar la evolución de la tasa natural de salarios en el tiempo, por ej. sus movimientos seculares, pero no sus niveles en una posición normal. Segundo, estos son inciertos. Por ejemplo las mejoras del nivel de vida que siguen a un crecimiento de la tasa natural de salarios puede impedir totalmente los efectos en el crecimiento de la población o viceversa.

VII. Precio natural del trabajo y precio natural de una mercancía.

La ausencia de una función de demanda de trabajo en el sentido tradicional del análisis de los economistas clásicos significa que un exceso de oferta de trabajo no es corregido por la demanda por una caída en la tasa salarial. Esto excluye por supuesto la posibilidad que la flexibilidad de los salarios asegure el pleno empleo.

Por otra parte, el ajuste en el lado de la oferta es, en el caso del trabajo, lento e incierto, por las razones ya discutidas. Esto implica que el desequilibrio en el mercado laboral, particularmente la existencia de desempleo, no es rápido ni necesariamente corregido en el lado de la demanda o en la oferta, y puede entonces ser suficientemente persistente para afectar el precio natural o normal del trabajo.

Esto introduce una diferencia en la vía de determinación y definición del precio natural del trabajo con respecto al precio natural de cualquier otra mercancía. En el caso de una mercancía producida, el fenómeno de exceso de demanda o de oferta tenderá a ser corregido por el ajuste de oferta siguiendo un crecimiento o decrecimiento temporario del precio de mercado de la mercancía.

No sólo este ajuste generalmente tiene lugar más rápidamente para una mercancía que para la población, sino que esto también se basa en un cierto mecanismo: el interés de los capitalistas en producir la cantidad demandada (ni menos ni más) en función de maximizar sus ganancias y evitar pérdidas.

Los economistas clásicos tienden a considerar el trabajo como una mercancía que se como otra es comprada y vendida en el mercado, y a producción de ésta está regulada por la demanda. El hecho que la “producción” del trabajo en respuesta a cambios en la demanda depende, según los clásicos, de factores demográficos hace la diferencia. Esto es reflejo del hecho que mientras los precios de las mercancías coinciden con los precios naturales cuando “las cantidades son compradas en el mercado es justo suficiente para cubrir la demanda efectiva y no más” (Smith, 1776, I. vii.11), y las desproporciones entre estas cantidades solo determina desviaciones temporales del precio real de mercado. (Ibíd., 13-6), esto no sucede con el precio natural del trabajo. Esto es definido por Smith como la “tasa salarial promedio ordinaria” (Ibíd., 1), sin referencias a la igualdad entre las cantidades ofertadas y demandadas, y visto como variaciones de acuerdo de las “circunstancias de la sociedad”, que es de condición “progresiva, estacionaria, o declinante”.(Ibíd., 1;34). La discusión en el capítulo *On Wages*, remarca las condiciones de diferencias en la sociedad que afectan la tasa natural de salario y el porqué de sus consecuencias para el mercado de trabajo, tanto en una economía estacionaria (no habla de una declinante) generará “una constante escasez de empleo”; mientras persiste la “escasez de manos” mejora la tasa natural del salarios en una economía progresiva, donde la oportunidad de empleo crece más rápido que la población (ver sección VI arriba).

Esta diferencia entre el precio natural del trabajo, afectado por persistentes “desproporciones” entre demanda y oferta, y el precio natural de una mercancía, el cual es el precio obtenido cuando la tasa de ganancias es normal y no hay “desproporciones” en el mercado, generó algunas veces ambigüedades y dificultades en los escritos de los clásicos. Esto es particularmente así para Ricardo, quien intentó proveer una definición de precio natural del trabajo estrictamente análogo al de las mercancías en su capítulo *On Wages*.

Él advirtió muy bien las diferencias entre los procesos de ajuste en la oferta de trabajo como opuestos a la oferta de otras mercancías (sección IV arriba), y en algunas partes de sus *Principios* (particularmente, su discusión de la incidencia de los impuestos) siguiendo la visión de Smith en considerar al precio *natural* del trabajo como afectado por cambios en las proporciones de demanda a oferta debidos a diferencias en las tasas de crecimientos de empleo y población relativas. (Stirati, 191, pp. 195-201)

VIII. Competencia y normas en el mercado laboral

La ausencia de algún mecanismo automático de corrección del desequilibrio en el mercado de trabajo deja totalmente posible el fenómeno de desempleo persistente, el cual, como explicamos arriba, tiene un rol en la determinación de la tasa normal de salarios. Si en este contexto analítico la tasa de salarios fuera perfectamente flexible, dada la ausencia de algún mecanismo de ajuste necesario, a la tasa salarial que ha cambiado, la situación irreal de una

tasa salarial que caiga a cero (o crezca indefinidamente) sin corregir el desempleo (o exceso de demanda) lo haría posible teóricamente.

Opuestamente, los economistas clásicos pensaron que el desempleo puede tender a llevar la tasa natural de salario hacia su mínimo histórico y social pero no menos que eso, y un mercado laboral ajustado puede hacer tender hacia un crecimiento definido en el salario natural sobre ese mínimo, más que un indefinido aumento. La competencia entre los trabajadores cuando existe desempleo (o entre empleadores, cuando existe escasez de brazos) no lleva a una continua caída (crecimiento) en la tasa de salarios por más que la *desproporción* persista.

Para los clásicos como para los economistas contemporáneos implica que el proceso de determinación de salarios es impersonal y no intencional, y que es una tendencia para uniformar la remuneración de las unidades de trabajo con las mismas características; pero esto no implica, en contraste con la visión dominante en la economía contemporánea, una caída continua de la tasa de salarios cuando existe desempleo. Esto debe significar que, cuando existe desempleo, los trabajadores no se ofrecerán para trabajar a tasa de pago por debajo del mínimo socio-histórico de subsistencia, ni los empleadores intentarán forzarlos a aceptar semejantes bajas tasas. Similarmente, si existe un exceso de demanda, los empleadores no competirán para obtener fuerza de trabajo a cualquier precio, ofreciendo altos salarios para obtenerlos.

IX. ¿Cual es la base de esta visión?

Los escritos de los economistas clásicos sugieren que precisamente esas normas y convenciones sociales, el rol de lo que es re-denominado en la definición de “subsistencia” mínima, también juegan un rol en prevenir de una caída de la tasa de salarios por debajo de este nivel. Esto ocurre porque esas normas aceptadas generales, aunque no previenen o sustituyen la competencia, establecen los límites en las cuales las últimas operan en un dado entorno social. Esta visión es particularmente explícita en el capítulo *On Wages*, de Smith, donde el mínimo, la tasa salarial de subsistencia, es definida muchas veces como el mínimo consistente con una “humanidad común”. Esto está a su vez relacionado con la visión del comportamiento humano algo diferente de la concepción individualista que prevalece en la economía de nuestros días. El perseguir los propios intereses individuales y el comportamiento competitivo aparece considerado como un límite por las convenciones y normas prevalecientes en la sociedad como un gran y particular grupo social.

Realmente, en su Teoría de los Sentimientos Morales, Smith desarrollo una visión no utilitaria del comportamiento humano, explicando cómo el resultado de una multiplicidad de motivos que no pueden reducirse todos al propio interés. Por encima de todo, esto es considerado como determinado por la interacción del individuo con la comunidad, y por su deseo de aprobación (Smith, 1759, III. 2. 6). Esto lleva al individuo a aceptar y respetar normas y comportamientos generalmente aprobados.²³ Esta visión del comportamiento

²³ Considérese el siguiente pasaje de Smith (1759): “esto es principalmente desde una consideración de los sentimientos de la humanidad, que perseguimos riquezas y evitamos la pobreza. ¿Por qué propósito de todo es la fatiga y el bullicio en este mundo? ¿Cual es el final de la avaricia y ambición, de perseguir bienestar, poder, y preeminencia? (...) ¿Cuáles son las ventajas que proponemos para el gran propósito de la vida humana que mejora nuestra condición? Se debe observar que, para ser entendidos, para darnos cuenta de que con simpatía, complacencia y aprobación, son ventajas de las que se derivan de estas.” (I.iii. 2.1) “en la carrera por el bienestar, y honores, y preferencias... (él) puede correr tan duro como pueda, y presionar cada músculo y cada nervio, a fin de superar a todos sus competidores. Pero si puede tirar abajo a alguno de ellos, la indulgencia de los espectadores esta afuera de cuestión. Es la violación del juego limpio lo que no puede admitirse” (II. Ii. 2.1). la interpretación de la mirada del comportamiento humano que sostiene nuestro argumento puede ser encontrado

humano sintoniza muy bien con la interpretación sugerida, de acuerdo a la cual la competencia en el mercado de trabajo fue concebida como operando entre límites definidos por ampliamente aceptadas normas y convenciones.

Estas miradas no deberían ser muy sorprendentes o inaceptables al día de hoy, puesto que el número de economistas que lo reconoce va creciendo, e intentan explicar, el rol de las normas sociales y las nociones de “imparcialidad” en el funcionamiento del mercado de trabajo. (Akerlof, 1982, pp.543-60; Blinder and Choi, 1990, 1002-15; Solow, 1990). Es necesario, no obstante, enfatizar un punto. En la discusión contemporánea, la “rigidez” de la tasa de salarios, puede ser explicada por normas sociales o de otras maneras, influyendo en la posibilidad de desempleo. Pero en la línea clásica esto no es tan así, y la conexión causal entre los dos fenómenos, si existe, puede ser revertida. De acuerdo con esta mirada, el desempleo es posible simplemente porque no hay mecanismos preventivos automáticos y necesarios, ni tampoco los habría con tasas reales de salarios completamente flexibles. Cambios en los últimos pueden sólo afectar gradualmente el tamaño del desempleo a través de la posible (pero no necesaria) influencia en la tasa de acumulación o crecimiento de la población.

En este contexto, la existencia de límites a la competencia y a la caída de salarios aparece inconsistente con el comportamiento puramente individualista sobre la parte del trabajador quien, si esta desempleado, tratará de emplearse a un salario mas bajo, con tal de encontrar empleo. Aun la existencia de esos límites puede de hecho beneficiar a trabajadores como un grupo y, en algún aspecto, a la sociedad como un todo. Desde que puede no ser seguro (a menos en la economía contemporánea) un decrecimiento en el nivel de desempleo, una caída de la tasa salarial puede en general solo resultar en ingresos bajos para la clase trabajadora. De acuerdo a esto, la existencia de límites a la flexibilidad de los salarios, aparece a favor de la estabilidad y viabilidad de la sociedad y el sistema económico.

Quienes sostienen que las normas sociales y las instituciones tienen un importante rol en el sistema económico parecen creer que los economistas están obligados a saber explicar algo sobre cómo y porqué eso sucede (Solow, 1990, es un intento autoritario en esta dirección). Lo arriba sugiere que, en tanto se afecta al mercado laboral, dicha explicación, puede ser mas satisfactoria dentro del esquema analítico de los economistas clásicos.

X. Conclusiones

La controversia acerca de las interpretaciones de la teoría del salario en Ricardo, las implicaciones de las que puede ser extendida hacia la interpretación de la teoría de los salarios en los clásicos en general, fue descrita como la oposición entre la interpretación de un “salario fijo” y un “salario variable” (Hollander, 1983), o entre interpretaciones atribuidas a un rol analítico central de la tasa natural de salarios más que una tasa de salarios de mercado (Caravale, 1985). Realmente, la cuestión debatida puede ser resumida como sigue. ¿Es la tasa de salarios una variable exógenamente determinada por factores no económicos, o es una variable endógena de un sistema determinado por fuerzas de mercado de oferta y demanda, y entonces (de acuerdo con los que proponen esta interpretación) determinados como en la teoría de distribución contemporánea?

A la luz de la interpretación sugerida en este trabajo, surge que la cuestión fue planteada en términos engañosos, los cuales postulan un conflicto entre admitir la influencia de las condiciones del mercado laboral sobre la tasa (normal) de salarios y la posibilidad de considerar la tasa de salarios como una variable dada en la teoría clásica del valor y la

en Anspach, 1972; Coase, 1976, pp. 529 y 545; Rápale and Macfie, 1976, pp. 15-20; Sen, 1987, pp. 22-8; Skinner, 1979, p. 60-5, entre otros.

distribución. No obstante ellos no son inconsistentes, en tanto que el rol de la “demanda” y la “oferta” en la teoría clásica de los salarios sea correctamente entendida. La razón entre el nivel de empleo (demanda) y la población (oferta) es un indicador explícito de sendos desempleos disfrazados. Como tal afecta la posición de negociación de los trabajadores, teniendo una influencia sobre la tasa natural, o normal, tasa de salarios. Es esencialmente determinada por las respectivas tendencias de empleo y crecimiento de la población experimentada por el sistema económico, el cual a su vez puede muy bien ser considerado como conocido cuando se analiza una posición normal de la economía. De acuerdo a esto, reconocer su influencia en la tasa natural o normal no es opuesto a tomarlos como dado cuando se determinan los precios relativos y el ingreso neto o excedente.

Entonces, es cierto que la “demanda” y “oferta” del trabajo juegan un rol en la teoría clásica de los salarios, pero en una vía muy distinta de la que se atribuye a la demanda y oferta en la teoría económica contemporánea. En los neoclásicos, la interacción entre demanda y oferta planeadas determinan la tasa de salario como un precio de equilibrio de pleno empleo, un indicador de la escasez relativa de trabajo.

En la visión clásica esto es la diferencia entre el monto demandado de trabajo y la oferta existente –una diferencia que puede ser muy persistente - y que entra, junto con otros factores, dentro de la determinación de la tasa normal de salarios.