

RESUMEN FINAL

A lo largo de los doce capítulos que forman esta investigación se ha tratado de delimitar el cuerpo de doctrina que en el campo de la economía laboral se fue estableciendo durante el período clásico de la historia del pensamiento económico. Se ha visto que este cuerpo doctrinal estaba constituido por un conjunto de contenidos teóricos principales y por unas líneas de argumentación bastante consistentes por lo que podría hablarse de el *modelo de mercado de trabajo de la escuela clásica*.

En este apartado se presentan de forma resumida los elementos esenciales de este modelo y se sintetizan las conclusiones más relevantes que pueden extraerse del mismo.

Se ha dividido este apartado en tres bloques que se corresponden con las tres partes en las que se ha estructurado la investigación, según se indicó en la introducción.

En el primer bloque se sintetizan las conclusiones más relevantes sobre los contenidos teóricos principales aportados por los economistas clásicos en relación con el mercado de trabajo. Dichos contenidos aparecen a lo largo de los seis primeros capítulos de la investigación.

En el segundo bloque se sintetizan los argumentos más significativos que utilizaron los economistas clásicos en torno a las leyes de pobres, la limitación legal de la jornada de trabajo y los efectos de los sindicatos que han sido discutidos en los capítulos 7, 8 y 9.

Finalmente, en el tercer bloque, se resumen las ideas más importantes acerca de la división del trabajo y el crecimiento económico, la distinción entre trabajo productivo e improductivo y la teoría marxiana de la explotación, que fueron debatidas en los capítulos 10, 11 y 12.

1. Elementos teóricos principales: el modelo de mercado de trabajo de la escuela clásica

Oferta de trabajo, demanda y salarios

La mayoría de los autores clásicos razonaron en términos de un mercado de trabajo agregado en el que los elementos fundamentales eran la oferta y la demanda y en el que se presuponía un mecanismo competitivo para la determinación de los salarios.

En cuanto a la teoría clásica de la oferta de trabajo hay que señalar que es una teoría esencialmente demográfica. Los clásicos estaban interesados fundamentalmente en la evolución de la población total. Ellos creían que conociendo la evolución de la población total se conocía la evolución de la oferta de trabajo. No obstante, entre los

escritos clásicos sobre oferta de trabajo pueden encontrarse algunas referencias al papel de los salarios como incentivos al trabajo. En este sentido, cabe destacar las aportaciones de Smith y McCulloch que compartían la idea de que los individuos responden de forma positiva a los estímulos salariales. McCulloch además apuntó la posibilidad de una curva de oferta con pendiente negativa (*backward-bending supply curve*) cuando reconoció que la respuesta a mayores salarios, más allá de un cierto punto, podía tener un impacto negativo en la cantidad de trabajo ofrecido. Aparte de esta intuición de McCulloch no hubo, entre los economistas clásicos, más referencias al tema de la elección entre trabajo y ocio.

Por otra parte, la teoría clásica de la demanda de trabajo se construye a partir de la noción de fondo de salarios. La idea de un fondo, parte integrante del capital previamente acumulado, destinado a remunerar a los trabajadores, la desarrollaron plenamente Turgot y Smith. Esta hipótesis, en su versión más estricta, llevó a los economistas clásicos posteriores a considerar dicho fondo como una cantidad fija al comienzo de cada período productivo y dedicada incondicionalmente al pago de salarios. De este modo el gasto en mano de obra se considera una constante a corto plazo, lo que implica una demanda de trabajo en forma de hipérbola rectangular.

La integración de la noción del fondo de salarios, básicamente la demanda de trabajo en la economía clásica, con la oferta de trabajo da lugar a la llamada *doctrina del fondo de salarios*, una teoría muy elemental del mercado de trabajo que alcanzó su desarrollo pleno con autores como McCulloch, Senior y, sobre todo, John S. Mill. De acuerdo con estos autores, la demanda de trabajo de cada momento juntamente con la oferta, que también se supone fija a corto plazo, determinan el salario. Dicho de otro

modo, el salario de cada período se obtiene dividiendo el fondo de salarios entre la fuerza de trabajo.

Esta teoría elemental permite explicar también las ideas clásicas sobre la evolución de los salarios a largo plazo. Por un lado, la evolución de la demanda de trabajo, según los clásicos, viene determinada por la tasa de acumulación del capital, que gobierna los aumentos del fondo de salarios; por otro lado, la tasa de crecimiento de la población, que explican a través de los principios malthusianos, gobierna las variaciones de la oferta de trabajo. Entonces, la evolución de los salarios a largo plazo dependerá de la importancia relativa de cada fuerza. Si las fuerzas de acumulación de capital dominan a las fuerzas de crecimiento demográfico, los salarios crecerán y se mantendrán por encima del nivel de subsistencia. Este sería el caso de las economías en expansión de Smith. Si el crecimiento de la población compensa los efectos de la acumulación de capital, los salarios no estarán mucho tiempo por encima del nivel de subsistencia. Tendríamos así la evolución de los salarios a largo plazo postulada por Malthus y Ricardo que, posteriormente, relativizaron autores como McCulloch, Senior y John S. Mill.

Hubo, no obstante, algunos autores del período clásico que percibieron las insuficiencias de la doctrina del fondo de salarios, sobre todo, cuando trataron de explicar los problemas del mercado a corto y a medio plazo. Así, por ejemplo, cuando se plantearon la cuestión de la maquinaria o los efectos de los sindicatos, aparecía el tema de la sustitución entre capital y trabajo. Ellos intentaron incorporar las posibilidades de sustitución entre factores a la teoría del fondo de salarios. Pero puede afirmarse que no lograron dar a esta cuestión un tratamiento sistemático. En este

contexto se sitúan las primeras críticas a la doctrina del fondo de salarios y la llamada *retractación* de John S. Mill.

Diferencias salariales

Respecto a la cuestión de las diferencias salariales las aportaciones durante el período clásico fueron muy significativas, aunque se debieron solamente a dos figuras: Adam Smith y John S. Mill. Smith insertó sus argumentos en el marco de análisis de un mercado de trabajo competitivo. En este marco Smith destaca la idea de que la competencia lleva a que se igualen las *ventajas netas* (la suma de las remuneraciones monetarias y no monetarias) entre las distintas ocupaciones y para individuos diferentes. La existencia de diferencias salariales únicamente se explica por dos vías: (a) porque no todos los trabajos son igualmente atractivos; y (b) porque no todos los trabajadores son perfectamente intercambiables. En la primera vía encajarían perfectamente tres de las cinco razones que ofreció Smith para explicar las diferencias salariales en *La Riqueza de las Naciones*: la *desutilidad* de los distintos tipos de trabajo, el carácter irregular de los rendimientos obtenidos en las distintas ocupaciones, y la *incertidumbre extrema* en los rendimientos de algunas ocupaciones. También encajaría la cuarta razón que aparece en *La Riqueza de las Naciones*, el *grado de responsabilidad* que exigen los distintos puestos de trabajo, si se interpreta la responsabilidad como una carga para el individuo que aumenta la *desutilidad* del trabajo. En la segunda vía encajaría la segunda razón que Smith destacó en *La Riqueza de las Naciones*: el coste de la formación en un oficio y de

la educación en general; y también encajaría aquí el *grado de responsabilidad* en el puesto de trabajo, si consideramos la responsabilidad como una cualidad que sólo poseen algunos individuos.

John S. Mill aceptó, en general, los argumentos de Smith sobre las diferencias salariales. No obstante, también ofreció algunas explicaciones originales como la interpretación, señalada en el párrafo anterior, de la responsabilidad como una cualidad especial de los trabajadores y la consideración de los sindicatos como una forma de acción colectiva capaz de obtener para sus miembros salarios mayores a los que obtendrían sin ellos. Mill añadió también algunas ideas nuevas respecto del papel de la educación en las diferencias salariales. Según él, y en contraste con Smith, la educación que se impartía en las escuelas de su tiempo, más que un mecanismo de nivelación social era un instrumento para la perpetuación las diferencias de clase.

De todas estas ideas surge la teoría moderna de las diferencias salariales en los años sesenta del siglo pasado, a raíz de las primeras investigaciones en el campo del capital humano.

El mercado de trabajo y la ley de Say

Los economistas clásicos también exploraron y ofrecieron explicaciones sobre las relaciones entre el mercado de trabajo y el resto de mercados, fundamentalmente, el mercado de bienes y servicios.

La evidencia de episodios de depresión en las economías occidentales y, particularmente, en la economía inglesa después de las guerras napoleónicas llevó a los economistas clásicos a interesarse de manera especial por la relación entre el mercado de bienes y servicios y el de trabajo. Surgió así un debate sobre las causas de las crisis de sobreproducción y sobre su relación con las situaciones de desempleo en el mercado de trabajo. Sus explicaciones al respecto no fueron, en este caso, unánimes.

Por un lado estaban autores como Malthus o Sismondi que consideraban la crisis como un estado permanente causado por la insuficiencia de demanda agregada. Ellos pensaban que la economía estaba abocada al estancamiento por causa de una insuficiente demanda de los consumidores que, a su vez, justificaban por el escaso poder de compra de la clase trabajadora y por la excesiva propensión al ahorro de la clase capitalista. Para ellos, la insuficiente demanda de los consumidores haría que la inversión, tarde o temprano, quedara estancada y limitara la demanda de mano de obra. En definitiva, estos autores vislumbraban una situación de estancamiento en la que la producción de bienes y servicios se veía constreñida por una insuficiencia permanente de demanda y no por las disponibilidades de recursos.

Por otro lado, estaban Say, James Mill, Ricardo, John S. Mill y el resto de economistas clásicos ortodoxos que creían que las crisis eran situaciones pasajeras. El argumento teórico que utilizaron para justificar dicha creencia era lo que en su tiempo se conoció como ley de los mercados (posteriormente *ley de Say*). Con esta ley se trataba de transmitir la idea de que los recursos productivos no permanecerán indefinidamente ociosos por falta de demanda agregada. Sin embargo, los economistas clásicos no llegaron nunca a justificar plenamente este punto de vista.

La versión más primitiva de la *ley de Say*, la que expusieron autores como Say, James Mill y Ricardo, partía del supuesto de una propensión al gasto universalmente igual a uno, lo que implicaba automáticamente la *identidad* entre la oferta y la demanda agregadas. Según estos autores, los ahorros, tarde o temprano, acaban canalizándose hacia la inversión. No existe, por tanto, la posibilidad de un exceso generalizado de mercancías. Tan sólo son posibles excesos de oferta (o de demanda) de carácter local que terminan corrigiéndose a través de cambios en los precios relativos.

Con John S. Mill la *ley de Say* dejó de basarse en una identidad. Mill admite la posibilidad de que la oferta y demanda agregadas no sean iguales en todo momento; pero también reconoce que existen mecanismos que llevan a garantizar la *igualdad* en condiciones de equilibrio. Las crisis de sobreproducción eran para Mill situaciones en las que sobran mercancías y falta dinero; pero él confiaba en que tales situaciones se resolverían mediante cambios en el sistema de precios y en el tipo de interés. El exceso de oferta de mercancías daría lugar a reducciones generalizadas en los precios (lo que estimularía la demanda de bienes), y permitiría, a su vez, que hubiera más dinero disponible para hacer frente a las demandas de préstamos. El tipo de interés bajaría y esto haría que el mercado de bienes, el de dinero y el de crédito se equilibrasen.

De ambas versiones de la *ley de Say* se intentó derivar una tendencia hacia el pleno empleo de los factores de producción. Pero, en realidad ninguna de las dos versiones implican por sí solas que tenga que haber pleno empleo. La *identidad* de Say tan sólo excluye la posibilidad de que haya un exceso de oferta o de demanda de bienes y servicios en términos agregados. Pero no dice nada sobre el nivel de empleo de los recursos disponibles. La *igualdad* de Say lo único que nos dice es que si la oferta

agregada es mayor o menor que la demanda agregada existen mecanismos de ajuste (las variaciones de los precios y del tipo de interés) que garantizan la coordinación entre los mercados de bienes por un lado y los mercados de dinero y crédito por otro. Pero no nos dice nada sobre la coordinación de estos mercados con el de trabajo.

En realidad la ley de Say no predice ningún fenómeno observable. Tan solo puede decirse que la *ley de Say* expresa la confianza en que un sistema de precios *libres* va a ser siempre capaz de coordinar todos los mercados y lograr el equilibrio simultáneo de todos ellos, *incluido el de trabajo*.

Desempleo

Las referencias al tema del desempleo en la economía clásica no solamente se dieron en el contexto de la discusión sobre las crisis de sobreproducción y sobre la *ley de Say*. Algunos de los economistas clásicos más importantes se refirieron al tema del desempleo en el mercado de trabajo en el contexto de la llamada *cuestión de la maquinaria*. Aquí valoraron la posibilidad de que la sustitución de trabajadores por máquinas hiciera posible una situación de *desempleo tecnológico* con carácter *permanente*. Ninguno de ellos admitió, no obstante, dicha posibilidad. Aunque tampoco puede decirse que los mecanismos de ajuste que propusieron fueran totalmente satisfactorios.

Ricardo y McCulloch, por ejemplo, admitieron que la introducción de innovaciones tecnológicas podía generar desempleo, aunque éste sólo podría tener un

carácter puramente transitorio. Ambos autores señalaron además los mecanismos que, según ellos, conducirían a la reabsorción de la mano de obra desempleada

El argumento de McCulloch era que las innovaciones tecnológicas traerían como consecuencia un aumento de la producción total que acabaría reabsorbiendo la mano de obra que pudiera haber sido desplazada por dichas innovaciones. Pero este argumento no permite concluir que el desempleo acabe desapareciendo. El crecimiento económico no basta para asegurar el pleno empleo a menos que introduzcamos algunos elementos adicionales sobre el comportamiento dinámico del sistema. Si no hay flexibilidad de salarios (o si estos no pueden caer por debajo de un cierto nivel mínimo), es posible que no se llegue a alcanzar el equilibrio en el mercado de trabajo.

Ricardo, por su parte, indicó en el capítulo 31 de la tercera edición de sus *Principios* un mecanismo de ajuste muy parecido al de McCulloch. Para él la introducción de maquinaria generaría un aumento de los beneficios; y, en la medida en que estos beneficios se reinvirtieran, habría un proceso gradual de reabsorción de la mano de obra desempleada. En términos generales, podría decirse que, mientras haya acumulación de capital, estará aumentando la demanda de trabajo. Con lo cual cabe esperar que el desempleo acabe desapareciendo. En el argumento de Ricardo tampoco se tienen en cuenta los ajustes salariales. No obstante, aunque Ricardo no hablase expresamente de los ajustes salariales en el capítulo que dedicó a la *cuestión de la maquinaria* en sus *Principios*, puede decirse que la teoría ricardiana sí que ofrece esta posibilidad de ajuste. Es decir, cabe esperar que el desempleo dé lugar a caídas en los salarios y que esto estimule la contratación de mano de obra. Si los salarios son plenamente flexibles, el pleno empleo estará garantizado.

Finalmente, fuera del ámbito ortodoxo, el tema del desempleo fue contemplado de manera especial por Karl Marx. Este autor, a diferencia de la mayoría de los autores clásicos, describió el funcionamiento del mercado de trabajo como un *proceso* que no alcanza nunca el equilibrio. El desempleo para Marx no era un fenómeno transitorio sino que era una característica permanente o *estructural* de la economía.

Marx describió un mercado de trabajo caracterizado por un proceso continuo de expansión y contracción del desempleo, por la evolución cíclica de los salarios y por la idea de que la economía funciona siempre con un determinado volumen de *desempleo estructural*. Estas ideas acerca de cómo funciona el mercado de trabajo pueden resultar más atractivas desde el punto de vista empírico que la visión tradicional del equilibrio. Sin embargo, ninguna de esas ideas de Marx cuenta con bases teóricas sólidas.

2. Leyes de pobres, reducción de la jornada de trabajo y sindicatos

La mayoría de los economistas del período clásico participaron en los debates sobre las cuestiones de la actualidad económica de su tiempo. Y las opiniones que expresaron en relación con algunas cuestiones referentes al funcionamiento del mercado de trabajo nos permiten completar el panorama de la “economía laboral” clásica. Además, estos debates nos permiten comprobar hasta qué punto los argumentos de los clásicos eran parecidos a los que andan en circulación hoy día cuando se discuten temas similares.

Leyes de pobres

El primer debate que hemos analizado es el que tuvo lugar en Inglaterra durante las tres primeras décadas del siglo XIX en torno a la conveniencia de modificar las *leyes de pobres* vigentes en este país desde la primera mitad del siglo XVI.

Las leyes de pobres eran un conjunto de normas y prácticas que formaban un sistema de ayuda legal a los pobres ingleses financiado con impuestos. En esas normas se establecían los colectivos a los que se dirigían las ayudas, el tipo de ayudas y su financiación y, también la forma de gestionar todo el sistema. Se complementaban además con otra serie de normas que restringían la movilidad de los pobres (*leyes de asentamiento*). Las ayudas variaban dependiendo del tipo de pobres: limosnas y asilos para los pobres *incapacitados* (ancianos y enfermos), aprendizaje de oficios para los niños, trabajo para los pobres *capacitados*, y castigo o prisión para los que podían y no querían trabajar.

Los economistas clásicos se mostraron, en general, críticos con este sistema de ayuda legal. Malthus fue el primero que planteó un ataque frontal a las *leyes de pobres* de su tiempo. En la primera edición de su *Ensayo sobre la Población* Malthus desarrolló todos argumentos que le llevaron a proponer la derogación completa de dichas leyes, aunque de manera gradual. En primer lugar, Malthus decía que los subsidios a los pobres conllevaban un aumento de la demanda cuya única consecuencia era la subida de los precios. En segundo lugar, los subsidios a los pobres, según Malthus, no servirían para sacarles de la miseria. Solamente servirían para incentivar el crecimiento de la población. En tercer lugar, Malthus decía que los subsidios a los pobres, al reducir los

incentivos al trabajo, estimulaban la indolencia. Esto naturalmente significaba una menor productividad del trabajo. En cuarto lugar, Malthus puso de manifiesto que el sistema de ayuda legal absorbía parte de las rentas de la tierra y de los beneficios empresariales (ya que se financiaba con impuestos), lo que conducía a una reducción de la actividad productiva.

Todos estos argumentos fueron aceptados, en términos generales, por autores como Ricardo y Senior. Ricardo puso énfasis en el argumento de la disminución de la productividad del trabajo, y en general, en la idea de que las leyes de pobres constituían una injerencia perjudicial en el principio de *la libre concurrencia del mercado*. Senior hizo hincapié en los efectos de las *leyes de asentamiento* sobre la movilidad del trabajo e insistió en señalar que las leyes de pobres reducían tanto la oferta como la productividad del trabajo. Sin embargo, a pesar de esgrimir argumentos en contra del mantenimiento de las *leyes de pobres*, Senior vio tantos obstáculos a su derogación que optó por recomendar un conjunto de medidas para reformar los efectos más desfavorables.

El único economista entre los clásicos que no mantuvo una oposición rotunda a las *leyes de pobres* fue John R. McCulloch. Este autor sostuvo que era muy importante mantener un sistema de ayuda a los trabajadores sin medios de subsistencia en los momentos de adversidad económica.

Algunas de las opiniones que pusieron de manifiesto estos economistas en torno a las *leyes de pobres* inglesas recuerdan mucho a las que ahora se expresan en los debates recientes sobre la reforma de las prestaciones por desempleo, las pensiones y, en general, cualquier esquema redistributivo. Hoy se habla del desincentivo a la

búsqueda de empleo que puede suponer un sistema de subsidios de desempleo excesivamente generoso y de los aspectos adversos de este tipo de sistemas sobre la movilidad laboral. También se habla hoy de los efectos sobre el crecimiento económico de los sistemas de pensiones públicas y se ponen de manifiesto los problemas relacionados con los desequilibrios financieros generados por los sistemas de protección social. Desde luego, el grado de elaboración analítica con el que hoy en día se discuten estos temas es más elevado que el que utilizaban los clásicos. Pero los problemas esenciales desde el punto de vista económico son los mismos que ellos apuntaban cuando discutían las *leyes de pobres*.

La reducción de la jornada de trabajo

El segundo tema relacionado con el mercado de trabajo que suscitó un importante debate entre los economistas clásicos británicos durante la primera mitad del siglo XIX fue la cuestión de la reducción de la jornada de trabajo. Los economistas clásicos analizaron la cuestión apoyándose tanto en la doctrina del fondo de salarios como en el modelo de crecimiento a largo plazo de Ricardo. Desde esta doble perspectiva se opusieron, en términos generales, a la limitación de las horas de trabajo y no consideraron la medida como algo beneficioso para la sociedad. De acuerdo con la teoría del fondo de salarios, la reducción de la jornada laboral tendría dos consecuencias inmediatas: (a) el aumento del coste del trabajo para los empresarios; y (b) la aparición de desempleo encubierto, en la medida que haya individuos dispuestos a trabajar más

horas que las permitidas por ley. A largo plazo, los efectos de la medida dependerán sobre todo de cómo evolucionen los beneficios. Dado que un aumento del coste del trabajo reduce los beneficios (según la creencia generalizada de los clásicos), los principales efectos a largo plazo de la medida serán la reducción de la inversión y la desaceleración del ritmo de crecimiento de la economía.

Senior y John S. Mill fueron los que aportaron los argumentos más relevantes sobre esta cuestión. Senior centró su análisis en tratar de justificar que la reducción de la jornada de trabajo reduciría los beneficios empresariales. Según Senior, la reducción de la jornada de trabajo, con un número de trabajadores constante, llevaría a una disminución de la producción; esto significaría, suponiendo unos precios de venta constantes, una disminución de los ingresos; sin embargo, los costes del trabajo (y los del capital) permanecerían constantes. Por lo tanto, era inevitable una disminución de los beneficios.

John S. Mill no mostró mucho interés por este tipo de cálculos. Él mantuvo que era difícil predecir los efectos de la reducción de la jornada de trabajo y que sería la experiencia la que finalmente aclararía la cuestión. Pero Mill introdujo un argumento nuevo a favor de esta medida. Para él, la duración de la jornada de trabajo (o el tiempo dedicado al ocio) podía considerarse como un bien de *interés colectivo*. Bajo esta perspectiva podía estar justificada la intervención estatal para reducir por ley la jornada de trabajo. No obstante, el talante fundamentalmente liberal de Mill le llevó a poner reservas a su propio argumento.

Hoy en día los argumentos que se manejan en torno a la cuestión de la reducción de la jornada de trabajo se expresan en un lenguaje formalmente más refinado, pero en

el fondo siguen siendo los mismos que manejaron los clásicos. Es más, este tema continúa siendo todavía una cuestión abierta que sigue suscitando el interés de los economistas actuales. No obstante, sí que pueden encontrarse hoy algunos argumentos adicionales respecto a esta cuestión que los economistas clásicos no tocaron. El primero de ellos se refiere al hecho de que la reducción de la jornada de trabajo pueda convertirse en un incentivo que anime a ciertos individuos previamente inactivos a participar como oferentes en el mercado de trabajo (*efecto atracción*). El segundo gira en torno a la idea de que las condiciones agradables de trabajo (entre las que se puede incluir una jornada de trabajo más corta) son *productivas*, ya que hacen que los trabajadores se esfuercen más, que estén más compenetrados entre sí, y sean más disciplinados. Todo ello puede implicar a la larga un aumento de la productividad marginal del trabajo y un aumento de la demanda de este factor.

Los sindicatos

El tercer tema de debate recogido en la tesis se refiere al papel de los sindicatos en el mercado de trabajo. Casi todos los economistas clásicos defendieron el derecho de los trabajadores a asociarse libremente como una cuestión ética. Pero sólo unos pocos, especialmente McCulloch, Torrens y John S. Mill, desarrollaron argumentos específicamente económicos al respecto. McCulloch intentó armonizar su defensa de los sindicatos con la doctrina del fondo de salarios y la teoría ricardiana del crecimiento y se dio cuenta de que la acción sindical para elevar los salarios no siempre era

beneficiosa para la clase trabajadora en su conjunto. McCulloch sostenía que si los salarios de un sector eran competitivos y los beneficios normales, la presión sindical sólo podía conseguir una reducción de los beneficios empresariales y una disminución del empleo. No obstante, si existía un cierto poder de monopsonio por parte de los empresarios, los sindicatos podían actuar como *poder compensador* introduciendo competencia en el sector. Por otra parte, McCulloch sostenía, de acuerdo con el modelo ricardiano de crecimiento, que a muy largo plazo la acción de los sindicatos no evitaría que los salarios descendiesen al nivel de subsistencia.

Torrens introdujo un elemento de relativismo en el debate al admitir que los salarios pueden situarse dentro de una banda más o menos amplia, dentro de la cual los empresarios y los trabajadores pueden presionar más o menos en defensa de sus intereses, sin que esto tenga, al parecer, consecuencias significativas, aparte de las meramente redistributivas.

La posición de John S. Mill sobre los sindicatos siguió la misma evolución que sus ideas sobre el fondo de salarios. En una primera fase, Mill se adhirió firmemente a la doctrina del fondo de salarios, lo cual quiere decir que consideraba la demanda de trabajo como algo dado. Desde esta perspectiva tenía que concluir necesariamente que cualquier aumento salarial debido a la presión de los sindicatos tendría un coste de desempleo. Más adelante, Mill se apartó de esta versión estricta de la doctrina del fondo de salarios y admitió que el fondo como tal no estaba dado sino que podía ser objeto de negociación. Esto equivalía a admitir que los sindicatos no solo pueden negociar salarios sino también niveles de empleo. A pesar de todo, Mill no llegó nunca a creer firmemente que los sindicatos tuviesen mucha capacidad de negociación, sobre todo en

lo referente a la cuantía del fondo de salarios. Por eso nunca llegó a desprenderse del todo de su teoría inicial, que se basaba en una visión esencialmente competitiva del mercado de trabajo.

Si comparamos los argumentos sobre los sindicatos de todos estos autores con los que se manejan hoy día nos sorprende de nuevo su similitud. El argumento de que la acción sindical, al elevar los costes del trabajo por encima de su nivel competitivo, reduce el empleo y genera desempleo se manejaba antes y se maneja ahora. Y lo mismo ocurre con la idea clásica de que todo aumento artificial de los salarios se traduce en una tasa de beneficios más baja y en menores incentivos para invertir. Finalmente, el argumento de McCulloch en torno a la mayor productividad de unos salarios altos y de unas buenas condiciones laborales también se maneja hoy día. Este sería el caso de los modelos de los salarios de eficiencia.

3. Otras cuestiones

Se sintetizan aquí las ideas más importantes respecto a tres temas de carácter residual, aunque no por ello carentes de importancia. Se han agrupado de esta manera por su carácter disperso y porque, finalmente, permiten cerrar el conjunto de aportaciones de los economistas clásicos en el campo de la economía laboral.

División del trabajo y crecimiento económico

En el capítulo 11 se ha tratado el tema de la división del trabajo y su relación con el crecimiento económico de acuerdo con los planteamientos de Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones*. Smith sitúa la división del trabajo en el centro de su teoría del crecimiento y la relaciona con otros dos fenómenos: la acumulación de capital y la extensión gradual del mercado. La acumulación de capital permite alcanzar grados de especialización cada vez mayores, lo que da lugar a un aumento continuo de la productividad del conjunto de factores productivos. Asimismo, la acumulación de capital aumenta la producción y, a su vez, crea un poder de compra adicional que permite absorber la mayor producción. El aumento simultáneo de la producción y del poder de compra implican un aumento del tamaño del mercado que a su vez promueve una mayor división del trabajo, que lleva de nuevo a un aumento de la productividad de los factores; y el proceso continúa hasta que eventualmente se alcanza el estado estacionario. Por qué se alcanza el estado estacionario es algo que Smith nunca llegó a explicar demasiado bien.

También se han expuesto e interpretado en este capítulo las ventajas e inconvenientes que Smith atribuía a la división del trabajo; y, por último, se ha tratado de aclarar la relación entre el concepto de división del trabajo de Smith y los conceptos modernos de economías de escala y economías externas, introducidos posteriormente por Alfred Marshall en el análisis económico.

Trabajo productivo e improductivo

En el capítulo 11 se ha tratado la distinción entre trabajo *productivo* y trabajo *improductivo*. Esta distinción tuvo su origen en Smith y se mantuvo, en términos generales, durante toda la etapa clásica. Se ha presentado esta distinción como un intento de delimitar las actividades que, según Smith y el resto de economistas que la adoptaron, estimulaban la acumulación y el crecimiento económico. También se han expuesto e interpretado las críticas a la distinción smithiana realizadas por Say y McCulloch; y, por último, se han presentado las aclaraciones de John S. Mill en torno a esta distinción, interpretándola como una simple cuestión semántica.

La teoría marxiana de la explotación

En el capítulo 12 se han examinado los puntos fundamentales de la teoría marxiana de la explotación. Se ha tratado de situar esta teoría en el contexto de *El Capital* y se ha intentado hacer una descripción esquemática de los argumentos que llevaron a Marx a defender la tesis de la explotación. Se ha intentado aclarar la relación existente entre dicha tesis y el problema de la transformación de los valores en precios. Se ve este problema como un paso intermedio que hay que dar para poder establecer la conclusión fundamental de la teoría de la explotación: la afirmación de que la explotación y el capitalismo son inseparables. Finalmente, se ha presentado la solución al problema de la transformación conocida en la literatura económica como *teorema*

fundamental marxiano, que pretende ser una demostración formal de la realidad de la explotación.

La teoría de la explotación de Marx queda fuera de la perspectiva de la ortodoxia económica que hemos utilizado en esta investigación. Por eso no hemos tratado de profundizar en ella ni de desarrollar una crítica a fondo. Sin embargo, no podíamos hacer una revisión completa de las ideas relacionadas con el mercado de trabajo durante la época clásica sin mencionar al menos los elementos esenciales de esta teoría.