

00861



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ECONOMIA  
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**SALARIOS Y POBREZA**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :

**MAESTRA EN ECONOMIA**

P R E S E N T A :

**CARMELINA RUIZ ALARCON**

ASESOR:

**DR. FERNANDO A. NORIEGA UREÑA**

295312



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**“SALARIOS Y POBREZA”**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

**MAESTRA EN ECONOMÍA**

**PRESENTA: CARMELINA RUIZ ALARCÓN**

**ASESOR: DR. FERNANDO A. NORIEGA UREÑA**

**CIUDAD UNIVERSITARIA**

**SEPTIEMBRE DE 2001**

## I N D I C E

INTRODUCCIÓN: LA RELACIÓN SALARIOS-POBREZA EN LA TEORÍA ECONÓMICA	1
I. CLÁSICOS Y MARX	12
I.1 ADAM SMITH	13
I.2 THOMAS R. MALTHUS	22
I.3 DAVID RICARDO	45
I.4 JAMES MILL	55
I.5 JOHN STUART MILL	59
I.6 KARL MARX	68
II. MARSHALL, HICKS Y LA TEORÍA NEOCLÁSICA	83
II.1 ALFRED MARSHALL	84
II.2 J. R. HICKS	96
II.3 LOS SALARIOS EN LA TEORÍA NEOCLÁSICA	114
III. LOS SALARIOS EN LA TEORÍA GENERAL DE LA OCUPACIÓN, EL INTERÉS Y EL DINERO	125
IV. EL ANÁLISIS DE LA POBREZA A PARTIR DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA. LOS MODELOS DE PARTHA DASGUPTA Y AMARTYA SEN	136
IV.1 DASGUPTA: EL EMPLEO Y EL SALARIO DENTRO DEL MODELO DE INEQUIDAD, DESNUTRICIÓN Y POBREZA	137
IV.1.1 SALARIOS DE EFICIENCIA Y PAGO POR PIEZA	140
IV.1.2 DISTRIBUCIÓN EN UN MERCADO COMPETITIVO	142

IV.1.3 LOS RESULTADOS DEL MODELO	145
IV.1.4 UN MODELO DE DOS PERIODOS	148
IV.1.5 EL CASO DE UNA REDUCCIÓN DE SALARIOS	150
IV.1.6 LA RELACIÓN SALARIOS-POBREZA: RECAPITULACIÓN	151
IV.2 AMARTYA SEN: LAS TITULARIDADES COMO FACTOR DETERMINANTE DE LA POBREZA	156
IV.2.1 LA CRÍTICA AL SUPUESTO DEL COMPORTAMIENTO RACIONAL	156
IV.2.2 LA CRÍTICA AL ÓPTIMO DE PARETO	158
IV.2.3 LAS TITULARIDADES Y LA PRIVACIÓN	161
IV.2.4 EL MODELO	164
IV.2.5 LOS SALARIOS Y LA POBREZA: RECAPITULACIÓN	171
V. LA TEORÍA DE LA INEXISTENCIA DEL MERCADO DE TRABAJO	174
V.1 EL MODELO SIMPLE	175
V.1.1 TEORÍA DEL PRODUCTOR	176
V.1.2 TEORÍA DEL CONSUMIDOR	181
V.1.3 LA NO NEUTRALIDAD DEL DINERO	185
V.2 LA POBREZA EN LA TIMT	187
V.3 EL DESEMPLEO	192
V.4 DISTRIBUCIÓN Y POBREZA	195
V.5 LOS SALARIOS Y LA POBREZA: RECAPITULACIÓN	201

VI. LOS SALARIOS Y LA POBREZA. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS	204
VI.1 CONCEPTOS DE POBREZA	207
VI.2 LOS SALARIOS Y LA POBREZA EN LA TEORÍA ECONÓMICA	220
VI.2.1 LAS TEORÍAS CLÁSICA Y NEOCLÁSICA	224
VI.2.1.1 LOS MODELOS FUNDADOS EN LA TEORÍA NEOCLÁSICA	229
VI.2.2 KARL MARX Y LA CRÍTICA A LA TEORÍA CLÁSICA	235
VI.2.3 LA DEMANDA EFECTIVA Y EL EMPLEO COMO DETERMINANTES DE LA POBREZA	239
VI.3 CONCLUSIONES GENERALES Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS	249
VI.3.1 RECAPITULACIÓN SOBRE EL ESTADO ACTUAL DE LA TEORÍA	249
VI.3.2 HACIA UN REPLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS DE LA RELACIÓN SALARIOS-POBREZA	251
VI.3.3 PROPUESTA PARA INTEGRAR UNA AGENDA DE ESTUDIO	257
BIBLIOGRAFÍA	264

**A la memoria de mi padre, como una forma  
de compartir el ideal que guió sus batallas a  
favor de los derechos de los trabajadores.**

**A mi pequeña hija Carmelina, luz de mi vida.**

## AGRADECIMIENTOS

El 22 de marzo de 1999 obtuve el registro de la tesis "Salarios y pobreza", en cuya elaboración conté con la dirección y asesoría del doctor Fernando Noriega Ureña. 27 días después inició una prolongada huelga estudiantil en nuestra Universidad. Su conclusión coincidió con el séptimo mes de la experiencia más importante y feliz de mi vida.

Estos eventos, que interrumpieron un año el trabajo de elaboración de tesis, no incidieron en el interés del doctor Noriega Ureña en el tema, la investigación y la revisión de los pequeños avances que le había presentado. Por ese interés permanente, por la generosidad con que comparte sus conocimientos y motiva a profundizar en el estudio y, especialmente, por la amistad con la que me ha distinguido, deseo hacer patente mi agradecimiento.

De especial relevancia en la definición de la estructura de la tesis resultó la participación en el proyecto PAPIIT IN3039 98, "Microfundamentos para el desempleo, la distribución y la inducción al crecimiento", inscrito en el Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM.

Los estudios de maestría y la elaboración de la tesis los realicé paralelamente a mi desempeño como funcionaria de la Comisión de Derechos Humanos del Distrito Federal. Esto no hubiera sido posible sin el apoyo del doctor Luis de la Barreda Solórzano, la licenciada Hilda Hernández de Araiza y de mis compañeros de la Dirección de Registro y Seguimiento de Quejas.

A mi estimado amigo Raúl Carbajal, proveedor de libros, artículos y credencial de biblioteca, orientador sobre trámites administrativos, siempre dispuesto a escuchar, le reitero mi cariño.

Finalmente, hago mención de quienes se encuentran en el principio de este proyecto. A mi esposo Carlos, que me presionó todos los días hasta que le mostré la solicitud de registro de la tesis y que, a partir de esa fecha, me motivó y apoyó de una y mil maneras, gracias. A mi madre, siempre solidaria. A Fluvio, con quien sostuve largas conversaciones telefónicas a tempranas horas del viejo continente y que, felizmente, estuvo conmigo en la última etapa.

Carmelina Ruiz Alarcón  
México, D. F., septiembre de 2001

## INTRODUCCIÓN: LA RELACIÓN SALARIOS – POBREZA EN LA TEORÍA ECONÓMICA

La pobreza es un tema recurrente para los estudiosos de distintas disciplinas del conocimiento humano. El interés en el tema es por demás justificado. El sufrimiento de los millones de seres humanos sujetos a condiciones de privación graves, que limitan su desarrollo físico, intelectual, emocional, así como su plena incorporación a la dinámica social, económica, cultural y política de las comunidades regionales y nacionales a las que pertenecen, presenta al fenómeno de la pobreza como un objeto de estudio apremiante para la ciencia, ciencia cuyo **objetivo fundamental** es contribuir al desarrollo humano.

Sin duda, la economía es una de las ciencias convocadas a este esfuerzo desde un **primer plano**. El tercer milenio inicia, de acuerdo con cifras del Banco Mundial, con 6,000 millones de habitantes, de los cuales 2,800 millones (47 %) viven con menos de dos dólares norteamericanos diarios y 1,200 millones (20 %) con menos de un dólar al día. El 43.5% de los pobres del mundo se ubica en Asia meridional; 24.3% en África al sur del Sahara, 23.2% en Asia oriental y el Pacífico, 6.5% en América Latina y el Caribe, el 2% en Europa y Asia Central y 0.5% en Oriente Medio y Norte de África.<sup>1</sup>

Los avances en el mejoramiento de las condiciones humanas registradas en el último siglo, el desarrollo tecnológico y el crecimiento económico no han detenido el proceso de empobrecimiento de grandes sectores de la población ni revertido la **persistencia de la desigualdad**. La pobreza en regiones que se califican como “atrasadas”, pero también, y particularmente, en las llamadas economías emergentes —que cuentan con mercados en desarrollo acelerado—, plantean un problema para la ciencia económica.

---

<sup>1</sup> Banco Mundial, **Informe Sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001**, BM, Washington, 2001, pp.3-4

En la teoría económica dominante, el origen de la pobreza es identificado con el marco institucional en el cual se establece el régimen de propiedad y se asignan los derechos de propiedad. Hay, entonces, un esquema dado de asignación de dotaciones iniciales, momento a partir del cual los individuos participarán en el mercado.

En ese segundo momento —la participación en el mercado—, la pobreza y los procesos económicos generados en el mercado se vinculan de manera indirecta, de forma tal que fenómenos económicos inciden positiva o negativamente en las condiciones de bienestar o privación de los individuos.

Para Malthus, en principio, el problema que enfrentan los pobres es la pobreza misma; para John Stuart Mill ese problema se reduce al crecimiento acelerado de la población de la clase trabajadora; en tanto que el ulterior desarrollo de la teoría económica hasta la demostración de la existencia del equilibrio general termina por aislar el fenómeno de la pobreza de aquellos que resultan de los mecanismos de funcionamiento del mercado. La pobreza se excluye de los fenómenos económicos.

El desarrollo del pensamiento económico y el establecimiento de la teoría neoclásica como la dominante en la economía no han resuelto el problema de la pobreza en el ámbito de la teoría. Esto tiene efectos en los estudios empíricos y en la elaboración de marcos interpretativos de los resultados que de ellos se obtiene.

Los distintos conceptos de pobreza llevan implícitas las valoraciones subjetivas de quienes los proponen, al igual que los criterios por los que se establece la llamada línea de pobreza, a partir de la cual se dividen los pobres de los no pobres, o los pobres extremos de los sólo pobres.

La interpretación de los datos es igualmente diversa. Es en esta diversidad donde encontramos una de las tareas pendientes para la teoría económica. Los ingresos de los pobres; en particular, las percepciones derivadas de las remuneraciones del trabajo, constituyen uno de los elementos centrales de los estudios empíricos de la pobreza. Se ha determinado que la fuerza de trabajo es uno de los principales activos, cuando no el único, con que cuentan los pobres, y que el salario constituye su principal fuente de ingresos y, por lo tanto, su situación es extremadamente vulnerable a *bajas transitorias en el mercado de trabajo y en los salarios reales*.

Sin embargo, algunos estudios y propuestas para reducir el problema de la pobreza subrayan exclusivamente la necesidad de generar empleo o aumentar la demanda de trabajo no calificado, sin aludir a la capacidad adquisitiva de los salarios, o bien, aunque encuentran que se ha verificado una agudización de la pobreza acompañada del deterioro de los salarios reales; sugieren que ésta pudo ser más grave si los salarios no hubieran sido flexibles a la baja, ya que gracias a dicha flexibilidad se evitó el incremento del desempleo; sin especificar la magnitud que puede atribuirse a la pobreza en virtud de un salario no flexible a la baja, que mantuviera la capacidad de los salarios para acceder a los satisfactores básicos.<sup>2</sup>

Otros estudios encuentran que la disminución de los salarios contribuye a explicar el deterioro en los niveles de bienestar y la profundización del problema de la pobreza, y establecen con claridad que ninguna estrategia de combate a la

---

<sup>2</sup> Un ejemplo de una propuesta para combatir la pobreza que no alude a los salarios se encuentra en el propio Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001 del Banco Mundial, cuya estrategia de adopción de medidas en las esferas de *oportunidad, potenciamiento y seguridad*, sólo alude al empleo. Respecto al segundo caso, un estudio realizado por Miguel Székely sobre México, concluye que en el periodo 1984-1992, el incremento en la participación en los ingresos del décil más rico de la población se hizo a expensas del resto, registrando la mayor pérdida la población comprendida en los cuatro deciles más pobres, cuyos ingresos se redujeron en 19%. En ese periodo, en el que el salario mínimo llegó a deteriorarse 35 % en términos reales, y se ensanchó la brecha respecto a las remuneraciones medias (cuyo deterioro fue del 15%), el desempleo abierto y el subempleo no se incrementaron *dramáticamente*, apunta el autor, precisamente por la flexibilidad a la baja de los salarios que tiende a comprimirlos y reducir la inequidad salarial. ¿Es éste un efecto positivo? [Miguel Székely, *The Economics of Poverty, Inequality and Wealth Accumulation in Mexico*, Macmillan Press, Gran Bretaña, 1998, capítulos 1 y 3]

pobreza puede excluir una política salarial de recuperación de las percepciones reales. Una estrategia en ese sentido, que no contemple el incremento de los salarios reales quedará reducida al asistencialismo.

Estas propuestas analíticas estiman como una política contraria a la superación de la pobreza utilizar al salario como “ancla de la inflación”, promoviendo incrementos de los salarios nominales por debajo de los registrados por la inflación.<sup>3</sup>

Las interpretaciones de los mismos hechos pueden ser opuestas y las recomendaciones de política económica para enfrentar el problema, no coincidentes. ¿Cuál es el papel que le corresponde a la teoría?

La teoría económica debería aportar una explicación general del problema, en la que esté definido el signo de la relación que existe entre la pobreza, los salarios y los precios, así como las relaciones causa-efecto de los fenómenos económicos, de los resultados del funcionamiento del mercado respecto a las variaciones observadas en el problema de la pobreza.

---

<sup>3</sup> En el caso de México, Julio Boltvinik establece relaciones entre la evolución de los salarios y la pobreza en diversos artículos. Pueden consultarse “¿Menos pobreza sin alza salarial?”, “Evolución salarial y cuentas nacionales”, “Salarios mínimos y pobreza”, “El ingreso de los hogares 1994-1999”, publicados en La Jornada, el 8 de septiembre, 15 de septiembre y 29 de diciembre de 2000, y 26 de enero de 2001, respectivamente. Para América Latina, Pedro Vusković, señala como factores que explican la agudización del problema de la pobreza la participación, históricamente menor, de la remuneración del trabajo en el ingreso nacional, al que se suma el deterioro de las remuneraciones medias reales y del salario mínimo real urbano en el periodo 1979-1989, que fue de 30% en Brasil y Venezuela, 50% en México y más de 70% en Perú. En dicho estudio señala que atribuir al aumento de los salarios una acentuación de las presiones inflacionarias, envuelve más que un juicio técnico, un juicio político que presupone que no hubo capacidad para imponer a los dueños del capital la aceptación de unos términos de participación en el producto comparables a los de fases anteriores, y sí la hubo para imponer los trabajadores una reducción drástica de la participación de los salarios. “El mejoramiento de los salarios no tendría por qué tener hacia el futuro más efecto inflacionario que el que pudo tener el vertiginoso aumento de las tasas de ganancia que se registró en la evolución económica anterior”. La reducción de los salarios reales es considerada como una política, de propósitos diversos, desacertada porque asigna a los salarios un papel de variable de ajuste del mercado de trabajo que “responde a un diagnóstico equivocado acerca de los determinantes del aumento de la desocupación”; intenta recuperar por esa vía competitividad internacional y persigue controlar la inflación mediante el rezago salarial; objetivos que sobresimplifican la realidad. [Pedro Vusković Bravo, **Pobreza y Desigualdad en América Latina**, UNAM, México, 1993, pp. 60-63]

Al respecto, la teoría económica dominante no ha definido una vinculación directa entre salarios y pobreza, en virtud de que no se admite a la pobreza como un fenómeno económico, sino como uno de exclusión institucional; tampoco se admite que el mercado genere efectos distributivos, en tanto que el salario es considerado como un precio más dentro del sistema económico.

En cuanto a este último punto, la igualdad entre el salario real y el producto marginal del trabajo y el supuesto de rendimientos decrecientes, asumidos por la teoría dominante, plantea una seria dificultad teórica para establecer una relación directa entre la pobreza y los salarios, es decir, con una de las principales variables económicas del sistema.

De tales postulados se desprende una relación inversa entre salarios y empleo, por la cual la reducción de los salarios reales es condición necesaria para permitir un incremento de la demanda de trabajo.

Este resultado de la teoría no permite establecer con claridad si tal reducción de los salarios da lugar a la **disminución de la pobreza**, en virtud de que un mayor número de **personas participarán, a través del trabajo**, del producto generado en la sociedad; sin embargo, esa misma reducción provoca una **pérdida de niveles de bienestar** al disminuir la capacidad de consumo de los salarios, esto es, su **capacidad para adquirir la misma cantidad de los distintos bienes y servicios**.

Por su parte, tampoco es evidente en la teoría tradicional que un aumento de los salarios contribuya a reducir el problema de la pobreza, en virtud de que dicho aumento provoca desempleo, por el cual un número de personas son excluidas de participar en el producto generado por la sociedad y, si su único activo es su fuerza de trabajo, los ingresos para satisfacer sus necesidades se anularán.

No obstante los efectos de una reducción o aumento de los salarios, si tales variaciones contribuyen a que el mercado alcance su punto de equilibrio, en

condiciones de competencia perfecta, se obtendrá como resultado que el sistema se encuentre en el punto óptimo de bienestar (óptimo paretiano), donde no es posible que se mejore la situación de un agente, sin perjudicar a otro. Los intercambios que se han realizado en el mercado son socialmente eficientes.

Estos resultados constituyen una seria limitante para el estudio de la pobreza, en particular, del impacto que sobre ella tiene el comportamiento de los precios y las variables económicas que resultan del funcionamiento del mercado. Dejan abiertos cuestionamientos tales como: ¿Es necesaria una reducción de los salarios reales para abatir la pobreza? ¿Esta reducción tiene como límite el equilibrio entre oferta y demanda de trabajo, independientemente del nivel de ingresos necesarios para satisfacer los niveles mínimos de bienestar socialmente aceptados? ¿En equilibrio, la eficiencia social de los intercambios representada por el óptimo de Pareto, es garantía de acceso a los niveles medios de bienestar de los agentes que participan en el mercado? O bien: ¿Un incremento de los salarios reales provoca un abatimiento de la pobreza? ¿Los efectos de la pobreza son reversibles? ¿Cuál es el efecto de la pobreza en la eficiencia del sistema económico?

Las respuestas a estos cuestionamientos, que pueden obtenerse de la teoría dominante no son claras, en virtud de una inconsistencia que da lugar a la formulación de la hipótesis de trabajo a desarrollar, misma que se plantea en los siguientes términos: Si los salarios y el empleo presentan una relación inversa, entonces, los salarios y el empleo, por una parte, y los salarios y la pobreza, por otra, guardan entre sí una relación contradictoria.

La teoría económica ha dado lugar a una dicotomía, por la cual se postula que el aumento de los salarios es necesario para acceder a mayores niveles de bienestar para aquellos cuyos ingresos dependen fundamentalmente de la contratación de su fuerza de trabajo y, por otra parte, postula que para que un mayor número de

oferentes de trabajo participen en el mercado, es necesario que los salarios disminuyan, provocando así un incremento de la demanda de trabajo.

Para contrastar esta hipótesis, se ha hecho una revisión de distintos autores relativa a la concepción del salario, como precio o variable distributiva; su determinación en el sistema económico y el signo de la relación que presenta respecto a la pobreza.

Si bien al desarrollo de la teoría económica han contribuido diversas escuelas de pensamiento, se consideraron para este trabajo las dos principales: la clásica y la keynesiana, y se seleccionaron autores representativos de cada una de ellas, sin pasar por alto la crítica marxista a la economía política clásica.

Esta selección, que no pretende ser exhaustiva sino representativa de la evolución del pensamiento económico, una vez realizada, no quedó exenta de dificultades para atender el objetivo central de este trabajo, que consiste en dilucidar la relación que se establece entre salarios y pobreza en la teoría económica a fin de contribuir a la construcción de un marco explicativo general del fenómeno de la pobreza. No en todos los autores es posible encontrar una vinculación explícita entre salarios y pobreza, en algunos casos ni siquiera se alude al problema de la pobreza, destacando en este sentido la *Teoría de los Salarios* de Hicks, obra particularmente influyente en la concepción actual del mercado de trabajo, o bien, las reflexiones que se hacen respecto a la pobreza giran en torno al empleo, como en Marx, en términos de la insuficiencia relativa del capital y el ejército industrial de reserva, o en Keynes, dada la insuficiencia de la demanda efectiva y el desempleo involuntario.

El desarrollo del objetivo planteado y las conclusiones del mismo, se derivan de esta revisión de la teoría, misma que se presenta con la siguiente estructura:

En el capítulo I se analizan la definición y los mecanismos para determinar los salarios, así como la relación entre nivel de salario y pobreza, en la teoría clásica y marxista. Los autores que se estudian son: Adam Smith, Thomas R. Malthus, David Ricardo, James Mill, John Stuart Mill y Karl Marx. El planteamiento inicial de la dicotomía en el pensamiento clásico parte de la distribución de los salarios en proporción a los fondos para el mantenimiento del trabajo, lo cuales, por hipótesis, se suponen estacionarios y, por lo tanto, entre menor sea el salario, dichos fondos podrán distribuirse entre más personas. Las modificaciones que John Stuart Mill propone a la teoría del fondo de salarios no cambia esta relación; en tanto que para Marx, la pobreza de las clases trabajadoras está determinada por la necesidades de acumulación del capital, independientemente del nivel de los salarios.

Esta revisión continúa en el capítulo II, a través de obras de Alfred Marshall y John R. Hicks, así como de los principales resultados de la teoría neoclásica. El principio de la productividad marginal como determinante de los salarios pone en evidencia la dicotomía planteada en la hipótesis de trabajo, al establecerse la reducción de los salarios reales como condición necesaria para el incremento de la demanda de trabajo.

Las aportaciones de John M. Keynes, especialmente las relativas a la definición de desempleo involuntario, la función de ocupación y la relación entre demanda efectiva y empleo, se presentan en el capítulo III. En el mismo, se analiza cómo la aceptación del primer postulado de la teoría clásica de la ocupación conduce a Keynes a la misma conclusión fundamental de la teoría neoclásica: dada la igualdad entre el salario real y el producto marginal del trabajo, una disminución del primero es necesaria para provocar un aumento en el empleo. La crítica que realiza al postulado relativo a la oferta de trabajo no modifica este resultado.

En los capítulos IV y V se realiza una síntesis de tres modelos que pretenden explicar la pobreza. En el capítulo IV se presentan modelos desarrollados con

base en los principales postulados de la teoría neoclásica, el primero desde la perspectiva de la economía de la nutrición (Partha Dasgupta) y el segundo, a partir de la teoría de las titularidades (Amartya Sen). En el modelo desarrollado por Dasgupta, se concluye que dada la productividad marginal del trabajo, representada en los salarios de eficiencia, los empleadores no tendrán incentivos para incrementar los salarios, a menos que consideren tal aumento ventajoso en el largo plazo y para tal efecto, es necesario que el Estado envíe señales en ese sentido. El mercado, por sus mecanismos propios, no propiciará un incremento de los salarios. Por su parte, en los cambios en el mapa de titularidades propuesto por Sen, las variaciones en el salario que inciden negativamente en el conjunto de titularidades que posee una persona, son de carácter transitorio y no explican el origen de la pobreza.

Los resultados de la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo se sintetizan en el capítulo V y se pone especial énfasis en aquellos derivados de la definición de los salarios como variable distributiva y no como un precio en el que coincidan los planes de oferentes y demandantes de trabajo, en virtud de que la demanda de trabajo es función de la demanda efectiva y no del salario; de la persistencia del desempleo involuntario en una economía de mercado bajo condiciones de libre competencia y de la relación entre desempleo y pobreza.

En esta teoría, la relación entre salarios y pobreza es inversa: una disminución de los salarios provoca un aumento de la pobreza, y se define por los propios mecanismos del sistema.

Finalmente, en el capítulo VI, se plantea el impacto de la carencia de un marco teórico para el análisis de la pobreza sobre los estudios empíricos, relativos a la definición de conceptos y métodos de medición de la pobreza; se presenta un balance de las aproximaciones teóricas, centrado en el análisis de la dicotomía salarios-empleo y salarios-pobreza, apuntada en párrafos anteriores; así como

hipótesis preliminares que atienden el problema teórico inicial y termina con una propuesta para integrar una agenda de estudio sobre el tema.

El estudio concluye que la dicotomía no puede ser resuelta en el marco de la teoría dominante. De la revisión realizada, fue posible identificar un elemento de análisis que ha sido empleado y excluido, alternativamente, para explicar la relación entre oferta y demanda, ahondar en la teoría del valor y, finalmente, explicar las variaciones en los niveles de ocupación; que constituye un elemento fundamental para revertir el sentido de la dicotomía planteada por la teoría dominante. Se trata de la demanda efectiva, concepto introducido a la teoría económica por Adam Smith, desarrollado ampliamente por Malthus, retomado por Keynes y presentado como una variable determinante de la producción y el empleo en la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo.

Los resultados a los que arriba este trabajo se pueden sintetizar en dos puntos:

1. Dada la relación contradictoria entre salarios y empleo, y salarios y pobreza, que se desprende de los postulados de la teoría dominante, es necesario un replanteamiento de la relación salarios-pobreza, que explique de manera directa los efectos de las variaciones de los salarios reales sobre los niveles de bienestar general.
2. En el análisis del funcionamiento del mercado, la pobreza debe concebirse como un fenómeno económico, no únicamente de exclusión institucional, en virtud de que las variaciones en términos de agudización o abatimiento de la pobreza son inherentes a la relación que establece con los precios y los salarios.

Avanzar en pro de establecer una relación sistémica entre salarios y pobreza requiere, entonces, concebir al salario no como un precio, sino como una variable distributiva, como fue considerado por los economistas clásicos, y a la pobreza, no

sólo como un problema de exclusión institucional, sino como un fenómeno económico, derivado de un problema distributivo, por el que consumidores que dependen principalmente de las remuneraciones del trabajo que desempeñan se encuentran en una situación tal de desventaja respecto a su participación en el producto generado, que no obtienen los ingresos suficientes para cubrir sus necesidades y las de su familia.

Bajo estas consideraciones, las condiciones de privación impuestas por la pobreza se agudizan entre los consumidores que son excluidos de participar del producto al no poder colocar su oferta individual de trabajo, es decir, al encontrarse en una situación de desempleo.

El esfuerzo explicativo en esta dirección, a partir de los resultados antes referidos, tiene por objeto identificar los elementos que ubican a la pobreza como un problema distributivo generado por el mercado, cuyo costo social más elevado es el deterioro paulatino de las capacidades físicas e intelectuales de los individuos que no logran satisfacer las necesidades básicas, para quienes, como lo señala Julio Boltvinik,<sup>4</sup> se restringe notablemente la capacidad de elegir.

---

<sup>4</sup> Julio Boltvinik, **Pobreza y necesidades básicas. Conceptos y métodos de medición**, Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, PNUD, Caracas, 1990, p. 60

## CAPITULO I

### CLÁSICOS Y MARX

Para comprender el estado actual de la teoría económica es imprescindible hacer una revisión de los principales postulados de la denominada teoría clásica, así como de la crítica realizada por Karl Marx.

En atención al objetivo de este trabajo, no se presenta una revisión exhaustiva, sino centrada en las relaciones que se establecen entre salarios y pobreza en las obras de los autores considerados en la investigación.

Hoy, 225 años después de la primera publicación de la *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* (1776), y del impacto que esta obra ha tenido en el desarrollo de la economía como ciencia, los postulados de la teoría clásica constituyen el fundamento de la teoría económica dominante y, por lo tanto, su comprensión resulta indispensable para toda crítica que de ella pretenda elaborarse.

En este capítulo se presentan las ideas de los principales autores que han contribuido a la comprensión de los problemas de la determinación de los niveles de empleo y salarios, y que, igualmente, han reflexionado sobre la situación de los pobres. Nos referimos a Adam Smith, Thomas R. Malthus, David Ricardo, James Mill, John Stuart Mill y Karl Marx.

Sin duda otros autores han contribuido con ideas y postulados con relación al tema que nos ocupa, pero, como ya se apuntó, no se pretende realizar una revisión exhaustiva y, por otra parte, los autores citados se encuentran también, sin duda, entre los que han realizado aportaciones fundamentales para el desarrollo de la teoría económica.

## 1.1 ADAM SMITH

En Adam Smith, el empleo está determinado por los fondos de capital fijo y circulante que permiten sostener y aumentar el fondo de reserva para el consumo inmediato; en tanto que los salarios lo están por dos factores: la demanda de trabajo y el precio de las provisiones necesarias para la manutención de los trabajadores.

Por su parte, las relaciones que se establecen entre capital y salarios no son ajenas a la distribución. En el libro I de *La Riqueza de las Naciones*, al definir los precios naturales, Adam Smith refiere que en la composición del precio de toda mercancía tienen participación todos los agentes que intervienen en su elaboración, es decir, los capitalistas, los dueños de la tierra y los trabajadores. Sobre este punto señala:

Cuando el precio de una cosa no es más ni es menos que lo suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y las ganancias del fondo empleado en crearla, prepararla y ponerla en estado y lugar de venta, según sus precios naturales o comunes, se dice que la cosa se vende a su precio natural.

Se vende entonces por lo que precisamente merece, o por lo que realmente cuesta al que la conduce al mercado o pone en estado de venta; porque, si bien en el modo común de hablar lo que se llama primer coste de una cosa no comprende las ganancias de la persona que la vende, ¿quién duda que, en realidad, si ésta la vendiese a un precio que no rindiese el regular de las ganancias en su respectivo país, perdería evidentemente en el trato? Pues empleando aquel mismo fondo, de cualquier otro modo hubiera sacado aquella ganancia. Fuera de esto, su ganancia es su renta, puesto que es el único fondo de su subsistencia y mantenimiento. Así como todo aquel tiempo en que está preparando la cosa para venderla adelanta a sus operarios los salarios y el sustento, así como también se adelanta a sí mismo su mantenimiento y subsistencia, la cual debe guardar proporción con la ganancia que razonablemente puede esperar de la venta de su obra...<sup>5</sup>

Al referirse al precio de mercado, reitera la idea de que en el precio de la mercancía se hace presente cierta distribución o participación de los agentes en el

---

<sup>5</sup> Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones*, Publicaciones Cruz O, S.A., México, 7ª edición, 1994, p. 58

producto generado por la elaboración y puesta en venta de ésta e introduce el concepto de demanda efectiva.

El precio actual a que comúnmente se venden las mercaderías es el que llamamos precio del mercado, el cual puede ser, o el mismo natural, o superior o inferior a éste.

El precio actual dicho, en cada cosa en particular, se regula por la proporción entre la cantidad que de ésta hay actualmente en el mercado y la concurrencia de los que desean pagar el **precio natural de ella, o todo el valor de la renta, trabajo y ganancia que se haya verificado hasta haberla conducido allí para su venta. Estos concurrentes pueden llamarse compradores, o empleantes efectivos, y su solicitud por el género, con una disposición eficaz de comprarlo por su justo valor, la demanda efectiva, pues que ésta es causa suficiente para la efectiva conducción de los géneros al mercado.** Esta demanda es muy diferente de la general o ineficaz. Un pobre, en cierto modo, puede decirse que pide, desea o necesita un coche, y supongamos que puede en efecto tenerlo, pero su demanda no es propiamente efectiva, ya que por satisfacer sus deseos ineficaces nunca será llevada al mercado aquella mercadería.<sup>6</sup>

El estado que guarde la oferta de mercancías con la demanda efectiva de las mismas determinará que el precio de mercado de éstas se ubique por encima del precio natural en caso de escasez, o bien, por debajo de él en una situación de abundancia de la mercancía en cuestión. Smith señala que toda industria procura poner en estado de venta la cantidad de mercancía suficiente para satisfacer la demanda efectiva, y nunca excederla, aunque distintos factores pueden influir para que existan oscilaciones, pero siempre el precio natural será el precio céntrico respecto del cual graviten todos los precios de las mercaderías.

Las variaciones de la demanda efectiva, por su parte, afectarán, a través de los precios de mercado, los salarios y las ganancias del capital. La parte del precio que se resuelve en la renta de la tierra no recibe ningún impacto de las variaciones de los precios mercantiles, ni en su valor ni en su valuación.

Estas fluctuaciones obran tanto en el valor como en la valuación de salarios y ganancias, según que el mercado esté más o menos provisto de mercaderías o de trabajo, de obra hecha o de obra por hacer. Un luto público levanta el precio de la ropa negra de que el mercado está por lo regular escaso en tales

---

<sup>6</sup> Ibid, p. 59

ocasiones, aumentando la ganancia de los mercaderes que tienen a la sazón cantidad considerable de ellas. Ningún efecto produce en los salarios de los tejedores, porque a la sazón el mercado está escaso de mercaderías y no de trabajo, de obra hecha y no de obra por hacer; pero levanta los jornales de los sastres, porque en este respecto está escaso de trabajo y se verifica una demanda efectiva de obra por hacer, más que de obra hecha.<sup>7</sup>

De lo anterior se advierte que en el mercado se generan fenómenos distributivos que se reflejan en la parte del precio de las mercancías que se resuelve en salarios y ganancias.

Ahora bien, dejando de lado el impacto de las fluctuaciones de los precios, en principio ¿cómo se determina la participación de los salarios en el precio de toda mercancía, es decir, en el producto generado? Sobre este aspecto, el autor refiere que los salarios están determinados por un convenio entre las partes, en el que se consideran los requerimientos para la manutención del trabajador y su familia, y la oferta y demanda de trabajo.

... en todas partes se entiende por salario del trabajo aquella **recompensa** que se da cuando el trabajador es distinta persona del dueño del caudal que se emplea.

Los salarios del trabajo, en todas las naciones, se acomodan al convenio que por lo común se hace entre estas dos partes, cuyos intereses de ningún modo pueden considerarse los mismos. El operario desea sacar lo más y el empresario dar lo menos que puede. Los primeros están siempre dispuestos a concertar medios de levantar y los segundos, de bajar, los salarios del trabajo.

... Los dueños, siempre y en todo lugar, están como en una especie de concierto tácito, pero constante y uniforme, de no levantar los salarios del trabajo un punto más allá de su estado común o precio natural. El violar esta especie de pacto se tiene en toda partes por la acción más impopular o más contra el bien común, y por cierto género de baldón para un hacendado o un fabricante, entre los de su clase... aquellas combinaciones son resistidas animosamente por un concierto contrario defensivo de los trabajadores u operarios, los cuales también, aún sin necesidad de ser provocados, suelen concertarse para levantar los precios de sus salarios. Los pretextos de que regularmente se valen son el **alto precio de los comestibles y las grandes ganancias que a costa de su trabajo hacen sus amos o maestros...**<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Ibid, p. 62

<sup>8</sup> Ibid, pp. 70 - 71

En estas concertaciones, Smith consideraba que los dueños resultaban por lo general vencedores, gracias al apoyo del aparato gubernamental; sin embargo, existe un límite del que parece imposible que baje el precio de los salarios por cierto espacio de tiempo, aún de las clases inferiores de trabajo. Lo anterior, en virtud de que el salario debe alcanzar para la manutención del hombre y de su familia; en caso contrario, no podría pasar el trabajador de la primera generación.

Al respecto, cabe señalar que Smith establece con claridad que no es el precio de las provisiones el factor determinante de los salarios. Al comparar el monto de los salarios en verano y en invierno en Gran Bretaña, concluye que:

... Siendo, pues, más los salarios cuando el gasto es menos, parece evidente que **no están regulados por los gastos del trabajador, sino por la cantidad o supuesto valor de la obra...**

En segundo lugar, en la Gran Bretaña no fluctúan los salarios del trabajo con las variaciones que las provisiones padecen en sus precios. Éstas variarán en todas partes de un año a otro, y a veces de mes a mes, y sin embargo el precio pecuniario del trabajo se mantiene uniforme, en algunos lugares, medio siglo consecutivo...<sup>9</sup>

Por otra parte, el contexto determinante en el que tienen lugar estas concertaciones está dado por la oferta y la demanda de trabajo en el mercado. La circunstancia favorable a los trabajadores es aquella en que se presenta una "escasez de manos". Los dueños, entonces, se esforzarán por contar con su trabajo y voluntariamente elevarán el salario sobre el límite referido.

Esta "búsqueda de operarios" se incrementa en igual proporción que el aumento que tengan los fondos destinados a pagarles los salarios, los cuales provienen de dos fuentes: de una renta superior de la que es necesaria para el propio mantenimiento o de un caudal que exceda aquella cantidad que han de emplear sus dueños. Sobre este punto refiere:

Así la escasez y busca de los que viven de sus salarios o jornales crece a medida de que se aumenta la renta o el caudal de todo país, siendo imposible

---

<sup>9</sup> Ibid, p. 78

que esto no se verifique por los modos regulares. El aumento, pues, de renta y caudales, es el incremento mismo de la riqueza nacional: luego con el aumento de esta riqueza se aumenta también naturalmente la escasez y necesidad de hombres que viven de sus salarios, yendo ambas cosas por lo regular siempre juntas.

No es la actual opulencia de una nación, sino su continuo aumentar progresivamente, lo que motiva el encarecimiento o alza de los salarios del trabajo. Por tanto, no en los países ricos, sino en los más activos, o en aquellos que caminan sin parar a mayor riqueza, es donde están más altos aquellos salarios...<sup>10</sup>

En una economía estacionaria —aquella en que la riqueza de un país no presenta variaciones— o sin aumento incesante, los fondos destinados al pago de salarios, por muy extensos que sean dichos fondos, la renta y los caudales, no podrá verificarse una elevación de los salarios; pues si bien podrán dar trabajo a todos sus operarios, al año siguiente, cuando el número de ellos aumente, no podrán dar trabajo a todos, ni se verificará una competencia por sus “manos”. Por el contrario, ante el regular crecimiento de la población, habrá una escasez de “destinos en que trabajar” y la competencia entre operarios y el interés de los dueños, reducirán el salario al precio más bajo compatible con la condición humana y las leyes (constitución civil).

Smith concibe cierto control natural de esta situación al señalar que quienes no encuentren trabajo, quedarán reducidos a la mendicidad. La enfermedad, el hambre, la miseria y la mortandad prevalecerían entre la “gente desdichada”, y pronto se contagiarían las clases superiores, hasta que el número de habitantes del país fuera reducido al nivel en que fácilmente puedan sustentarse con las rentas y caudales que permanecieran en el país. La pobreza inhibe los matrimonios y hace más difícil la manutención de los hijos.

Sobre este mecanismo, el autor señala:

... Si en algún tiempo resultara ser su número (el de los trabajadores) menor que el que se necesita, muy presto se verán subir los salarios del trabajo, y si es mayor se verá bajar a proporción de aquella multiplicación. El mercado se

---

<sup>10</sup> Ibid, p. 73

hallaría en aquel caso tan falto de manos trabajadoras, y en el otro tan sobrado, que habría de subir y bajar el precio al grado que exigían las circunstancias de la sociedad, Así es como la escasez de hombres, al modo que las mercaderías, regulan necesariamente la producción de la especie humana: la aviva cuando va lenta y la contiene cuando se aviva demasiado.<sup>11</sup>

El salario alto o mínimo, refleja la situación del país.

La cuantiosa recompensa, el alto precio del trabajo, es efecto de la riqueza progresiva de la nación y es causa del aumento de la población. Quejarse de ella es lamentarse de una causa y un efecto que constituyen la prosperidad pública.<sup>12</sup>

Respecto a la determinación del salario, señala que la demanda de trabajo y el costo de los abastos, actúan en sentidos opuestos, compensándose.

La escasez de los años caros, disminuyendo la demanda por trabajadores, mira por su tendencia a bajar el precio del trabajo, así como el alto precio de los comestibles a elevarlo. La plenitud del año barato, por el contrario, como que aumenta la demanda por trabajadores, hace que levante el precio de ellos, al mismo tiempo que la baratura de las provisiones tira a bajarlos, con lo cual vienen a contrabalancearse estas dos opuestas causas en las variaciones ordinarias del precio de las provisiones, cuya circunstancia es en parte la razón porque los salarios del trabajo son en todas partes más estables y fijos que los precios de las mercaderías y provisiones.<sup>13</sup>

Finalmente, Smith señala que existen desigualdades en las ganancias pecuniarias de los empleos que dependen de la naturaleza distinta de éstos. Dichas diferencias se refieren a lo agradable o desagradable de los empleos mismos; la facilidad o poco coste, o la dificultad y gastos para aprenderlos; la constancia o inconstancia del empleo actual; la mayor o menor confianza que hay que depositar en los que los ejercen; y la probabilidad o improbabilidad del éxito.<sup>14</sup>

En Smith, el salario no es un precio que se determine exclusivamente por la oferta y demanda de trabajo; incluye otras consideraciones tales como el costo de las provisiones necesarias para la manutención del trabajador y su familia y, en este sentido, estima que existe un límite inferior. Su determinación resulta de un

---

<sup>11</sup> Ibid, p. 84

<sup>12</sup> Ibid, p. 85

<sup>13</sup> Ibid, p. 91

<sup>14</sup> Ibid, p. 107

convenio entre "dueños" y trabajadores. El salario constituye la recompensa del trabajo, su participación en el valor generado en la producción de mercancías.

En el precio de las mercancías se considera la cantidad de trabajo que regularmente se emplea en su elaboración, las ganancias del fondo que adelantó los salarios y suministró los materiales, y la renta de la tierra, los cuales participan en el precio de las mercancías con "más o menos ventajas, según los progresos o adelantos de la sociedad". Smith no omite señalar que un aumento de los salarios disminuye las ganancias. Se puede concluir, entonces, que el salario en Smith constituye una variable distributiva, no obstante que en su determinación influya, como en el precio de las mercancías, el estado que guarden la oferta y la demanda.

El convenio al que llegan propietarios y trabajadores para determinar el salario no puede interpretarse como un resultado simple del intercambio de valores iguales. Como ya se apuntó, Smith considera que no es el precio de los bienes necesarios para la subsistencia de los trabajadores lo que regula los salarios, sino el valor de los bienes generados por el trabajo. El primer aspecto establece un límite inferior en la determinación del salario; el segundo, una negociación sobre la participación de los trabajadores en el producto generado en el proceso de producción, mediado por la oferta y la demanda de trabajo; negociación en la que los patrones presentan mayor capacidad para imponer condiciones, en no pocas ocasiones, apoyados por el poder del Estado. Al respecto, Smith se manifiesta en contra de la legislación de los salarios que, generalmente, tiene por objeto mantenerlos bajos.

Del salario dependerá el monto del caudal de aquellos que no poseen activos y que participan de la riqueza a través de su trabajo. Smith identifica la pobreza con aquella situación en la que el hombre atiende día a día sus necesidades.

Quando el caudal o fondo de un hombre es sólo el suficiente para mantenerse un corto número de días, o muy pocas semanas, rara vez piensa sacar de él

ganancia alguna. Lo va consumiendo con la mayor economía posible, y procura adquirir con su trabajo algo más con que poder llenar su lugar antes de acabar de consumirlo. En este caso, su renta o su ganancia no se deriva del fondo, sino de su trabajo, y éste es el estado de la mayor parte de los trabajadores pobres en todos los países del mundo.<sup>15</sup>

La oportunidad de tener un trabajo dependerá, a su vez, de la capacidad de los fondos de capital, fijo y circulante, para sostener e incrementar el fondo de reserva para el consumo inmediato, que es el que "alimenta, viste y alberga al pueblo". Así, la riqueza o pobreza del pueblo depende del monto, grande o pequeño, que los capitales fijo y circulante puedan reunir en dicho fondo de reserva. La riqueza progresiva de una nación, que permite el incremento de los salarios, es también condición para el incremento del fondo de reserva para el consumo.

El estado progresivo de la riqueza, es decir, su aumento continuo, sin embargo, puede considerarse una condición necesaria pero no suficiente para que se incrementen el empleo y los salarios. El incentivo para que la industria demande más trabajo es que la demanda efectiva de mercancías aumente, toda vez que, como se refirió antes, la industria siempre procurará satisfacer dicha demanda; cuyas variaciones en relación con la oferta, impactan los precios de mercado y, a través de ellos, los salarios y las ganancias.

La pobreza, entonces, se agudiza por un estado estacionario o decadente de la riqueza, en el que el consumo no aumente o decaiga, se demande menos trabajo y bajen los salarios.

### **Balance sobre la dicotomía**

Adam Smith considera que abatir la pobreza es un imperativo para la sociedad, no sólo de carácter moral, sino también relacionado con la distribución de la riqueza generada en ella.

---

<sup>15</sup> *Ibid.*, p. 304

... Ninguna sociedad seguramente puede florecer ni ser feliz siendo la mayor parte de sus miembros pobres y miserables. Fuera de esto, es muy conforme a la equidad que aquellos que alimentan, visten y albergan a todo el cuerpo del pueblo en común, de tal modo **participen del producto del trabajo propio** que también ellos estén razonablemente alimentados, vestidos y albergados.<sup>16</sup>

Para que las personas, a las que se refiere Smith en el párrafo precedente, mejoren sus condiciones de vida es necesario un incremento de los salarios. El autor relaciona a la pobreza con los bajos salarios y a éstos, con un exceso de población, es decir, de oferta de trabajo.

Este exceso deriva de un incremento proporcional de la población mayor que el de los fondos de capital fijo y circulante que permiten mantener e incrementar el fondo de reserva para el consumo inmediato, esto es, el llamado fondo de salarios. Para que este fondo pueda distribuirse entre el mayor número de personas, se requiere establecer salarios bajos. Incrementar los salarios a un nivel por encima de su precio natural —el determinado por el valor de los bienes necesarios para mantener y reproducir la fuerza de trabajo—, a efecto de que los trabajadores participen en mayor medida del producto generado, a favor del objetivo social señalado por Smith, implicaría reducir el número de empleos que podrían ofrecerse en virtud de un determinado fondo de salarios.

El problema que en este sentido se plantea al mercado resulta difícil de atender: mantener salarios bajos afecta negativamente las condiciones de vida de los trabajadores; incrementarlos obliga a distribuir el fondo de salarios entre menos trabajadores, es decir, provoca desempleo. Las personas que no encuentren empleo, de acuerdo con Smith, quedarán reducidos a la mendicidad.

El incremento de los salarios sólo puede derivar de un exceso de demanda en relación con la oferta de trabajo, ya sea por un ritmo acelerado de acumulación de riqueza que obligue a los capitalistas a “competir” por la mano de obra, o bien,

---

<sup>16</sup> Ibid, p. 83

porque los bajos salarios y el desempleo hayan reducido a tal nivel las condiciones de vida de la población, que la muerte y los pocos incentivos para contraer matrimonio y tener hijos, provoquen que la población disminuya, que la oferta de trabajo sea relativamente menor a la demanda.

Es claro que en este último caso, la capacidad del sistema para generar condiciones de bienestar para todos los agentes que participan en él sería reducida y éticamente cuestionable.

La dicotomía que se deriva de plantear una relación inversa entre empleo y salarios, por una parte, y salarios y pobreza, por otra, está presente en Smith. El incremento de los salarios que permita reducir el problema de la pobreza de las clases trabajadoras, tiene como resultado una disminución de la demanda de trabajo, disminución por la que oferentes de trabajo dejarán de participar en el mercado y en el producto generado en él. El número de pobres, entonces, aumentará.

## **I. 2 THOMAS R. MALTHUS**

La obra de Malthus, *Principios de Economía Política*, publicada en 1820, contribuye de manera significativa a la comprensión de la pobreza como un fenómeno económico. El concepto de demanda efectiva que desarrolla en esta obra, está vinculado con claridad a la demanda de trabajo, a la determinación del salario —considerado como el precio del trabajo— y, a través de estas relaciones, señala que la pobreza de las clases trabajadoras depende del nivel de la demanda efectiva de trabajo y producto.

## El concepto de pobreza

Malthus define como riqueza los objetos materiales, necesarios, útiles o agradables al hombre, que los individuos o naciones se apropian voluntariamente. A partir de esta definición amplia, establece que:

Un país será, por consiguiente, rico o pobre, según la abundancia o escasez con que se den en él estos objetos materiales, en comparación con su extensión territorial; y la gente será rica o pobre, según la abundancia o escasez con que esté provista de ellos en comparación con la población.<sup>17</sup>

La definición de riqueza, misma que contrapone a la de pobreza, supone cierto grado de duración de los objetos materiales y, consecuentemente, susceptibles de acumulación. Esta última no sólo facilita la producción futura, sino que contribuye a aumentar las provisiones reservadas para el consumo.

La posesión de dichas provisiones es, de acuerdo al autor, uno de los signos que distingue en mayor medida la riqueza de la pobreza. Al respecto, señala que: "la característica de la pobreza parece ser vivir al día, la característica de la riqueza es tener una provisión de que poder sacar las mercancías necesarias para el consumo inmediato".<sup>18</sup>

Se trata, entonces, de un concepto relativo, por el que se comparan los niveles de consumo de los individuos.

## Teoría del valor y los precios

En virtud de la revisión que hace el autor de la teoría del valor, introducirá, a partir del concepto de valor en cambio, su aporte relativo a la definición de demanda efectiva y su papel en la formación de riqueza.

---

<sup>17</sup> Thomas Robert Malthus, **Principios de Economía Política**, México, F.C.E., 1946, p. 29, edición reproducida por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil, Ecuador, 1990.

<sup>18</sup> *Ibid*, p. 30

Señala que el valor ha sido tratado por los economistas con dos significados: valor de uso y valor en cambio. Respecto a este último, lo define como la relación que existe entre un objeto y otro u otros, cuya determinación requiere que se produzca un cambio efectivo, mediado por el deseo recíproco de la parte poseedora del bien que se quiere del artículo o trabajo que se pretende cambiar por él. La parte de un objeto que se da por otro dependerá de la estima que cada uno tenga por el objeto de que se trate, fundada en el deseo de poseerlo, y en la dificultad para procurarse su posesión.

El cambio de objetos fue facilitado por la introducción de una medida que determinó los valores nominal y relativo de las mercancías respecto de un medio que fuese fácilmente aceptado por todo el mundo, tal como los metales preciosos y el dinero en general.

La crítica de Malthus al estado de la teoría en esa época deriva de las consideraciones relativas al poder adquisitivo o, de manera más precisa, a las variaciones al alza y a la baja del valor de una mercancía. Al respecto, señala:

Quando se dice que el valor en cambio de una mercancía es proporcional a su poder adquisitivo general, si la expresión tiene algún significado definido, debe implicar que mientras una mercancía continúa adquiriendo la misma cantidad de la masa de bienes, conserva el mismo valor en cambio. Si adquiere más, su valor se eleva proporcionalmente, y si adquiere menos, su valor baja en proporción.

Supongamos ahora que, como sucede continuamente, debido a mejoras de maquinaria, a la baja de las utilidades y al aumento de pericia, tanto en las fábricas como en la agricultura, una gran masa de artículos manufacturados puedan conseguirse con mayor facilidad que antes,... puede afirmarse, con visos de verosimilitud, que si a pesar de todos estos cambios un objeto valiese la misma cantidad de productos agrícolas y manufacturados de la misma clase y cada uno de ellos en la misma proporción que antes, se consideraría, prácticamente, por la misma sociedad, como con el mismo valor en cambio. En el supuesto que aquí hemos hecho, nadie vacilaría un momento en decir que los algodones, el lino, las sedas, los tejidos, etc., han bajado de valor, y sería una contradicción directa en los términos añadir que un objeto que valiese sólo la misma *cantidad* de estos artículos, que han bajado en valor declaradamente, no haya bajado también.

Sin embargo, no puede considerarse, con cierta propiedad, que el poder adquisitivo general que posee una mercancía determinada representa las variaciones de su valor en cambio, según el significado más usual asignado al término. El valor en cambio de una mercancía sólo puede ser proporcional a su poder adquisitivo general, en tanto los bienes con los que se cambia continúen consiguiéndose con la misma facilidad. Pero como se sabe por experiencia son pocas las mercancías que se consiguen siempre con la misma facilidad, se observa que cuando hablamos de las variaciones en el valor en cambio de una mercancía determinada nos referimos casi invariablemente a su poder adquisitivo surgido de causas intrínsecas.<sup>19</sup>

Las causas intrínsecas se refieren a aquellas que afectan el deseo de poseer y la dificultad de conseguir la posesión de una mercancía cualquiera. Cuanto más aumenten dichas causas, mayor poder adquisitivo tendrán los bienes para adquirir todos aquellos objetos que afectan el deseo de posesión. Por su parte, las causas extrínsecas de su poder adquisitivo son las que se refieren a la dificultad de conseguir la posesión de todas las mercancías por las que puede cambiarse la primera, en virtud de que mientras el deseo de poseerla y la dificultad para conseguirla no sufre alteración, su poder adquisitivo de otros bienes puede variar en cualquier grado, dadas las variaciones en el deseo de poseer y la dificultad de conseguir la posesión de todos los otros bienes por los que podría cambiarse.

Así, Malthus considera tres clases de valor: a) de uso, relativo a la utilidad intrínseca de un objeto; 2) nominal en cambio o precio; y 3) intrínseco en cambio, definido como el poder adquisitivo surgido de causas intrínsecas, o bien, el valor de un objeto cuando no se le añade nada más.

A partir de este punto, Malthus se plantea otro problema en el que la oferta y la demanda tienen efectos sobre el valor en cambio de los bienes, en los siguientes términos:

... considerando que el valor del dinero no sufre alteración, ciertos bienes llegan a ser de más difícil adquisición, debido a la escasez o al mayor costo de producción, el sacrificio de adquirirlos, si se hace, tiene que considerarse una prueba de mayor intensidad de la demanda, puesto que seguramente no

---

<sup>19</sup> Ibid, pp. 49-50

serían adquiridos más que por los que estén dispuestos y puedan sacrificar una mayor cantidad de dinero con objeto de obtenerlos.

De hecho, puede decirse que el dar un mayor precio por una mercancía en tanto que la dificultad de conseguir el dinero es la misma, implica necesariamente una mayor intensidad de la demanda; y que el verdadero problema es cuáles son las causas que determinan el aumento o disminución de esta intensidad de la demanda que se manifiesta en un alza o baja de precios.<sup>20</sup>

Bajo el supuesto de que la dificultad de producción o el estado de la oferta comparado con el de la demanda de un bien no varían en periodos breves, las causas que tienden a elevar su precio son el aumento en el número, las necesidades y los medios de que disponen los demandantes, o una deficiencia en la oferta; y las causas que lo hacen bajar son una disminución en el número, las necesidades y los medios de que disponen los demandantes, o una mayor abundancia en su oferta. En el primer caso, se está frente a una mayor intensidad de demanda y el segundo, una menor.

La propuesta de Malthus sobre el impacto de la demanda en el valor en cambio de una mercancía cualquiera, se hace evidente al modificarse el supuesto anterior. Por ejemplo, si se considera que el costo de producción de una mercancía se duplicara, la cantidad de ella que puede llevarse al mercado podría reducirse a la cantidad necesaria para satisfacer las necesidades del único individuo que pudiera y quisiera hacer el sacrificio para el logro de sus deseos al igual del doble que hacía antes, o mantenerse igual. El primero de los casos muestra que sólo uno de los originales demandantes puede y quiere hacer una demanda efectiva del bien y, el segundo, que todos los compradores estaban en esa situación pero que no era necesario hacer patente la intensidad de la demanda, en virtud de la facilidad con que se adquiría el bien. En este último caso, la oferta y la demanda efectiva se mantendrían, se pondría de manifiesto una mayor intensidad de la demanda, aumentaría el valor llevado al mercado para cambiarse por dicha mercancía, haciéndose evidente que sin la mayor intensidad de la demanda, la mercancía hubiera dejado de producirse, esto es, la disminución de la oferta dependería de la

---

<sup>20</sup> *Ibid.*, p. 54

disminución del deseo o capacidad de hacer un sacrificio mayor por obtener tal mercancía.

En caso de una reducción en los costos de producción, se tendría como resultado una baja en el precio en virtud de una abundancia, absoluta o relativa, de la oferta.

Entre las conclusiones a que Malthus arriba en este análisis, destaca:

Por lo tanto, es evidente que lo que hace subir los precios no es sólo la extensión de la demanda real, ni siquiera la extensión de la demanda real comparada con la extensión de la oferta real, sino aquel cambio en la relación entre demanda y oferta que hace necesaria la expresión de una intensidad mayor de la demanda, o la oferta de un *valor* mayor comparado con la *cantidad* ofrecida, con el objeto de dividir pacíficamente una producción real, o impedir que baje la producción futura de la misma clase.

Y del mismo modo, lo que hace bajar los precios no es simplemente la extensión de la oferta real, ni la extensión de la oferta real comparada con la extensión de la demanda real (que son generalmente iguales); la baja proviene del cambio en la relación de la oferta comparada con la demanda que hace necesaria una baja de precios para que pueda tener salida una abundancia temporal o impedir un exceso constante de la oferta que resulte de una disminución en los costos de producción sin una disminución proporcional en el precio del producto.<sup>21</sup>

Sobre este punto precisa que es la intensidad de la demanda, cuyo aumento supone la voluntad y el poder hacer un sacrificio mayor para obtener el objeto deseado, y no la simple extensión demanda, en términos de cantidad de mercancía; lo que eleva los precios.

Para Malthus, el principio dominante en la determinación de los precios es la oferta y la demanda, entendida en el sentido antes señalado, en tanto que los costos de producción influyen de manera secundaria, sólo en la medida en que afectan la relación ordinaria de la oferta respecto a la demanda.

---

<sup>21</sup> Ibid, p. 57

Por el lado de la oferta, los costos de producción se estiman como condición necesaria de la oferta de los objetos deseados y es, en este sentido, que ejercen su influencia en la determinación de los precios.

La oferta de mercancías está regulada por: 1) la cantidad, habilidad y dirección del esfuerzo realizado en la producción; 2) la ayuda que pueda obtener de acumulación de objetos previa; y 3) la abundancia o escasez de los materiales que tengan que emplearse y de los alimentos del trabajador.

Por lo anterior, para que una mercancía sea llevada al mercado se requiere cubrir las siguientes condiciones:

1) Que el trabajo que se gaste en ella reciba tal remuneración, en términos de cantidad de objetos deseables que se den a cambio de él, que suponga un aliciente al empleo de una cantidad suficiente de laboriosidad en la dirección requerida, pues sin tal remuneración adecuada la oferta de la mercancía bajará forzosamente.

*La remuneración del trabajo estará determinada, no por las cualidades intrínsecas o la utilidad de las mercancías producidas, sino por el estado de su demanda en comparación con su oferta, y, desde luego, por la demanda y la oferta de la clase de trabajo que los produce.*

2) Que la ayuda que pueda recibir el trabajador de la acumulación previa de objetos, que facilitan la producción —anticipos en maquinaria, alimentos y materiales—, se remunere de tal forma que continúe aplicándose a la producción de las mercancías requeridas.

El esfuerzo y la habilidad de los trabajadores empleados no serán necesariamente mayores que si hubieran trabajado sin ayuda y, por lo tanto, su remuneración en

dinero será casi la misma que antes y sólo dependerá de la clase de trabajo empleado, calculado por la demanda en dinero relativamente a la oferta en dinero.

Por su parte, las utilidades del capital son la remuneración que le corresponde por aquella parte de la producción con la que contribuyó el capitalista, calculada de la misma forma que la contribución al trabajador. Rechaza que las utilidades del capital sean una deducción al producto del trabajo, como lo presenta Adam Smith.

3) Que el precio de las mercancías sea tal que motive la continuidad de la oferta de alimentos y materias primas que usan los trabajadores y los capitalistas, considerando para ello la renta que corresponde a los terratenientes.<sup>22</sup>

Estas condiciones deben cumplirse para que toda sociedad obtenga la oferta ininterrumpida de casi la totalidad de las mercancías que requiere; en tanto que el precio que llena estas condiciones es lo que Smith denomina precio natural.

El precio corriente de cualquier mercancía sujeta a cambio se compone de tres partes: la que paga los salarios de los trabajadores empleados en su producción; la que paga las utilidades del capital, incluidos los anticipos para la producción; y la que paga la renta de la tierra; determinándose cada una de estas partes por las mismas causas que determinan el precio del todo. Los precios de mercado tenderán siempre a acercarse al precio natural.

Al modificar el supuesto de que el valor del dinero es constante, Malthus hace uso del concepto de demanda efectiva y acepta al trabajo como medida para representarla.

La introducción del primero deriva de la necesidad de representar y medir la demanda cuando tiene lugar algún cambio en el valor del dinero. Define como demanda efectiva de una mercancía:

---

<sup>22</sup> *Ibid.*, pp. 63-64

.... aquella que llena las condiciones naturales y necesarias de la oferta; o, como se le ha definido, es el sacrificio que tienen que hacer los demandadores para conseguir la oferta continua de la mercancía en las cantidades requeridas en cada caso.<sup>23</sup>

Si el dinero varía sustancialmente, no hay cantidad específica de dinero que pueda representar en forma alguna una demanda o un sacrificio determinados; en su lugar, es necesario considerar al trabajo como medida de valor. Tal propuesta es explicada de la forma siguiente:

Teniendo este fundamento sobre el que basarnos con todas las mercancías, a saber, la cantidad de trabajo que realmente se ha gastado en ellas, parece que la conclusión anterior es obligada; es decir, si cierta cantidad de trabajo representa y mide la demanda de una parte alicuota del valor de una mercancía, el múltiplo de esa cantidad de trabajo tiene que representar y medir la demanda del total; y como no hay más objeto que el trabajo que pueda representar y medir la demanda de esa parte alicuota del valor de una mercancía que consiste en trabajo inmediato, se sigue necesariamente que sólo el trabajo puede representar y medir la demanda total de una mercancía cuyo valor está formado por otros factores además de él.<sup>24</sup>

No obstante que el trabajo se acepta como medida para representar una demanda determinada ante cambios en el valor del dinero, Malthus lo rechaza como medida de valor en cambio de las mercancías. Al respecto señala que la cantidad de trabajo realmente empleado en la producción de mercancías no guarda ninguna de las dos características principales de una medida de valor: a diferencia del dinero, no mide el tipo a que se cambian entre sí las mercancías en el mismo momento y lugar, ni mide todas las dificultades a vencer ni los sacrificios realizados para obtener mercancías en el mismo o diferentes momentos y lugares, y tampoco permite establecer cuando dos o más mercancías han variado en sus relaciones mutuas, en cuál de ellas y en qué grado ha tenido lugar en cada una la variación.

---

<sup>23</sup> Ibid. pp. 67-68

<sup>24</sup> Ibid, p. 69

## Los salarios

De los argumentos expuestos, relativos a la teoría del valor y los precios, puede concluirse claramente que Malthus considera a los salarios como un precio determinado por la oferta y la demanda. Sin embargo, en el capítulo IV de los *Principios de Economía Política*, quedará en evidencia que, al igual que Smith y Ricardo, el autor estima que existe un mínimo determinado por las necesidades propias de subsistencia de los trabajadores, que debe observarse cualquiera que sea la oferta y la demanda de trabajo.

Asimismo, expone diversos hechos en los que queda de manifiesto la intervención estatal en la determinación de los precios, ya sea a través de los impuestos, las leyes de pobres o el establecimiento de normas que fijan el salario, respecto de las cuales se declara abiertamente en contra porque, en general, fijan el salario por debajo de lo que sería su precio de mercado. Alude, igualmente, a los subsidios parroquiales, a los que atribuye el mismo efecto negativo sobre los salarios que se pagan en el mercado.

De la revisión de este capítulo, se obtienen resultados importantes para ubicar a la pobreza como fenómeno económico.

Define a los salarios del trabajo como la remuneración que se concede al obrero por sus esfuerzos, mismos que pueden distinguirse en salarios nominales y reales. Los primeros aluden al pago en dinero y los segundos, a los artículos de primera necesidad, útiles y de lujo que los salarios en dinero le permiten comprar.

El precio en dinero del trabajo subirá si, en la sociedad, el poder adquisitivo de una cantidad dada de dinero aumenta del tal forma que puede adquirir más mercancías que exigen menos sacrificio de trabajo, utilidades, etc., del que hace falta para comprar el trabajo por el que este dinero había sido cambiado previamente. Si hubiera que realizar una mayor sacrificio para obtener esa

cantidad de dinero, ya sea por escasez de éste o abundancia de trabajo —que tiende a incrementar la competencia por el dinero y aumenta su valor—, el precio en dinero del trabajo disminuirá.

Sobre la determinación de los salarios, el autor apunta:

... cualquiera que sea el estado en que se encuentre la demanda efectiva de trabajo, es evidente que el precio en dinero del trabajo debe, en general, proporcionarse de una manera bastante exacta a los fondos de que depende para mantener la oferta necesaria. Es condición indispensable de esta oferta que el precio de los artículos de primera necesidad tenga influencia tan importante en el precio del trabajo. Hace falta una cierta cantidad de estos objetos de primera necesidad para que el obrero pueda mantener una población estacionaria, y una cantidad aún mayor para permitirle mantener una población creciente; en consecuencia, sea cual fuere el precio de los artículos de primera necesidad, los salarios en dinero del trabajador deben poder permitirle comprar esa cantidad, pues si no es así la oferta no puede tener lugar en la cantidad requerida.<sup>25</sup>

Esta necesidad de, en principio, mantener y de aumentar la población, hace que en la determinación de los salarios intervengan consideraciones que están fuera del mercado. Por otra parte, al referirse a la influencia de la oferta y la demanda sobre los salarios, la cual es más evidente en los salarios en trigo que en los salarios en dinero, Malthus refiere aspectos relativos a la distribución. Al respecto, escribe:

... Cuando las últimas tierras cultivadas de un país son fértiles y están bien explotadas, **dan un producto enorme, que hay que dividir entre las utilidades y los salarios; así pues, el alza o la baja de los salarios en trigo dependerá de la manera como se efectúe esta división y, sobre todo, de la abundancia del rendimiento agrícola...** La cuestión de si el obrero recibirá como promedio 8 ó 9 quintales, o cualquier otra cantidad intermedia, dependerá pues, de la oferta y la demanda de trigo comparada con la oferta y la demanda del trabajo, y es evidente que los trabajadores no podrán recibir durante mucho tiempo una cantidad mayor en los países en el que el trigo no tenga un valor esencialmente bajo, es decir, que no sea el producto de una pequeña cantidad de trabajo.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Ibid, pp. 183-184

<sup>26</sup> Ibid, p. 184

En Malthus resulta clara la acción constante y predominante de la oferta y la demanda en la determinación de los precios relativos del trabajo y las mercancías. No es la estima en que se tiene la habilidad e inteligencia de quienes ejercen ciertas profesiones o empleos, sino la escasez de profesionales u obreros hábiles y, en consecuencia, la escasez de los artículos que producen comparada con su demanda, lo que eleva su remuneración. Tampoco son los sentimientos humanitarios lo que impide que los salarios bajen de cierto nivel, pues si esto fuera así, apunta el autor, se debería intervenir antes de que se provoque el descenso para evitar "la muerte prematura de muchos individuos ocasionada por una alimentación malsana e insuficiente". Lo que prevalece como factor determinante son los fondos de mantenimiento del trabajo.

... Pero desgraciadamente, los impulsos de la humanidad no pueden cambiar los fondos de mantenimiento del trabajo. Mientras éstos sigan estacionarios, y las costumbres de la clases inferiores les lleven a suplir las necesidades de una población estacionaria con pocos gastos, los salarios de los trabajadores serán escasos; pero de todos modos no pueden caer por debajo de lo que se necesita, en las costumbres actuales del pueblo, para hacer subsistir a una población estacionaria, porque, por hipótesis, los fondos de mantenimiento del trabajo son estacionarios, no aumentan ni disminuyen; y, por consiguiente, el principio de la oferta y la demanda intervendrá constantemente para impedir que se den salarios capaces de ocasionar un aumento o una disminución de población.<sup>27</sup>

En esta cita se refiere a "las costumbres de las clases inferiores" que marcan los niveles aceptables de subsistencia de un lugar y momento dados. El autor no abunda en las causas que determinan las diferentes formas de subsistencias de las "clases bajas" de los diferentes países, supone que causas físicas como el clima y el suelo, y principalmente, causas morales, inciden en su definición.

Cualesquiera que sean estas causas, estima que los salarios reales elevados y el poder de compra de muchos artículos de primera necesidad pueden generar dos resultados distintos: 1) un aumento de la población, por el que los salarios se gastan en el mantenimiento de familias numerosas; y 2) una mejora sustantiva en

---

<sup>27</sup> Ibid, pp. 187-188

los alimentos, objetos útiles y de lujo de que gocen, sin una aceleración proporcional en el ritmo de crecimiento poblacional.

Estas reflexiones abren paso a consideraciones no económicas sobre la situación de los asalariados que resulta conveniente mencionar, entre las que destacan aspectos de carácter institucional relacionados con el problema de la pobreza.

... Al investigar las causas de esta diversidad de costumbres, podremos, por lo general, encontrar el origen de aquellas que, en los países viejos, producen el primer resultado indicado, en todas las circunstancias en que contribuyen a empobrecer a las clases inferiores, que les impiden o les quitan la voluntad de juzgar el porvenir pensando en el pasado y les predisponen a aceptar la sumisión a un nivel muy bajo de confort y responsabilidad a cambio de satisfacciones momentáneas; y las que producen en el segundo resultado pueden atribuirse a todas las circunstancias que tienden a elevar el carácter de las clases inferiores de la sociedad, que las hacen actuar como seres que "miran hacia adelante y hacia atrás", y que, por consiguiente, no se someten de buen grado a privarse a sí mismos y a sus hijos de los medios de ser respetables, virtuosos y felices.

Veremos que entre las circunstancias que contribuyen a formar el carácter descrito en primer lugar, las principales son el despotismo, la opresión y la ignorancia; entre las que contribuyen a formar la segunda clase de costumbres citadas se encuentra la libertad civil y política y la enseñanza.

Es indudable que la causa más decisiva de entre todas las que tienden a formar hábitos prudenciales entre las clases inferiores de la sociedad es la libertad civil. Ningún pueblo puede estar muy acostumbrado a formar planes para el futuro sin estar seguro que sus esfuerzos industrioses, si son honrados y leales, podrán producir todos sus efectos, y de que la propiedad que posee o que puede adquirir le será garantizada por un código de leyes justas, respetadas y aplicadas con imparcialidad. La experiencia ha demostrado que la libertad civil no puede estar asegurada de modo estable sin libertad política... que tiene que enseñar a las clases inferiores a respetarse a sí mismas, al obligar a las clases superiores a respetarlas...

... La educación sola puede hacer muy poco contra la inseguridad de la propiedad; pero fortifica poderosamente todas las buenas consecuencias que pueden esperarse de la libertad civil y política, que no se pueden considerar completas sin ella.<sup>28</sup>

Así, los resultados, favorables o desfavorables, derivados de salarios altos o de un rápido aumento del fondo de mantenimiento del trabajo, dependerán del sentido

---

<sup>28</sup> Ibid, pp. 190-191

en el que hayan sido determinadas “las costumbres del pueblo”, es decir, del marco institucional, en el que ocupan un lugar prominente los derechos de propiedad y el marco legal que los protege.

Malthus considera que para provocar un aumento rápido de la población es indispensable que exista una demanda abundante y persistente de trabajo, ajustada a la tasa de aumento de la cantidad y valor de aquellos fondos, provenientes del capital o de los ingresos, que realmente se emplean en el mantenimiento del trabajo. No considera que el aumento de la demanda de trabajo sea proporcional al aumento del capital o al aumento del valor en cambio del producto anual, sino que sólo es proporcional a los fondos de mantenimiento del trabajo, que consisten en artículos de primera necesidad y en medios disponibles para comprar alimentos, vestidos y habitación de las clases trabajadoras de la sociedad.

La formación de valor de dichos fondos depende de su precio y de su cantidad. Si se presenta un aumento en el precio de los artículos que componen este fondo, con poco o ningún aumento en la cantidad, se producirá, en la mayoría de los casos, un aumento casi proporcional de los salarios en dinero; en tanto que si se diera el caso de que disminuyera la cantidad de artículos de primera necesidad que los salarios en dinero pudieran comprar, la población dejaría de crecer y no existiría alza de precios capaz de provocar una demanda efectiva de trabajo.

Por otra parte, si la cantidad producida aumenta aceleradamente, de tal forma que su valor total disminuye en virtud del exceso de oferta, es posible que no se pueda comprar con ella tanto trabajo como en el año previo, y durante cierto tiempo habrá poca demanda de trabajo.

De la unión de estos extremos —aumento de valor sin aumento de cantidad y aumento de cantidad sin aumento de valor—, surgiría la situación ideal por la que

existe un punto medio en el que, con los recursos efectivos del país, el aumento de la riqueza y la demanda de trabajo alcanzarán un máximo.

### Las utilidades y los salarios

Respecto a la relación entre utilidades y salarios, Malthus hace una crítica a Ricardo relativa a la determinación de los salarios de acuerdo a la tasa de utilidades. Sobre este punto señala:

... En verdad si los salarios se calcularan del mismo modo que las utilidades, según proporción, sería verdad, como dice Mr. Ricardo, que los salarios no pueden ambos subir y bajar simultáneamente. Si subieran los salarios, las utilidades tendrían que bajar, y si los salarios bajasen, las utilidades tendrían que subir. Esta es una consecuencia necesaria del lenguaje adoptado. Pero me parece que Mr. Ricardo ha sido el primero que usó el término salarios en ese sentido. Es evidente que las utilidades y el interés se han medido siempre y tendrán que seguirse midiendo por proporciones; pero los salarios siempre se han calculado y siempre deberán calcularse por cantidad, ya sea por la cantidad de dinero que gana el trabajador, ya por la cantidad de artículos de primera necesidad y útiles que ese dinero le permite comprar;...

... vemos a menudo que se producen utilidades elevadas y salarios altos simultáneamente, lo mismo que utilidades bajas y pequeños salarios; al usar estas expresiones, alto y bajo, aplicadas a las utilidades, se refieren siempre a su tasa o proporción, y cuando se aplican a los salarios se refieren a su cantidad o monto.<sup>29</sup>

Malthus considera que la proposición que establece que las utilidades dependen de la proporción del valor de todo el producto que sirve para pagar los salarios del trabajo empleado para obtenerlo sólo es válida en los casos que conciernen al trabajo inmediato y a sus utilidades. De acuerdo con el autor, Ricardo, al aplicar esta proposición adopta dos supuestos erróneos: 1) que las mercancías cuya producción ha costado la misma cantidad de trabajo tendrán siempre, por término medio, el mismo valor; y 2) que el valor de la misma cantidad de trabajo varía en proporción a la parte del producto que se destina al pago del trabajador

---

<sup>29</sup> Ibid, pp. 219-220

—apartándose del supuesto valor constante del producto obtenido—, lo que resta determina la tasa de utilidades.<sup>30</sup>

Respecto al primer supuesto, refiere que las mercancías cuyo costo de producción es la misma cantidad de trabajo o el mismo valor de capital, están sujetas a grandes variaciones de valor en virtud de las distintas tasas y cantidad de utilidades que hay que agregar al trabajo acumulado e inmediato empleados para producirlas, para formar su valor. En cuanto al segundo, indica que por muy variable que sea la cantidad o proporción que se concede a cada trabajador, el valor de esa cantidad o proporción será siempre el mismo, aludiendo al valor del trabajo tipo, esto es, al promedio necesario para producir una clase de mercancía.

Las utilidades, entonces, estarán reguladas por el valor variable de la mercancía producida en comparación con el valor dado de cierta cantidad de trabajo empleado.

Así, propone como principio regulador de las utilidades el estado de la oferta y la demanda. Las variaciones en el valor del producto de la misma cantidad de trabajo, se deben a la abundancia o escasez de capital, incluyendo en éste los fondos de mantenimiento del trabajo, en comparación con el trabajo que se emplea. Esta causa influye considerablemente al conceder a los trabajadores una proporción mayor o menor del producto.

En caso que el capital y la producción aumentarán a un ritmo mayor que la oferta de trabajo, las utilidades registrarían una disminución progresiva hasta el punto en que cesara la posibilidad y el deseo de acumular; en tanto que los salarios aumentarían continuamente, los trabajadores se encontrarían en situación de continua mejoría mientras el capital siguiera aumentando.

---

<sup>30</sup> Ibid, pp. 246-247

Tanto el valor de las utilidades como el de los salarios estarían regulados por la oferta y la demanda. En el mercado se determinarán la tasa de utilidades que promueva la acumulación y la producción y el nivel de salarios del que dependerá, para quienes sólo pueden ofrecer su trabajo, los niveles de vida a los que puedan acceder y, asimismo, que influirán en la demanda efectiva que puedan ejercer.

### La demanda efectiva

No deja de resultar relevante que el desarrollo más completo del concepto de demanda efectiva lo realice el autor al explicar las causas del progreso de la riqueza.

Al establecer la distinción entre riqueza y valor, Malthus refiere con claridad el estímulo necesario para la producción, contexto en el que debe ubicarse la importancia que otorgará a la demanda efectiva. Al respecto, señala:

Por lo tanto, puede decirse que en la realidad *casi la única causa* de la existencia de la riqueza es, sin menor duda, el valor que se atribuye a las mercancías, o sea el sacrificio de trabajo o de valor en trabajo que la gente esté dispuesta a hacer para obtenerlas; y este valor se basa en las necesidades de la humanidad y en la adecuación de determinadas mercancías para satisfacerlas, aparte de las cantidades reales de trabajo que pueda haber costado su reunión o producción. Este valor es, no sólo el gran estímulo de la producción de toda clase de riqueza, sino el gran regulador de las formas y cantidades relativas en que existirá. No puede llevarse al mercado con regularidad ninguna riqueza a menos que una parte de la sociedad le atribuya un valor igual a su precio natural y necesario, y a menos que pueda y quiera hacer un sacrificio de igual magnitud para obtenerlo.... por otro lado, aumentará sin interrupción la cantidad de mercancías producidas mientras continúe subiendo la demanda de los que pueden y quieren darles un valor igual a su precio.

En resumen, los precios de mercado de las mercancías son causa inmediata de todos los grandes movimientos de la sociedad en la producción de riqueza... y sólo difieren de sus precios naturales y necesarios en la medida en que el estado *real* de la demanda y la oferta difiera de su estado *normal* y *medio*, por lo que se refiere a una mercancía concreta.<sup>31</sup>

<sup>31</sup> Ibid, pp. 254-255

Malthus identifica los siguientes factores como elementos que estimulan el crecimiento continuo de la riqueza:

- 1) El aumento de la población;
- 2) La acumulación o ahorro de ingresos para aumentar el capital;
- 3) La fertilidad del suelo;
- 4) La unión de la capacidad productiva con los medios para su distribución; y
- 5) El progreso técnico.

En atención al tema que nos ocupa, se destacará lo relativo a los primeros dos incisos. En cuanto al aumento de la población, señala que, aunque es factor importante y necesario para el aumento de la demanda, esta única circunstancia no basta para ser un estímulo para la generación de riqueza; más aún, la presión intensa de la población contra los límites de las subsistencias tiene efectos contrarios para el aumento continuado de la riqueza.

El elemento necesario para que el aumento de la población tenga un impacto positivo es la capacidad de ésta para adquirir los artículos de primera necesidad y útiles que desee poseer, esto es, su demanda efectiva.

Pero los que conocen la naturaleza de la demanda efectiva se darán perfecta cuenta de que, donde existe la institución de la propiedad privada y se satisfacen las necesidades de la sociedad por la industria y el cambio, por muy intensos que sean los deseos de cualquier persona de poseer las cosas necesarias, útiles y agradables para la vida, no contribuirá en modo alguno a su producción si no existe una demanda recíproca de algo que ésta posea. Un hombre que no posea más que su trabajo tendrá o no tendrá una demanda efectiva de productos, según exista o no exista una demanda de su trabajo por parte de quienes posean los productos. Y no puede haber nunca una demanda de trabajo productivo con vistas a la obtención de utilidades a menos que el producto que de él pueda obtenerse sea de mayor valor que el trabajo que lo obtuvo. No pueden emplearse en ninguna industria nuevos brazos por el solo hecho de que exista una demanda de sus productos por parte de las personas empleadas en ella... Tiene que existir algo en el estado anterior de la demanda o la oferta de la mercancía en cuestión, o en su precio, previa e independiente de la demanda ocasionada por los nuevos obreros, para justificar el empleo de un número mayor de hombres en su producción.<sup>32</sup>

<sup>32</sup> Ibid, p. 263

Disiente, asimismo, de las proposiciones de Say en el sentido de que no es posible que se de un *abarrotamiento* general de mercancías, en virtud de que las mercancías siempre se cambian por mercancías, la mitad de éstas proporciona un mercado para la otra mitad y, al ser la producción la única fuente de demanda, un exceso en la oferta de un artículo sólo demuestra la deficiencia en la oferta de algún otro, lo que hace imposible un exceso general.<sup>33</sup>

Sobre este punto, Malthus señala que no es cierto que las mercancías se cambien por mercancías; muchos productos se cambian directamente por trabajo productivo o por servicios personales, y esa masa de mercancías, comparada con el trabajo a que ha de cambiarse, puede bajar de valor como consecuencia de un *abarrotamiento*, igual que una mercancía en particular baja de valor por un exceso de oferta en comparación con el trabajo o el dinero.

En el mercado existiría una cantidad anormal de mercancías, toda vez que, como resultado de la acumulación de capital, las personas que prestaban servicios personales se habrían convertido en trabajadores productivos. La disminución del valor haría bajar las utilidades y la producción se detendría por algún tiempo. Esto es, de acuerdo con Malthus, un *abarrotamiento* general y no parcial.

La importancia que concede a la demanda efectiva en el aumento de la riqueza, se establece con claridad en la siguiente cita:

... si el estado de la demanda de mercancías fuera tal que el productor sólo obtuviese unas utilidades mucho menores que las normales, y los capitalistas no supieran dónde y cómo emplear con ventaja sus capitales, el ahorro de parte de los ingresos para aumentar los capitales sólo tendería a disminuir de un modo prematuro el motivo de la acumulación y a perjudicar aún más a los capitalistas, sin aumentar mucho un capital que ya fuera abundante y bueno.

Lo que se necesita en ambos casos, antes de aumentar el capital y la población, es una demanda efectiva de mercancías, es decir, una demanda hecha por aquellos que pueden y quieren pagar por ellas un precio adecuado, y aunque no es seguro que grandes utilidades vayan seguidas de un aumento de capital, o, por lo menos, no tanto como los salarios elevados van seguidos

---

<sup>33</sup> Ibid, p. 266

de un aumento de población, si se verá que sucede con más frecuencia de lo que parece... el aliciente natural y legítimo al aumento del capital es el aumento de la posibilidad y deseo de ahorrar ocasionado por la seguridad de obtener utilidades y la regularidad de su obtención; y, por muy poco parecidas que sean las circunstancias, tal aumento de la posibilidad y el deseo de ahorrar debe ir acompañado casi siempre por un crecimiento proporcional del capital.<sup>34</sup>

La demanda efectiva resulta así un estímulo para el aumento de la producción, la acumulación de capital, y, consecuentemente, el incremento de los fondos para el mantenimiento del trabajo que hace posible el aumento de la demanda de trabajo.

Por su parte, el aumento de los salarios en dinero contribuye al crecimiento de la demanda efectiva. Sobre este punto, Malthus critica la confusión de Ricardo al considerar como alza de los salarios lo que es en realidad una baja en el valor de los artículos de primera necesidad. Al respecto, señala:

Mr. Ricardo parece siempre pensar que al trabajador le es lo mismo poder comprar más artículos de primera necesidad por un aumento en el precio en dinero del trabajo, que por baja en el precio en dinero de las provisiones; pero aunque aparentemente estos dos casos producen iguales efectos, en realidad pueden ser, y son en general, esencialmente diferentes. **Un aumento en los salarios en dinero del trabajo implica por lo general una distribución tal de la riqueza efectiva, que ésta adquiere un valor mayor para asegurar el empleo de todas las clases trabajadoras y para crear una demanda de más producción, y del capital que la obtiene. En pocas palabras, es prueba infalible de salud y prosperidad.** Mientras que una baja general en el precio en dinero de los artículos de primera necesidad proviene a menudo de una distribución tan defectuosa de la producción del país, que no puede conservar su valor general; en cuyo caso, en las circunstancias más favorables, es inevitable un periodo temporal de falta de empleo y miseria; y, en muchos casos, esta baja del precio en dinero de los artículos de primera necesidad es el séquito de una falta permanente de empleo y de la miseria más espantosa, como consecuencia de una riqueza en retroceso y permanente disminución.<sup>35</sup>

Malthus identifica la miseria de las "clases inferiores" con salarios bajos, resultado de una deficiente demanda efectiva que provoca una oferta de trabajo relativamente alta respecto de la demanda de trabajo.

<sup>34</sup> Ibid. pp. 276-277

<sup>35</sup> Ibid. p. 329

La determinación de los salarios por el mercado es el principio fundamental, mismo que presenta a la remuneración del trabajo como un precio. Las consideraciones que hace sobre el establecimiento de un mínimo del cual no pueden bajar los salarios, no modifican este principio. Este mínimo resulta de las costumbres del lugar y momento determinados; no alude a un proceso de negociación, pues claramente establece que los trabajadores no pueden incidir en la determinación de la demanda de trabajo, la cual corresponde exclusivamente a los capitalistas.

Las utilidades del capital están, igualmente, determinadas por la oferta y la demanda, y a partir del estado en que se encuentre esta relación, el valor del producto generado se dividirá entre salarios, utilidades y rentas; indicando con ello que en el mercado se generan fenómenos distributivos.

Las alzas y bajas de los salarios tienen efectos directos en los niveles de vida de las clases trabajadoras, que se hacen patentes en la capacidad de éstas para ejercer una demanda efectiva de mercancías para satisfacer sus necesidades.

Preocupado por el aumento de la población sin que éste sea acompañado de un incremento en el ritmo de acumulación de capital y de los fondos para el mantenimiento del trabajo, señala al final de su obra, que no hay peor mal para la población que periodos momentáneos de bonanza que propician su crecimiento, dada la mayor demanda de trabajo y el incremento de los salarios. 16 ó 18 años después, cuando los menores son adultos, tal situación ya no será la que prevalezca y esa mayor población, presionará a la baja los salarios. Al hacer esta reflexión, Malthus pone atención en la felicidad e infelicidad de las personas, una especie de llamado para fortalecer los sentimientos humanitarios en el estudio de la economía.

Los escritores teóricos olvidan con demasiada facilidad estos intervalos; pero ocho o diez años que se repitan con cierta frecuencia son periodos de consideración en la vida humana. Significan un lapso demasiado grande de felicidad o miseria según sean prósperos o adversos, y al terminar dejan al

país en un estado muy distinto de aquel en que estaba. En tiempos de prosperidad las clases mercantiles ganan a menudo grandes fortunas que contribuyen mucho a asegurarlas contra el futuro. Pero **por desgracia las clases trabajadoras, aunque participan de la prosperidad general, no lo hacen tanto como de la adversidad general. En periodos de salarios bajos pueden llegar a padecer la mayor miseria, y no encuentran una compensación adecuada en los periodos de salarios altos. Las fluctuaciones les aportan más mal que bien. Y para conseguir la felicidad de la mayoría de la sociedad debemos tender, en la medida de lo posible, a conservar la paz y un gasto uniforme.**<sup>36</sup>

Los efectos de los periodos de empobrecimiento de la clases trabajadoras parecen tener carácter acumulativo.

El "círculo virtuoso" de la economía requiere de una demanda efectiva de producto tal que incentive la acumulación de capital, la generación de mayor producto, el incremento de la demanda de trabajo y el aumento de la población; este último acompañado de un incremento de la demanda efectiva que presenten las clases trabajadoras. En estas circunstancias favorables, salarios y utilidades pueden presentar alzas, y no una relación de signo contrario.

### **Balance sobre la dicotomía**

Al proponer una relación inversa entre salarios y pobreza, Malthus plantea una contradicción al referir, por una parte, que un aumento de los salarios conduce a un incremento del valor de la riqueza efectiva que, a su vez, propicia el empleo de "todas las clases trabajadoras" y una mayor demanda de producto —proceso que en su conjunto favorece la acumulación de capital— y; por otra parte, establecer que los salarios, cualquiera que sea el estado de la demanda efectiva de trabajo, deben establecerse en proporción a los fondos de mantenimiento del trabajo que, por hipótesis, son estacionarios.

---

<sup>36</sup> Ibid, p. 365

Así, un aumento de los salarios que favorecería el incremento de la demanda efectiva de bienes y la elevación de los niveles de bienestar de la población; afectaría negativamente al empleo; en virtud de los fondos de mantenimiento del trabajo se distribuirían entre menos personas.

El carecer de empleo cancela, para quienes no poseen más que su trabajo, toda posibilidad de consumo. Para estas personas, el trabajo constituye la forma a través de la cual pueden participar en la distribución del producto generado en el mercado. Salarios altos que propicien un descenso en la demanda de trabajo, suponen una relación directa, y no inversa, con la pobreza.

Las conclusiones a las que llega Malthus cuando analiza la determinación de los salarios dados los fondos de mantenimiento del trabajo y la demanda efectiva como factor que estimula el crecimiento continuo de la riqueza; son, pues, contradictorias. Nuevamente, el signo de la relación entre salarios y empleo pone en evidencia que el planteamiento del autor da lugar a una dicotomía: por una parte, salarios bajos permiten distribuir los fondos para el mantenimiento del trabajo entre el mayor número de personas y, al mismo tiempo, propician una reducción de la capacidad de hacer efectivos los deseos de consumo de los trabajadores, esto es, inciden negativamente en sus niveles de bienestar.

### I. 3 DAVID RICARDO

En *Principios de Economía Política y Tributación*, Ricardo establece diferencias respecto a Smith en lo relativo a la teoría del valor y, al profundizar en estas diferencias, no se hablará más de convenios en la determinación del salario y se establecerá con claridad la oposición a la legislación que norma la determinación del salario.

En el capítulo 1, Ricardo establece que el valor de una mercancía, es decir, la cantidad de cualquier otra por la que puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se requiere para su producción y no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo. Cualquier aumento en la cantidad de trabajo requerido para la producción de un bien, aumenta el valor de cambio de éste, así como cualquier disminución debe reducir su valor.

En este capítulo, reconoce la precisión con que Smith determina la fuente originaria del valor que es el trabajo, pero critica que lo emplee como patrón de medida de valor, en términos no de la cantidad de trabajo empleada en la producción de cualquier objeto, sino la cantidad que puede ejercer su capacidad adquisitiva en el mercado; señalando que el hecho de que el trabajo de un hombre evolucione y sea doblemente eficiente, y produzca el doble de la cantidad de un bien, no significa que ahora deba recibir el doble de la cantidad que antes recibía.

Si esto fuera cierto, si la recompensa del trabajador estuviera siempre en proporción a lo producido por él, la cantidad de trabajo empleado en un bien, y la cantidad de trabajo que este mismo bien adquiriría serían iguales, y cualquiera de ellas podría medir con precisión las variaciones de otras cosas: pero no son iguales; en muchas ocasiones, la primera es bajo muchas circunstancias una norma invariable, que indica correctamente las variaciones de las otras cosas; la última está sujeta a tantas fluctuaciones como experimenten los bienes que con ella se comparen...

... ¿Acaso el valor del trabajo no es igualmente variable, afectándose no sólo como las demás cosas, por la proporción entre la oferta y la demanda, que varía de modo uniforme con cada cambio de situación en la comunidad, sino también por el precio variable de los alimentos y otros bienes necesarios en adquirir, en los cuales se gastan los salarios del trabajo?<sup>37</sup>

A partir de esta crítica, establece que la cantidad comparativa de bienes producidos por el trabajo es la que determina su valor relativo presente o pasado, y no las cantidades comparativas de bienes que se entregan al trabajador a cambio de su trabajo. Una reducción del valor del trabajo resultado de una oferta abundante de cereales y demás productos indispensables para el trabajador,

<sup>37</sup> David Ricardo, **Principios de Economía Política y Tributación**, Fondo de Cultura Económica, México, 1ª edición, 5ª reimpresión, 1994, pp. 11 y 12.

estimulada por una mayor facilidad para su producción, significa que estos productos tiene un valor más bajo por la menor proporción de trabajo empleado en su producción y ello redundaría en una disminución del valor real del trabajo, al facilitar la manutención del trabajador. Disiente, así, de las proposiciones de Smith y Malthus, por las que establecen que en esa circunstancia lo que ha disminuido en valor es el oro, en tanto que el valor del trabajo y otros bienes se mantiene estacionario.

Impugno ahora esta opinión. Advierto que precisamente, como en el caso del oro, la causa de la variación entre los cereales y otras cosas es la menor cantidad de trabajo necesario para producirlos; por tanto, en buena lógica, me veo obligado a llamar a esa variación de los cereales y el trabajo una reducción de su valor, y no elevación del valor de las cosas con las que fueron comparadas. Si tuviera que contratar un trabajador por semana, y en vez de pagarle diez chelines le diera ocho, no habiendo ocurrido ninguna variación en el valor del dinero, el trabajador podría obtener probablemente más alimentos y productos necesarios con sus ocho chelines, que antes con sus diez: sin embargo, esto no se debe a un incremento real de su salario, como mencionaron Adam Smith y, más recientemente el Sr. Malthus, sino a una disminución del valor de las cosas en que gasta su salario, cosa totalmente distinta; empero, si llamo a esto una reducción del valor real de los salarios, se me dice que adopto un lenguaje nuevo e inusitado, irreconciliable con los verdaderos principios de la ciencia. En mi opinión, el lenguaje inusitado, que es, además, incongruente, es el que usan mis antagonistas.<sup>36</sup>

En este mismo capítulo establece que las distintas remuneraciones que corresponden a diversas calidades de trabajo, no son causa de variación en el valor relativo de los bienes; que el valor de los bienes es afectado tanto por el trabajo inmediato como por aquél que se hubo empleado en la elaboración de herramientas, instrumentos y edificios; y que el principio de que el valor de un bien no varía con el aumento o reducción de los salarios es modificado por la durabilidad desigual del capital y con la desigual rapidez con que regresa a quien lo emplea. Sobre este último punto señala:

... un aumento de los salarios de los obreros no afectaría igualmente a los bienes producidos con maquinaria de consumo rápido y a los bienes producidos con maquinaria de consumo lento. En la producción de los primeros una gran proporción de trabajo quedaría transferida continuamente al bien producido; en la otra, la transferencia sería mínima. Por tanto, cada

---

<sup>36</sup> Ibid, p. 15

aumento de salarios o, lo que es lo mismo, cada reducción de las utilidades, amenguaría el valor relativo de los bienes producidos con un capital de índole durable, y elevaría proporcionalmente los producidos con un capital menos perecedero. Una reducción de los salarios ocasionaría exactamente el efecto contrario.<sup>39</sup>

Al referirse a los precios naturales y de mercado, Ricardo advierte que el utilizar la cantidad comparativa de trabajo necesario para la producción de un bien como regla que determina las cantidades respectivas de bienes por la que pueden ser cambiadas por otros, no significa que niegue las **desviaciones accidentales y temporales**, de los precios de mercado respecto de los naturales. Estas desviaciones, señala Ricardo permiten, al aumentar o disminuir el precio, que las utilidades se eleven o reduzcan por debajo de su respectivo nivel general, y el capital sea invitado a participar o a abandonar el empleo donde ocurrió la variación.

Los movimientos de capital de actividades menos provechosas a otras con mayores ventajas, tienden a igualar la tasa general de utilidades y ajusta el valor de cambio de los bienes.

Define el precio natural, de la siguiente manera:

... Al hablar, pues, del valor en cambio de los bienes, o del poder adquisitivo que posee cada bien, se tratará siempre del poder que poseería si no se viera perturbado por una causa accidental o temporal, o sea que se tratará siempre de su precio natural.<sup>40</sup>

En el caso de la mano de obra, su precio natural es aquel que permite a los trabajadores subsistir y perpetuar su "raza", **sin incremento ni disminución**; y depende del precio de los alimentos y demás bienes necesarios y comodidades para el sostén del trabajador y su familia. Si el precio de estos alimentos y bienes aumenta, aumentará el precio natural de la mano de obra, y disminuirá en caso contrario.<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup> Ibid, p. 30

<sup>40</sup> Ibid, p. 70

<sup>41</sup> Ibid, p. 71

Al referirse al precio de mercado señala:

El precio de mercado de la mano de obra es el precio que realmente se paga por ella, debido al juego natural de la proporción que existe entre la oferta y la demanda; la mano de obra es costosa cuando escasea, y barata cuando abunda. Por más que el precio de mercado de la mano de obra se desvíe de su precio natural, tiende, al igual que los bienes, a conformarse con él.<sup>42</sup>

Al igual que Smith, considera que el incremento y reducción de los salarios da lugar a un mecanismo natural de control de la población. En la bonanza, ésta aumentará, pero una mayor población redundará en menores salarios, incluso inferiores a los que prevalecían antes de la etapa "florecente". Al caer el precio de mercado de la mano de obra por debajo del precio natural, las privaciones a que se verán sometidos los trabajadores, reducirán su número. Sólo después de que esto haya ocurrido, de que la demanda de mano de obra aumente o de que el precio de mercado de la mano de obra alcance su precio natural, podrán los trabajadores recuperar "las comodidades moderadas" de la situación previa.

Si en una sociedad, el incremento del capital es constante y gradual, la demanda de mano de obra puede estimular constantemente el incremento demográfico.

Ricardo define al capital como "aquella parte de la riqueza de la nación que se emplea en la producción, y comprende los alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquinaria, etc., necesarios para dar efectividad al trabajo".<sup>43</sup> Éste puede aumentar su cantidad y su valor, cuando la producción adicional requiere de mayor mano de obra, o bien, la cantidad de capital puede aumentar aunque ni en su totalidad ni parte de él tengan más valor que antes, incluso puede ser menor en caso de que la producción adicional se realice con apoyo de maquinaria sin que se aumente la mano de obra o que ésta se reduzca.

En el primer caso, el precio natural de la mano de obra, que siempre depende de los precios de los alimentos, vestidos y otros artículos de primera

---

<sup>42</sup> Ibid, pp. 71-72

<sup>43</sup> Ibid, p. 72

necesidad, aumentará; en el segundo, permanecerá estacionario, o disminuirá; pero en ambos casos aumentará la tasa de mercado de los salarios, porque el incremento de la demanda de mano de obra será proporcional al incremento del capital; la demanda de los que tendrán que realizar el trabajo correspondiente estará en proporción a dicho trabajo.

En ambos casos el precio de la mano de obra aumentará hasta llegar a ser superior a su precio natural, y en ambos casos tenderá a conformarse a su precio natural, pero en el primer caso esa aproximación se efectuará con mayor rapidez...<sup>44</sup>

Una mejora de la sociedad, provocada por cualquier incremento de capital, incrementará los salarios de mercado de la mano de obra y la permanencia de dicho aumento depende de que se incremente el precio natural de la misma que, a su vez, depende del aumento en el precio natural de los productos en los que gasta su salario. Ello no implica que el precio natural de la mano de obra, aún determinado en alimentos y bienes esenciales, sea fijo o constante, éste varía en un mismo país en distintas épocas, y depende, esencialmente, de los hábitos y costumbres de la gente.

Esta anotación de Ricardo resulta de especial importancia, porque implica una determinación cultural, una convención socialmente aceptada, de los mínimos necesarios para la manutención del trabajador y su familia, que no es definida por la oferta y la demanda. La canasta de bienes a partir de la cual se configura el precio natural de la mano de obra supone una convención aceptada por trabajadores y capitalistas.

Ricardo, señala que, independientemente de las variaciones del valor de la moneda, los salarios estarán sujetos a alzas o bajas debido a: 1) la oferta y demanda de la mano de obra y, 2) los precios de los bienes en los que el trabajador gasta su salario.

En caso de que la población presionara sobre los medios de subsistencia, las únicas soluciones viables serían una reducción de la cantidad de habitantes o una

---

<sup>44</sup> Ibid, p. 73

acumulación más rápida de capital. Esta última depende de la capacidad productiva de la mano de obra.

Los salarios, sujetos a las regulaciones de la oferta y la demanda, tendrán una tendencia a la baja por el progreso natural de la sociedad, en virtud de que la oferta de mano de obra aumentará a una tasa mayor que la demanda.

Al referirse al problema distributivo, a partir del análisis que hace suponiendo un incremento de la población que genere un aumento en los precios de los bienes necesarios, dado que se requiere ocupar mayor mano de obra para su producción, Ricardo concluye lo siguiente.

Resulta, entonces, que aun cuando el obrero reciba una remuneración menor, ese aumento de su salario disminuirá necesariamente las ganancias del fabricante, pues sus bienes no serían vendidos a precios más altos, aunque, por otra parte, aumentaría el costo de producción...

Por tanto, la misma causa que hace crecer la renta, o sea la creciente dificultad de proveerse de una cantidad adicional de alimentos por la misma cantidad proporcional de trabajo, elevará también los salarios; por consiguiente, si el dinero tuviera un valor invariable, tanto la renta como los salarios tendrían una tendencia al alza, junto con el aumento de las riquezas y de la población.

Existe, sin embargo, una diferencia esencial entre el alza de la renta y el alza de los salarios. **El alza en el valor monetario de la renta se acompaña siempre de una mayor participación en el producto;** no sólo aumenta la renta monetaria del terrateniente, sino también aumenta la renta expresada en cereal; poseerá mayor cantidad de cereales y cada medida de capacidad de grano podrá cambiarla por una cantidad mayor de todos los otros bienes cuyo valor no ha aumentado. **El destino del labrador será menos afortunado; recibirá mayor salario monetario, es verdad, pero verá reducido el valor expresado en cereales; y no sólo verá deteriorado el valor en cereales, sino también su situación general, por la dificultad que encontrará para mantener la tasa de salarios en el mercado por encima de su tasa natural...**<sup>45</sup>

El aumento en los salarios responde, generalmente, al aumento de las riquezas y del capital que generan una nueva demanda de mano de obra, la cual, invariablemente, estará acompañada de un aumento en la producción de bienes.

---

<sup>45</sup> Ibid, pp. 77 y 78

Al referirse al impacto del aumento de los salarios en el precio de los bienes, señala:

... en el caso supuesto, al decir que aumentaría el precio de los bienes por causa del aumento de los salarios, incurriríamos en una positiva contradicción, puesto que primero afirmamos que subirá el oro en su valor relativo a consecuencia de la demanda, y luego aseveramos que bajará su valor relativo por el aumento en los precios, dos efectos totalmente incompatibles uno con otro. Decir que los bienes han subido de precio equivale a afirmar que el valor relativo del dinero ha bajado, ya que el valor relativo del oro se estima en su relación con los bienes. En el supuesto caso de que aumentara el precio de todos los bienes, no podría venir el oro del exterior para comprar esas mercancías caras, sino que saldría del país al extranjero para ser empleado ventajosamente en la adquisición de productos de otro país, donde son relativamente más baratos. Resulta, por tanto, que **el aumento de los salarios no incrementará el precio de los productos**, ya sea que se importe o se produzca en el país mismo, el metal de que está acuñado el dinero. No es posible que aumente al mismo tiempo el precio de todas las mercaderías sin que aumente la cantidad de dinero...<sup>46</sup>

Una vez expuestas las leyes que rigen al salario, Ricardo concluye que, al igual que los demás contratos, los salarios se deberían dejar a la libre competencia del mercado y no ser controlados ni intervenidos a través de la Legislación.

Advierte que los estados de bonanza y miseria de las clases trabajadoras están vinculadas con los salarios altos y bajos, respectivamente; si bien las desviaciones del precio del mercado de la mano de obra, por más grandes que sean, siempre tenderán a coincidir con el precio natural. En cuanto a la situación de pobreza, señala que:

Cuando el precio de mercado de la mano de obra es inferior a su precio natural, la condición de los trabajadores es de lo más misera: la pobreza los priva de aquellas comodidades que la costumbre convierte en necesidades absolutas. **Sólo después de que sus privaciones han reducido su número**, de que la demanda de mano de obra haya aumentado, o de que el precio de mercado del trabajo se haya elevado hasta su precio natural, tendrá el trabajador las comodidades moderadas que le proporcionará la tasa natural de salarios.<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> Ibid, p. 80

<sup>47</sup> Ibid, p. 72

Se tiene, pues, la certeza de que el mercado es capaz de corregir la situación por la cual los salarios se ubican por debajo del precio natural del trabajo, en particular, y de promover el incremento de la riqueza, en general. Por ejemplo, al referirse al caso de un país con tierras fértiles pero en el que la población ya ejerce presión sobre los medios de subsistencia, Ricardo aludirá a rigideces institucionales para explicar la situación adversa que sufre la población:

En países donde existe abundancia de tierras fértiles, pero donde por ignorancia, desidia y barbarie de sus habitantes éstos se exponen a los males del hambre y la necesidad, y donde, según hemos advertido ya, la población ejerce presión sobre los medios de subsistencia... el mal procede de un mal gobierno, de la inseguridad de la propiedad y de la falta de educación en los habitantes de toda la escala social. Para ser más felices requieren únicamente ser gobernados mejor, y mejor instruidos, ya que el aumento de capital sería el resultado inevitable, después del incremento de la población. Ningún aumento de la población puede ser nunca demasiado grande, pues correlativamente la capacidad de producción sería mayor.<sup>48</sup>

En las sociedades donde los trabajadores presentan necesidades mínimas, donde se satisfacen gran parte de ellas con los alimentos más baratos, éstos se encontrarán expuestos a “las mayores vicisitudes y miserias”, desamparados y ante la carencia de su principal artículo de subsistencia, habrá pocos sustitutos de los que puedan valerse, y su escasez irá “emparejada con todos los perjuicios que trae consigo el hambre”. Resulta evidente que en este caso el precio natural del trabajo es tan bajo que cualquier reducción conduce a una situación de miseria.

Así, la remuneración del trabajo, en Ricardo, está sujeta a las leyes de oferta y demanda, pero participan en su determinación otros factores relativos a la convención socialmente aceptada de los bienes necesarios para la manutención del trabajador y su familia —que constituyen el precio natural del trabajo—, así como el progreso tecnológico de la sociedad. A partir de su teoría del valor, se abre paso la concepción del valor real del salario que adoptará la escuela neoclásica, así como la conclusión de que el Estado no debe intervenir en la determinación del

---

<sup>48</sup> Ibid, p. 75. En la primera edición de la obra, Ricardo escribió: “En el primer caso, la miseria se debe a la inactividad de la población. Para ser más felices sólo necesitan ser estimulados a la acción, con tal esfuerzo, ningún aumento de la población...”

salario. No obstante, no puede afirmarse que el salario en Ricardo sea un precio puro, pues en su determinación participa un mínimo socialmente establecido que constituye la canasta de bienes, a partir de la cual se determina el precio natural del salario.

En el mercado se definirá el nivel del salario por encima o por debajo de ese nivel, es decir, su mayor o menor participación en el valor generado en el proceso de producción, en detrimento o a favor de las ganancias; es decir, el mercado genera efectos distributivos.

### **Balance sobre la dicotomía**

Al igual que Smith y Malthus, Ricardo identifica la bonanza de las clases trabajadoras con salarios altos, esto es, por encima de su precio natural. Esta situación es provocada por un descenso de la oferta de trabajo o un incremento de la demanda de trabajo, favorecido este último por una acumulación más rápida de capital, misma que depende del aumento de la productividad de la mano de obra.

Por otra parte, una situación caracterizada por salarios altos es transitoria: el salario, como los otros precios del mercado, tienden a conformarse con su precio natural. Los salarios altos provocan un descenso en la demanda de trabajo y, por su parte, el desempleo generará un estado de privación entre los que, dependiendo exclusivamente de su trabajo para obtener ingresos, no puedan contratarse.

Así, es evidente que cuando se considera la capacidad de consumo de las remuneraciones del trabajo, se concluye que la relación entre salarios y pobreza es inversa; sin embargo, este resultado no puede sostenerse cuando se reflexiona en términos del empleo, toda vez que la demanda de trabajo se incrementa cuando los salarios son bajos.

Los salarios bajos, esto es, menores al precio natural del trabajo, permiten que un mayor número de personas cuenten con empleo; si bien, las remuneraciones que perciben no aseguran el acceso a bienes y servicios necesarios para mantener los niveles mínimos de bienestar.

Encontramos, entonces, que en Ricardo se presenta nuevamente la dicotomía que resulta de la relación inversa entre salarios y empleo, por una parte, y salarios y pobreza, por la otra.

Finalmente, cabe mencionar que la oposición de Ricardo a las Leyes de pobres se funda en el convencimiento de que el mercado es capaz de corregir las desviaciones de la relación óptima de precios, de acuerdo a la oferta y la demanda. En el caso de los salarios, acepta que su baja conducirá a una disminución de la población, sin ningún cuestionamiento ético al respecto. Estima que las Leyes de pobres han contribuido a mantener alta la tasa de nacimientos y esto, lejos de corregir la situación de los pobres, actúan en detrimento de la condición tanto de los hombres ricos como de los pobres.

#### **1.4 JAMES MILL**

La obra de James Mill, *An essay on the impolicy of a bounty on the exportation of grain*, aborda la cuestión de los salarios a partir de hipótesis relativas a la población, a la producción de alimentos y sus efectos en los precios de los bienes necesarios para la manutención de los trabajadores.

Respecto a la población, refiere:

No proposition is better established than this, that the multiplication of the human species is always in proportion to the means of subsistence. No proposition too is more incontrovertible than this, that the tendency of human species to multiply is much greater than the rapidity with which it seems

possible the produce of the earth for their maintenance... What is the consequence of this great law of society, but that the production of corn creates the market of corn? Raise corn as fast as you please, mouths are producing still faster to eat it. Population is invariably pressing close upon the heels of subsistence; and whatever quantity food be produced still greater than the supply. The exportation of corn, therefore, it is not so very simple a thing as the advocates for the bounty wish to make it appear...<sup>49</sup>

Bajo esta hipótesis, James Mill señala que el mercado doméstico siempre será suficiente para absorber la producción de granos y al mercado externo sólo deben canalizarse la oferta excedente de un año extraordinario en la producción agrícola, declarándose contrario a la prima de exportación otorgada a los productores de grano, cuyo objetivo es prevenir una disminución en el precio del grano que de otra forma se produciría en circunstancias comunes de competencia.

El alto precio del grano, generado de esta forma, eleva de inmediato los beneficios del capital y trabajo agrícolas sobre la tasa ordinaria de ganancia en otros sectores. Esta situación no será permanente, la elevación de la tasa de ganancia en el sector agrícola creará competencia, habrá más personas que deseen participar en la producción agrícola, rentarán nuevos terrenos a los tenedores de tierra y la agricultura se verá animada por unos años para regresar nuevamente a la situación inicial. Sus únicos efectos serán el incremento en el valor de la tierra y en el precio del grano, la tasa de beneficios del sector agrícola regresará al nivel de la tasa general de la economía y la prima no tendrá efectos permanentes en el incremento de la producción de granos, sino exclusivamente en trasladar el dinero a los bolsillos de los tenedores de tierra, tomándolo del resto de las clases sociales.

Respecto a los salarios monetarios, apunta:

... No proposition is established more thoroughly to the conviction of those who have studied the scientific principles of political economy than this; that the money price of corn, regulates the money price of anything else. The wage of

<sup>49</sup> James Mill, "An essay on the impolicy of a bounty on the exportation of grain and on the principles which ought to regulate the commerce of grain", Londres, 1804 en *History of British Economic Thought. The Economics of Manchester School*, Routledge Thoemmes Press, Gran Bretaña, 1993, pp. 23-24

common labourer may in general be reckoned this maintenance. He must earn sufficient quantity of corn to feed himself, otherwise he cannot exist. If he is paid in money, the sum of money he daily receives must always be equivalent to the quantity of corn he must use. If the price of the corn is high he must receive the greater sum of money, as his day's wage, to buy it... The money price of labour therefore entirely regulated by the money price of corn.<sup>50</sup>

El autor llega a esta conclusión a partir del siguiente razonamiento: las mercancías son productos simples de la tierra o bienes manufacturados; los precios monetarios de los primeros están determinados por el precio del grano (cereal) y el precio de los segundos es determinado por tres partes que son el precio de las materias primas, los salarios del trabajo y las ganancias del capital. Las dos primeras partes están reguladas por el precio del grano y crecerán en proporción exacta a éste, lo que provocará un incremento en el capital circulante, en virtud de que la cantidad de este último en cada sector manufacturero es proporcional al valor de las materias primas y los salarios de los trabajadores del sector.

Así, el efecto de la prima a la exportación será elevar el valor real del grano, disminuir el del dinero, en virtud de que una misma cantidad de éste pagará ahora menos cantidad de grano y de otras mercancías. Respecto a los efectos sobre el salario, apunta que el incremento, entonces, será solo nominal. El incremento real de los salarios es generado por el incremento de la demanda de trabajo. En esta reflexión, el autor retoma las propuestas de Smith sobre el estado estacionario y el progresivo de la economía.

... When a country is stationary the wages of labourer are sufficient to maintain him, and to preserve the number of labourers from decreasing, and no more. In this state of things the author (Smith) allows, and it is very certain, whether he allows it or not, that every increase in money price of the article by which the labourer is maintained must be accompanied by a correspondent rise in his wages. This rise however is merely nominal. The reward of his labour, the quantity of maintenance which he can command is the same as ever. It is the money price, therefore, Smith says, and not the real price which is affected by the money price of corn. When from this state a country begins to advance, the demand for labour increases; those who want to employ it bid against one another; and the wage of labour rise. This is an increase in the real price of labour, in the quantity of maintenance which the labourer can command. It is

---

<sup>50</sup> Ibid, pp. 36-37

in general, a rise in the money price at the same time. The fluctuations in the value of money are in general slow, and the changes in the course of a few years are scarcely perceptible...<sup>51</sup>

Si la prima a la exportación de grano no existiera y prevaleciera la competencia, concluye el autor, el precio del grano se reduciría, impactando en el mismo sentido al precio del trabajo y de todo los bienes en general; el trabajador se encontraría tan "rico" como antes, podría comprar la misma cantidad de bienes.

### **Balance sobre la dicotomía**

Al tener como centro de la discusión el impacto de la intervención de la legislación en el mercado de granos —la prima a la exportación—, la forma de abordar el tema de los salarios por parte de James Mill, resulta parcial. No obstante, se aprecia claramente que considera que éste se determina por el valor de los bienes que el trabajador requiere para su manutención. De manera similar a Smith, señala que los salarios del trabajo participan en la formación de los precios de los bienes generados, con lo que pone en evidencia que la determinación de los salarios está ligada al tema de la distribución, si bien no ahonda en él, excepto en el caso de los beneficios del capital agrícola en detrimento del resto de los agentes de la producción en virtud de la prerrogativa que les significa el mecanismo por el cual se mantiene artificialmente alto el precio del grano.

James Mill es un partidario de la libre competencia, la identifica como la vía para aumentar la demanda, única circunstancia que permitiría el incremento real de los salarios gracias a la competencia que se generaría entre los dueños del capital por contratar a más trabajadores, como ya lo había apuntado Adam Smith.

En este sentido, la mejoría en el bienestar de las clases trabajadoras se identifica con los incrementos del salario real, resultado de una mayor demanda de trabajo.

---

<sup>51</sup> Ibid, pp. 47-48

Sin embargo, dados los supuestos de la libre competencia, el mercado es capaz de generar mecanismos compensatorios por los que, una vez que el salario alcanza cierto nivel por encima de su precio de equilibrio, éste tenderá a descender hasta ubicarse de nuevo en ese nivel.

De acuerdo a las leyes de la oferta y la demanda, en condiciones de libre competencia, el encarecimiento de la fuerza de trabajo provocará, finalmente, un descenso en la demanda de trabajo y el consecuente desempleo, que significa pérdida de bienestar para quienes no logren colocar su oferta de trabajo en el mercado.

Así, el aumento de los salarios reales, a los que atribuye un efecto positivo sobre los niveles de bienestar de los trabajadores, genera, por otra parte, una disminución de la demanda de trabajo, cuyo resultado es la exclusión de un número de personas del proceso de producción, respecto de quienes tal aumento de los salarios reales tendrá un efecto negativo sobre sus niveles de bienestar. El problema de la dicotomía se presenta nuevamente en este autor.

## 1.5 JOHN STUART MILL

Para John Stuart Mill, los salarios son un precio regulado por la oferta y demanda.

Al respecto, señala:

Los salarios, como todas las demás cosas, pueden regularse por la costumbre o por la competencia... en el estado actual de la sociedad, la competencia ha de considerarse como el factor más importante en la regulación de los salarios, y la costumbre o el carácter individual como una circunstancia que sólo puede modificarlos ligeramente.

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

... los salarios no sólo dependen de la proporción relativa entre el capital y la población, sino que **no pueden, bajo la regla de la competencia, ser afectados por ninguna otra cosa**. Los salarios (queremos decir, como es natural, el salario medio) no pueden subir si no es por un aumento de los fondos totales empleados en dar ocupación a los trabajadores o por una disminución del número de éstos que compiten por la obtención de un salario; ni bajar, a no ser, bien por una disminución de los fondos dedicados a pagar trabajo o por un aumento del número de trabajadores que se ha de pagar.<sup>52</sup>

Mill considera que en condiciones de plena competencia existe un mecanismo natural y automático de regulación de los salarios. Sobre este punto, refiere que en los *negocios* se presentan variaciones accidentales por las que, al disminuir la demanda de un producto, los fabricantes se ven en la necesidad de reducir o parar la producción y dejan de emplear trabajadores. Parte del capital estará ocioso por un tiempo en el cual se sobresaturará el mercado de trabajo y los salarios bajaran. Cuando la demanda se reanima, el fabricante además de invertir el capital ocioso, puede solicitar préstamos para aumentar su producción, empleará más trabajadores y los salarios subirán. Todos estos movimientos los considera temporales, y reitera que sólo el aumento o la disminución del capital circulante destinado al pago de salarios, en relación a la oferta de trabajo, puede afectar de manera permanente a los salarios.<sup>53</sup>

En el mismo sentido, descarta que los precios altos de las mercancías provoquen un alza de los salarios, ésta sólo se dará si a consecuencia de los precios altos, los fabricantes deciden ahorrar más y aumentan su capital, o por lo menos, "sus

<sup>52</sup> John Stuart Mill, **Principios de Economía Política con algunas de sus Aplicaciones a la Filosofía Social** (1848), Fondo de Cultura Económica, México, 2ª edición, 2ª reimpression, 1985, pp. 308-309

<sup>53</sup> Estas "variaciones accidentales" de la demanda que se presentan en el mercado están vinculadas con el concepto de demanda efectiva. John Stuart Mill recuerda que este concepto fue introducido por Smith y lo interpreta como la cantidad pedida. Sobre este aspecto, escribe: "la idea de una *relación* entre la demanda y la oferta no tiene lugar... la analogía matemática apropiada es la de una *ecuación*. Demanda y oferta, la cantidad pedida y la cantidad ofrecida, se igualarán. Si en algún momento son desiguales, la competencia las iguala, y esto se realiza por un ajuste del valor. Si la demanda aumenta, el valor sube; si la demanda disminuye el valor baja; y también, si la oferta baja, el valor sube, y baja si la oferta aumenta. El alza o la baja continúan hasta que la demanda y la oferta son otra vez iguales la una a la otra: y el valor que una mercancía adquirirá en cualquier mercado no es otro que aquel que, en ese mercado, da lugar a una demanda exactamente suficiente para absorber la oferta existente o prevista" [Ibid, pp. 395-396].

compras de trabajo". Este tipo de aumento, beneficiará a una clase trabajadora a expensas de otras, que deberán pagar precios más altos por los productos del sector beneficiado; asimismo, será pasajero, porque es posible que los negociantes del ramo beneficiado no puedan emplear más ahorro en su propio negocio y destinen el excedente a otros empleos, en los que se contrarrestará la disminución de la demanda de trabajo, producto de la disminución de los ahorros de las otras clases.

Respecto a que los salarios nominales varían en el mismo sentido que el precio de los alimentos, Mill señala que la carestía o baratura de éstos sólo afecta a los salarios si éstos son ajustados por "medios artificiales" (la legislación o la caridad), pero que, en condiciones de competencia, más bien los afecta en sentido contrario: en general, en épocas de escasez la gente compite con mayor violencia por los empleos y reduce el tipo de salarios.

Mill retoma la idea de Smith de control natural de la población. Refiere que si la carestía o baratura de los alimentos es de carácter permanente o calculable de antemano, puede afectar a los salarios dado que la carestía de los alimentos sin que los salarios aumenten, creará una situación en la que mueran más niños de manera prematura, lo que permitirá el aumento de los salarios "pero sólo porque el número de trabajadores será menor que si los alimentos hubieran seguido baratos". En el mismo sentido, influiría la decisión de los trabajadores que, acostumbrados a ciertas comodidades que consideren necesarias, opten por "restringir su multiplicación".<sup>54</sup> En estos casos, agrega, los salarios se adaptan por sí mismos al precio de los alimentos, si bien con un intervalo de casi una generación.

Sin embargo, a diferencia del precio natural del trabajo de Smith y del tipo mínimo de salario de Ricardo, y en referencia y crítica de este último, Mill señala que ese

---

<sup>54</sup> Ibid, p. 311

mínimo puede variar con el tiempo y no necesariamente actúa a favor de los trabajadores.

... Pero al aplicarlas a la práctica es preciso tener en cuenta que el mínimo de que habla (Ricardo), sobre todo cuando no es de carácter físico, sino lo que puede llamarse un mínimo moral, puede variar. Si los salarios fueran tan altos que pudieran reducirse, con el sólo obstáculo creado por el alto nivel de vida habitual de los trabajadores, una elevación en el precio de los alimentos u otro cambio perjudicial para sus condiciones de vida, puede actuar de dos maneras: puede corregirse por sí mismo mediante una elevación de los salarios producida por el efecto gradual de un freno preventivo de la procreación, o puede rebajar de una manera permanente el nivel de vida de la clase, en el caso de que sus hábitos anteriores, por lo que respecta a la multiplicación, sean más fuertes que sus costumbres anteriores en cuanto a comodidad. En este caso el daño que se les producirá sería permanente, y su nueva y peor situación se convertirá en un nuevo mínimo, que tenderá a perpetuarse por sí mismo como tendía a hacerlo el mínimo más amplio anterior....<sup>55</sup>

Mill es un partidario del control natal y contrario a la intervención del Estado y la legislación en materia de trabajo. Los subsidios sólo provocan que la población aumente y, en consecuencia, los salarios bajen. En esta lógica, el autor hace aseveraciones de este tipo:

Todo el mundo tiene derecho a vivir. Admitámoslo. Pero nadie tiene derecho a traer al mundo criaturas para que otros las sostengan...

Sería posible que el estado garantizara un empleo con salario suficiente para todos los nacidos. Pero si lo hace, está obligado, para protegerse, y en razón a todos los fines para los que el gobierno existe, a cuidar que no nazca nadie sin su consentimiento. Si desaparecen los motivos ordinarios y espontáneos para la restricción voluntaria, otros tienen que sustituirlos...

... Déjese a las personas en una situación tal que sus condiciones de vida dependan de su número, y podrán derivarse los mayores beneficios permanentes de cualquier sacrificio que se haga para mejorar el bienestar de la presente generación, elevando por este medio los hábitos de sus hijos. Pero quíteseles el control de la regulación de sus salarios, garantíceseles el pago de una cierta suma, ya sea por ley, ya sea por los buenos sentimientos de la colectividad; y por muchas que sean las comodidades que se les procuren no se conseguirá que ni ellos ni sus descendientes comprendan que el mejor medio de conservarlas es la restricción voluntaria. Sólo conseguirá que reclamen indignados la continuación de la garantía que se les había concedido para ellos y para toda su posible posteridad.<sup>56</sup>

<sup>55</sup> Ibid, p. 312

<sup>56</sup> Ibid, pp. 326-327

... La pobreza, como casi todos los males sociales, existe porque el hombre sigue sus instintos bestiales sin ninguna consideración. Pero si la sociedad es posible, es porque el hombre no es por necesidad una bestia... Si no ha conseguido restringir el instinto de multiplicación tanto como fuera necesario, hemos de tener en cuenta que nunca se lo ha propuesto seriamente...<sup>57</sup>

Lo socialmente óptimo es la plena competencia. Al respecto, refiere que contrario a lo que se supone en términos de que la competencia no hace más que mantener salarios bajos, ésta es el medio para elevarlos.

... Existen ideas muy extrañas acerca de la naturaleza de la competencia. Algunos parecen imaginar que sus efectos son algo indefinidos; que la competencia entre vendedores hace bajar los precios, y la competencia entre trabajadores, bajar los salarios, hasta cero o algún mínimo inasignable. Nada puede ser más infundado. La competencia sólo puede bajar los precios de las mercancías hasta el punto que atrae suficientes compradores para vender todo lo que hay; y los salarios sólo pueden bajar por la competencia hasta que se hace sitio para que todos los trabajadores participen en el reparto del fondo de salarios. Si bajaran por debajo de este punto, quedaría sin empleo una parte del capital por falta de trabajadores; comenzaría una contra-competencia por parte de los capitalistas y los salarios subirían.

Por consiguiente, como la escala de los salarios resultantes de la competencia distribuye la totalidad del fondo de salarios entre toda la población trabajadora, si la ley o la opinión consigue fijar salarios superiores a esta escala, es inevitable que algunos trabajadores queden sin empleo; y como es de suponer que los filántropos no querrán que mueran de hambre, es preciso atenderles por medio de un aumento forzoso del fondo de salarios; es decir, por un ahorro forzoso...<sup>58</sup>

Finalmente, respecto a la teoría del fondo de salarios, cabe señalar que en el Apéndice "O" de los *Principios de Economía Política*, se alude a una crítica que Mill hizo a un trabajo de Thornton, que aparece en la obra *Dissertations and Discussions*.

La teoría del fondo de salarios supone que existe, en cualquier momento determinado, una cantidad de riqueza destinada incondicionalmente al pago de salarios, cantidad que no se considera fija de manera permanente pues aumenta con el ahorro y el progreso de la riqueza, pero que, según el autor, "se razona sobre ella como si en cualquier momento determinado tuviera un importe fijado de

<sup>57</sup> Ibid, p. 334

<sup>58</sup> Ibid, p. 324

antemano”, suponiendo que la clase trabajadora no puede dividir entre sus miembros una cantidad mayor a este importe y no puede ser inferior a éste, la cantidad que obtengan; es decir que, al ser fija esta cantidad, el salario de cada trabajador depende sólo del divisor, esto es, del número de participantes.<sup>59</sup>

Para Mill esta cantidad no puede considerarse fija. Desestima la división imaginaria de los medios pecuniarios del capitalista en su capital y su ganancia, y el supuesto de que los ingresos que componen a ésta última no puedan destinarse al pago de salarios al no ser percibido hasta que concluye el ciclo de negocios y, por lo tanto, con lo que cuenta para el pago de salarios es el capital con el que inicia sus operaciones.

**Sobre el tema, refiere:**

Si preferimos llamar a todo lo que el capitalista posee y que es aplicable al pago de salarios, el fondo de salarios, ese fondo que es consustancial con todo el proceso de su negocio, después de entretener su maquinaria y sus edificios y su provisión de materiales, como asimismo alimentar a su familia; y se emplea conjuntamente en el capitalista y sus trabajadores. Cuanto menos sea lo que gaste por uno de esos conceptos, más será lo que pueda gastar por el otro o viceversa. En lugar de fijarse el precio del trabajo por la forma en que se reparta este fondo entre el patrón y los obreros, es por el contrario aquél el que fija este reparto...

En resumen, de manera abstracta, hay disponible para ganar salarios, antes de que alcance el límite absoluto, no sólo el capital del patrón, sino la totalidad de los que éste puede sustraer a sus gastos personales, y por lo que respecta a la demanda, la ley de los salarios se reduce a la proposición evidente de que los patrones no pueden pagar en salarios aquello que no tienen. Por lo que respecta a la oferta, permanece intacta la ley establecida por los economistas. Cuando más numerosos son los competidores que pretenden empleo, más bajos serán, *caeteris paribus*, los salarios...<sup>60</sup>

En John Stuart Mill, los elementos distintos a la oferta y demanda de trabajo dejan de tener relevancia en la determinación de los salarios, es más, constituyen un obstáculo para el desarrollo óptimo del mercado de trabajo. El trabajo es una mercancía y el salario es su precio, determinado, simplemente, por la proporción

---

<sup>59</sup> *Ibid.*, p. 850

<sup>60</sup> *Ibid.*, p. 851

entre el capital destinado al pago de salarios y la población, a partir de la cual presenta una teoría de ajuste de salarios, sin desarrollar una teoría que explique la relación salario-precios.

La competencia entre los trabajadores por empleo, sin ninguna intervención externa, permitirá establecer una escala de salarios que distribuirá la totalidad del fondo de salarios entre toda la población. Se trata de una competencia "distributiva" entre los trabajadores, dado un fondo destinado por los capitalistas para la compra de trabajo. Así, la determinación del nivel de los salarios no está relacionado en forma alguna con los precios.

Bajo esta perspectiva, al cuestionarse sobre los medios para combatir la pobreza y remediar el mal de los bajos salarios, John Stuart Mill, y toda vez que identifica el origen de la pobreza en la falta de restricción en el "instinto de multiplicación" de los hombres, propone alterar "las costumbres de las clases trabajadoras" a fin de que comprendan que existe una dependencia entre los salarios y el número de competidores que buscan empleo, mediante "una doble actuación dirigida a su inteligencia y a su pobreza". La primera acción consiste en una "educación nacional efectiva de los hijos de la clase trabajadora, y coincidiendo con ella, una serie de medidas que hagan desaparecer (como la revolución lo hizo en Francia) la pobreza extrema durante una generación".<sup>61</sup>

Entre estas medidas, propone la disposición de fondos públicos suficientes para trasladar y establecer en las colonias a una buena parte de la población agrícola joven, en atención a la falta de trabajadores en las colonias y al exceso de ellos en Inglaterra; y dedicar todas las tierras comunales a la creación de una clase de pequeños propietarios que las cultiven, revirtiendo la práctica de sustraer esas tierras del dominio público sólo para añadirlas a las propiedades de los ricos. En esta última medida, el Estado o la parroquia podrían suministrar las herramientas, los abonos y en algunos casos, las subsistencias; asimismo, la tierra concedida

---

<sup>61</sup> Ibid, p. 340

sería gravada con un censo equivalente al interés producido por los fondos públicos, con el derecho del nuevo propietario de redimir el censo cuando lo estimara conveniente o en un número de años determinado por Ley.

Esto es, Mill propone dar salida mediante la migración, al excedente de trabajadores y modificar el régimen de propiedad. No se requiere, entonces, alterar los precios del mercado. Asimismo, se evitan "los males que acompañan a la caridad oficial o voluntaria" y se fortalecen "los incentivos para la actividad y los motivos para la prevención", esto último para frenar el crecimiento de la población.

### **Balance sobre la dicotomía**

Los salarios y la pobreza en John Stuart Mill presentan una relación inversa. Identifica plenamente a la pobreza con los bajos salarios que resultan de un **exceso de oferta de trabajo** en el mercado. Sobre este punto, cabe destacar el carácter acumulativo que atribuye a los efectos negativos de los bajos salarios sobre los niveles de bienestar, al señalar que cualquier variación de precios al alza de los bienes necesarios para la manutención en lo niveles acostumbrados de bienestar de los trabajadores, puede tener efectos negativos permanentes en el caso de que la consecuente disminución del salario real no genere un freno preventivo a la procreación y la población —la oferta de trabajo— continúe en aumento.

El descenso de los salarios reales reducirá los niveles de bienestar a los que pueden acceder los trabajadores y se establecerá un nuevo mínimo, que constituye una convención social de carácter moral, mismo que reflejará "su nueva y peor situación", el cual tenderá a perpetuarse.

No obstante que Mill estima que los fondos de salarios no son estacionarios, sino que pueden incrementarse en virtud de las decisiones de los capitalistas respecto

a la distribución de sus ingresos entre la inversión en el proceso productivo, sus gastos personales y la compra de fuerza de trabajo; la determinación de los salarios que resulta de la relación de proporción entre el fondo de salarios —integrado por el capital circulante que se destina efectivamente a la compra de trabajo— y la población trabajadora, presenta una contradicción con la relación inversa entre salarios y pobreza.

Si dicho fondo ha de distribuirse entre el número de personas que integran la clase trabajadora, una elevación de los salarios, cuyo efecto sería reducir la pobreza, provocaría que el fondo de salarios se distribuyera entre menos personas. Aquellas personas de la clase trabajadora que no fueran empleadas, no contarían con ingresos que les permitieran acceder a los mínimos de bienestar. Así, el problema de la pobreza para las personas desempleadas se agudizaría y estaría en relación directa con el nivel de los salarios: salarios menores generarían mayor demanda de trabajo y menos desempleo.

En este punto se hace evidente que el problema planteado por la dicotomía que resulta de la relación salarios-empleo y salarios-pobreza, persiste para la teoría, toda vez que la disminución de los salarios al nivel que permitiera distribuir el fondo de salarios entre toda la población trabajadora, reduciría el nivel de vida de quienes contaron con un empleo en la situación precedente y no garantiza, como lo advierte el autor, que el tipo de salario así establecido permita el acceso a los niveles mínimos de bienestar habituales hasta el periodo inmediato anterior. Si la población continúa creciendo, tal reducción de los salarios tendrá un efecto negativo permanente sobre los niveles de vida de los trabajadores.

Así, la reducción de los salarios que permite que un mayor número de personas cuente con empleo, agudiza el problema de la pobreza al provocar, a su vez, una reducción en los niveles de vida de los trabajadores. Por su parte, un incremento de los salarios da lugar a que el fondo de salarios se distribuya entre un menor número de personas, y aquellos que ya no participan de dicho fondo quedarán a

sujetos a la caridad del Estado —respecto de la cual se declara contrario el autor— y privada, para atender sus necesidades de consumo. El número de pobres se incrementará.

En Mill, la relación inversa entre salarios y pobreza resulta contradictoria con la relación del mismo signo que se establece entre salarios y empleo. El problema planteado por la dicotomía continúa sin resolverse en este nivel de desarrollo de la teoría económica.

## 1.6 KARL MARX

Marx realiza una crítica de los fundamentos de la economía política clásica, a partir de la cual concluye que el salario está determinado por la existencia del ejército industrial de reserva, y que el proceso de acumulación de capital y el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo generan esa sobrepoblación relativa de trabajadores, que propicia la pauperización de las masas obreras.

La crítica realizada por Marx parte de la teoría del valor. Todo bien o valor de uso posee un valor porque en él se ha materializado trabajo abstractamente humano, cuya magnitud se mide por la cantidad de trabajo contenida en él, que a su vez se mide por su duración en términos de fracciones temporales como hora, día, etc. El patrón de medida del valor de la mercancía no es cualquier cantidad de trabajo gastada en su producción, sino el tiempo de trabajo que en promedio es necesario emplear por la sociedad para producir mercancías.

*Es sólo la cantidad de trabajo socialmente necesario, pues, o el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso, lo que determina su magnitud de valor. Cada mercancía es considerada aquí, en general, como ejemplar medio de su clase. Por tanto, las mercancías que contienen iguales cantidades de trabajo, o que se pueden producir en el mismo tiempo de trabajo, tienen la misma magnitud de valor...*

La *magnitud de valor* de la mercancía se mantendría constante, por consiguiente, si también fuera constante el tiempo de trabajo requerido para

su producción. Pero éste varía con todo cambio de la *fuerza productiva del trabajo*...

... En términos generales: cuanto mayor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto menor será el tiempo de trabajo requerido para la producción de un artículo, tanto menor la masa de trabajo cristalizada en él, tanto menor su valor. A la inversa, cuanto menor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto mayor será el tiempo necesario para la producción de un artículo, tanto mayor su valor. Por ende, la magnitud de valor de una mercancía varía en razón *directa a la cantidad* de trabajo efectivizado en ella e *inversa a la fuerza productiva del trabajo*.<sup>62</sup>

De acuerdo con Marx, el trabajo tiene una naturaleza bifacética en tanto que representa y genera valor. Al actuar sobre la naturaleza y los objetos, el trabajo produce valores de uso, y con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanece el carácter útil de los trabajos representados en ellos y, en consecuencia, las diversas formas concretas de esos trabajos dejan de distinguirse, reduciéndose a trabajo humano indiferenciado.

... en lo que se refiere al valor de uso el trabajo contenido en la mercancía sólo cuenta *cuantitativamente*, en lo que tiene que ver con la *magnitud* de valor, cuenta sólo *cuantitativamente*, una vez que ese trabajo se halla reducido a la condición de trabajo humano sin más cualidad que esa. Allí se trataba del *cómo* y de *qué* del trabajo; aquí del *cuánto*, de su duración. Como la magnitud de valor de una mercancía sólo representa la cantidad de trabajo en ella contenida, las mercancías, en cierta proporción, serán siempre, necesariamente, valores iguales.<sup>63</sup>

Dentro de la esfera de la circulación, en el mercado, la fuerza de trabajo constituye una mercancía cuyo valor de uso posee la propiedad de ser fuente de valor, y está a disposición del poseedor de dinero, en virtud de haberse cumplido las siguientes condiciones: 1) que el poseedor de la fuerza de trabajo sea una persona libre para ofrecerla y venderla como mercancía por un tiempo determinado, de tal forma que "él y el poseedor del dinero se encuentran en el mercado y traban relaciones mutuas en calidad de poseedores de mercancías dotados de los mismos derechos", esto es, personas jurídicamente iguales; y 2) que el poseedor de la fuerza de trabajo carezca de otras mercancías para vender.

<sup>62</sup> Karl Marx, *El Capital*, tomo I, volumen I, Siglo XXI, México, 1987, 16ª edición, pp. 48-50

<sup>63</sup> *Ibid.*, p. 56

Al igual que todas las mercancías, el trabajo posee un valor determinado por el tiempo necesario para la producción y, por tanto, reproducción o conservación de la fuerza de trabajo, que sólo existe como facultad del individuo vivo. Para su conservación, el individuo requiere cierta cantidad de medios de subsistencia, por lo que el valor de la fuerza de trabajo es el valor de dichos medios.

La suma de los medios de subsistencia debe ser suficiente para mantener al individuo laborioso y en su condición normal de vida. La determinación de la cuantía de estos medios es un producto cultural e histórico.

... Las necesidades naturales mismas —como alimentación, vestido, calefacción, vivienda, etc.— difieren según las peculiaridades climáticas y las demás condiciones naturales de un país. Por lo demás, hasta el *volumen de las llamadas necesidades imprescindibles*, así como la índole de su satisfacción, es un *producto histórico* y depende por tanto en gran parte del nivel cultural de un país, y esencialmente, entre otras cosas, también de las condiciones bajo las cuales se ha formado la clase de trabajadores libres, y por tanto de sus hábitos y aspiraciones vitales. Por oposición a las demás mercancías, pues, la determinación de la fuerza laboral encierra un elemento histórico y moral. Aún así, en un país determinado y en un periodo determinado, está dado el monto medio de los *medios de subsistencia necesarios*.<sup>64</sup>

En virtud de que el propietario de la fuerza de trabajo es mortal, la suma de los medios de subsistencia incluye aquellos que son necesarios para la manutención de sus sustitutos, de sus hijos, a efecto de que “pueda perpetuarse en el mercado esa raza de peculiares poseedores de mercancía”.

El valor de la fuerza de trabajo varía con el valor de los medios de subsistencia, es decir, con la magnitud del tiempo requerido para su producción. El valor de los medios de subsistencia indispensables constituye el límite mínimo del valor de la fuerza laboral. Si el precio de la fuerza de trabajo cae con respecto a este mínimo, entonces, se ubicará por debajo de su valor y provocará que ésta sólo pueda mantenerse y desarrollarse bajo una forma *atrofiada*.

---

<sup>64</sup> Ibid, p. 208

Dado los requerimientos continuos de medios de subsistencia, el poseedor de la fuerza de trabajo necesita venderla para obtenerlos y lo hace en circunstancias tales que permiten al comprador consumirla antes de darle el pago del precio correspondiente.

La esfera de la circulación, apunta Marx, donde se efectúa la compra y venta de fuerza de trabajo es, según la economía clásica, el edén de los derechos innatos de libertad, igualdad y propiedad, donde coinciden compradores y vendedores, en cuanto poseedores de mercancías, para intercambiar equivalentes, motivados por sus intereses personales. El paraíso de igualdad se viene abajo cuando la atención se pone en el proceso de consumo de la fuerza de trabajo que es, al mismo tiempo, el proceso de producción de la mercancía y del plusvalor.

Durante la jornada laboral, el obrero producirá valor equivalente a los medios necesarios para su subsistencia y un excedente de valor, que constituye la ganancia del poseedor del dinero, que logra así transformar éste en capital.

... El hecho de que sea necesaria *media jornada laboral* para mantenerlo vivo durante 24 horas, en modo alguno impide al obrero *trabajar durante una jornada completa*. El valor de la fuerza de trabajo y su valorización en el proceso laboral son, pues, dos magnitudes diferentes. El capitalista tenía muy presente esa diferencia de valor cuando adquirió la fuerza de trabajo. Su propiedad útil, la de hacer hilados o botines, era sólo una *conditio sine qua non*, porque para formar valor es necesario gastar trabajo de manera útil. Pero lo decisivo fue el valor de uso específico de esa mercancía, el de ser fuente de valor, y de más valor del que ella misma tiene.<sup>65</sup>

De esta forma, la compra y venta de fuerza de trabajo deja de ser un intercambio de equivalentes. El salario no paga el valor que genera el trabajo. El gasto de fuerza laboral que se realiza en la parte de la jornada que Marx denomina tiempo de plustrabajo, no genera ningún valor para el trabajador. El plusvalor no es más que el plustrabajo objetivado, es la forma en que se expolia ese plustrabajo al productor directo. Distingue dos formas de generar plusvalor: el alargamiento de la

---

<sup>65</sup> Ibid, p. 234

jornada laboral (plusvalor absoluto) y el incremento de la fuerza productiva del trabajo que reduce el tiempo de trabajo necesario (plusvalor relativo).

La tasa de plusvalor, dada por la relación entre el plustrabajo y el tiempo de trabajo necesario, es la expresión del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital.

Si se supone que la magnitud de la jornada laboral y la intensidad del trabajo son constantes, y la fuerza productiva del trabajo variable, el valor de la fuerza de trabajo y del plusvalor están determinados por tres leyes:

- 1) La jornada de trabajo de magnitud dada se representa siempre en el mismo producto de valor, por más que varíe la productividad del trabajo, y con ella la masa de productos y, por tanto, el precio de la mercancía singular.
- 2) El valor de la fuerza de trabajo y el plusvalor varían en sentido opuesto. Una variación en la fuerza productiva del trabajo, su aumento o su mengua, opera en sentido inverso sobre el valor de la fuerza de trabajo y sentido directo sobre el plusvalor.
- 3) El aumento o la disminución del plusvalor es siempre la consecuencia, y nunca la causa, de la disminución o aumento correspondientes operados en el valor de la fuerza de trabajo. <sup>66</sup>

Al respecto, señala que Ricardo es el primero en formular de manera rigurosa estas tres leyes, pero incurre en dos errores en su análisis: supone como generales y exclusivas de la producción capitalista las condiciones *particulares* en las que rigen estas leyes; y no expone de manera pura el plusvalor, es decir, independiente de las formas que adopte como ganancia o renta, lo que lo conduce a confundir las leyes de la tasa de plusvalor con las de la tasa de ganancia.

<sup>66</sup> Karl Marx, *op. cit.*, tomo I, volumen 2, Siglo XXI, México, 1987, 16ª edición, pp. 630-632

Marx profundiza en la crítica a la economía política clásica y refiere que, si como lo señala Ricardo, el valor depende de la cantidad de trabajo empleada en su producción, entonces el valor del trabajo depende de la cantidad de trabajo empleado para producirlo, lo que resulta un absurdo. Un intercambio directo de dinero (trabajo objetivado) por trabajo vivo, o anula la ley del valor o la producción capitalista misma, que se basa en el trabajo asalariado y en la obtención de plusvalor.

En el mercado, lo que se contrapone directamente al poseedor de dinero no es el realidad el *trabajo*, sino el *obrero*. Lo que vende este último es su *fuerza de trabajo*. No bien comienza efectivamente su trabajo, éste ha cesado de pertenecer ya al obrero, quien por tanto, ya no puede venderlo. El trabajo es la sustancia y la medida inmanente de los valores, pero él mismo no tiene *valor alguno*.

La economía política clásica tomó prestada de la vida cotidiana la categoría "precio de trabajo", sin someterla a crítica, para luego preguntarse ¿cómo se determina ese precio?. Pronto reconoció que el cambio verificado entre la oferta y la demanda, en lo que respecta al precio del trabajo —como en lo que se refiere a cualquier otra mercancía— no explicaba nada excepto el cambio en ese precio, esto es, las oscilaciones de los precios del mercado por encima o por debajo de cierta magnitud. Si la oferta y la demanda coinciden, la oscilación del precio cesa. Pero entonces la oferta y la demanda cesan también de explicar cosa alguna. Cuando la oferta y la demanda coinciden, el precio del trabajo es su precio determinado independientemente de la relación entre oferta y demanda, es decir, su precio natural, éste, así, apareció como el objeto que realmente había que analizar... Este precio que predomina sobre los precios accidentales alcanzados por el trabajo en el mercado y que los regula..., sólo podía ser, como en el caso de las demás mercancías, su valor expresado en dinero. La economía política creyó poder penetrar, a través de los precios accidentales del trabajo, en su valor...<sup>67</sup>

Para Marx, el valor del trabajo es, necesariamente, menor que el valor del producto, en virtud de que el capitalista siempre hace funcionar a la fuerza de trabajo más tiempo que el necesario para que reproduzca el valor de la misma. El salario, entonces, es una forma transmutada del valor y el precio de la fuerza de trabajo, que "borra toda huella de la división de la jornada laboral entre trabajo necesario y plustrabajo, entre trabajo pago e impago", haciendo que todo trabajo se presente como trabajo pago.

---

<sup>67</sup> Ibid, pp. 653-655

El salario nominal es la suma de dinero que percibe el obrero por su trabajo por un espacio de tiempo determinado (día, semana, etc.), es decir, el importe estimado según el valor de cambio de la fuerza de trabajo. Por su parte, el salario real lo constituye la masa de medios de subsistencia en los que se convierte dicho valor.

El precio o valor dinerario del trabajo resulta del precio medio del trabajo, que se obtiene de la división del valor diario medio de la fuerza laboral entre el número de horas de la jornada laboral media. El precio de la hora de trabajo obtenida de esta manera, constituye la unidad de medida del precio del trabajo.

El valor diario de la fuerza de trabajo estimado en 3 chelines, con una jornada laboral de 10 horas, de  $3 \frac{3}{5}$  peniques, puede descender al aumentarse dicha jornada a 12 horas a 3 peniques, aunque el salario permanezca inalterado. También ocurre el caso contrario, por el que el jornal o salario semanal puede elevarse aunque el precio del trabajo permanezca constante o incluso descienda.

Marx señala como ley general lo siguiente:

... si la cantidad de trabajo diario, semanal, etc., está dada, el jornal o salario semanal dependerá del precio del trabajo, que a su vez varía con el valor de la fuerza de trabajo o las desviaciones de su precio respecto a su valor. Si, en cambio, está dado el precio del trabajo, el jornal o el salario semanal dependerá de la cantidad de trabajo diario o semanal.<sup>68</sup>

Respecto al pago por destajo, señala que es una forma modificada del salario por tiempo en la que la calidad del trabajo está controlada por la obra misma, que debe poseer la calidad media para que la pieza se pague íntegra; por lo que esta forma de pago proporciona al capitalista una medida rigurosa de la intensidad del trabajo, en la que "sólo el tiempo de trabajo que se encarna en una cantidad de mercancías determinada previamente y fijada por la experiencia, cuenta como tiempo socialmente necesario y se lo remunera como tal".<sup>69</sup>

---

<sup>68</sup> Ibid, p. 664

<sup>69</sup> Ibid, p. 674

En Marx, la demanda de trabajo está vinculada al capital variable, es decir, a la parte que se convierte en fuerza de trabajo.<sup>70</sup> Si la composición del capital se mantiene constante, esto es, la relación entre capital fijo y variable, la demanda de trabajo y el fondo de subsistencias de los obreros crecerán en proporción al capital, y tan aceleradamente como éste se incrementa. Si la composición del capital variara, la demanda de trabajo dependerá de aquella parte del plusvalor transformado en pluscapital que tiene que reconvertirse en capital variable o fondo suplementario del trabajo.

Así, la escala de la acumulación puede ampliarse súbitamente con sólo variar la distribución del plusproducto entre capital y rédito. Las necesidades de acumulación del capital pueden empujar a una ampliación de la fuerza de trabajo o del número de obreros, de tal forma que la demanda supere la oferta y, consecuentemente, los salarios puedan aumentar. Este hecho siempre va a corresponder a las necesidades de valorización del capital:

... La producción de plusvalor, el fabricar un excedente, es la ley absoluta de este modo de producción. Sólo es posible vender la fuerza de trabajo en tanto... reproduce como capital su propio valor y proporciona, con el trabajo impago, una fuente de pluscapital. Por consiguiente, las condiciones de su venta, sean más o menos favorables para los obreros, implican la necesidad de que se la venda siempre de nuevo y la reproducción continuadamente ampliada de la riqueza como capital. Como vemos, el salario, conforme a su

<sup>70</sup> Marx critica a la economía clásica por concebir al capital social o fondo de trabajo, como una magnitud fija cuyo grado de eficacia es también fijo. Señala que se trata de un dogma inventado por Jeremy Bentham (*Théorie des peines et des récompenses*, 1826), al que se adhirieron Malthus, James Mill y MacCulloch. Al respecto, escribe "La existencia material del capital, esto es, la masa de medios de subsistencia que ese capital representa para el obrero, o el llamado fondo de trabajo, fue convertido fantásticamente en una parte especial de la riqueza social, infranqueable y circunscrita por barreras naturales. Para poner en movimiento la riqueza social que ha de funcionar como capital constante o, expresándolo materialmente, como medios de producción, se requiere una masa determinada de trabajo vivo. Dicha masa está tecnológicamente dada. Pero lo que no está dado es el número de obreros que se requiere para poner en acción esa masa de trabajo, ya que varía con el grado de explotación de la fuerza de trabajo individual, y tampoco está dado el precio de esa fuerza de trabajo, sino sólo sus límites mínimos, por lo demás muy elásticos. Los hechos sobre los que reposa el dogma son los siguientes: por una parte el obrero no tiene por qué entrometerse en la división de la riqueza social entre medios de disfrute para el no trabajador, por un lado, y medios de producción, por el otro. Por otra parte, sólo en casos excepcionalmente favorables puede ampliar el llamado 'fondo de trabajo' a expensas del 'rédito' de los ricos". [Ibid, pp. 755-757]

naturaleza, implica siempre suministro por parte del obrero de determinada cantidad de trabajo impago. Prescindiendo por entero del alza de salarios acompañada de una baja en el precio del trabajo, etc., el aumento de los salarios sólo denota, en el mejor de los casos, la merma cuantitativa del trabajo impago que debe ejecutar el obrero. Dicha merma nunca podría alcanzar el punto en el que pondría en peligro seriamente el carácter capitalista del proceso de producción y la reproducción de sus propias condiciones: por un lado los medios de producción y de subsistencia como capital, por el otro de la fuerza de trabajo como mercancía...<sup>71</sup>

Cuando ha ocurrido un alza en el precio del trabajo, derivada de la acumulación de capital, se presenta a éste la siguiente alternativa: o el incremento en el precio del trabajo va acompañado de un incremento igual o mayor de la acumulación, o bien, la acumulación se hace más lenta en virtud del aumento en el precio del trabajo. En relación a esta última, Marx apunta que al decrecer la acumulación, decrece igualmente la desproporción entre capital y fuerza de trabajo explotable, por lo que el precio del trabajo decrece a un nivel compatible con las necesidades de valorización del capital.

Estos movimientos en la acumulación de capital aparecen como movimientos relativos de la masa de la fuerza de trabajo explotable, razón por la cual la economía política clásica atribuye al número de obreros la carencia o exceso de la oferta de trabajo en el mercado. La situación, de acuerdo con Marx, es otra:

Vemos entonces que en el primer caso no es la reducción en el crecimiento absoluto o relativo de la fuerza de trabajo, o de la población obrera, lo que vuelve excesivo al capital, sino que, a la inversa, es el incremento del capital lo que vuelve insuficiente la fuerza de trabajo explotable. En el segundo caso no es el aumento en el crecimiento absoluto o proporcional de la fuerza de trabajo o de la población obrera lo que hace insuficiente al capital, sino que, a la inversa, es la disminución del capital lo que vuelve excesiva la fuerza de trabajo explotable, o más bien su precio.<sup>72</sup>

La acumulación de capital genera otro movimiento determinante para la relación capital-trabajo: su parte constitutiva variable decrece progresivamente a medida que se incrementa el capital global, por lo que la demanda de trabajo disminuye en

<sup>71</sup> Karl Marx, *op. cit.*, tomo I, volumen 3, Siglo XXI, México, 1987, 16ª edición, pp. 767-768

<sup>72</sup> *Ibid*, p. 769

relación a la magnitud de este último, y en progresión acelerada con respecto al incremento de dicha magnitud. Esto es, la acumulación capitalista produce de manera constante, en proporción a su energía y volumen, una población obrera relativamente excesiva para las necesidades medias de valorización del capital.

Este es el origen del ejército industrial de reserva, el material humano explotable y siempre disponible para las necesidades variables de valorización del capital, independientemente de los límites del aumento real de la población.

Los movimientos de la industria moderna, por los que se incrementa la productividad del trabajo, "liberan" constantemente un número de obreros, lo que deriva en la transformación, igualmente constante, de una parte de los obreros en personas desocupadas o semiocupadas. En virtud de este movimiento, el incremento del capital variable en el sector moderno se convierte en un índice de más trabajo pero no de más obreros ocupados.

El ejército industrial de reserva constituye el "regulador" de los salarios y, en este sentido, la vía de pauperización de la clase trabajadora.

Durante los periodos de estancamiento y de prosperidad media, el ejército industrial de reserva o sobrepoblación relativa ejerce presión sobre el ejército obrero activo, y pone coto a sus exigencias durante los periodos de sobreproducción y de paroxismo. *La sobrepoblación relativa, pues, es el trasfondo sobre el que se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo. Comprime el campo de acción de esta ley dentro de los límites que convienen de manera absoluta al ansia de explotación y el afán de poder del capital.*<sup>73</sup>

Todo obrero que durante un periodo se encuentre semiocupado o desocupado por completo forma parte de la sobrepoblación relativa, misma que adopta tres formas: fluctuante, latente y estancada.

La primera la integran los obreros fabriles que son despedidos y contratados nuevamente en mayor volumen, aunque siempre en proporción decreciente

---

<sup>73</sup> Ibid, p. 795

respecto a la escala de producción. Forma parte de la segunda, la población obrera rural cuya demanda decrece en términos absolutos, por lo que una parte de esta población se encuentra siempre vías de convertirse en población urbana o manufacturera. La sobrepoblación constantemente latente del campo, reduce el salario del obrero rural al mínimo y lo mantiene "siempre con un pie hundido en el pantano del pauperismo". La sobrepoblación estancada la constituye una parte del ejército obrero activo cuya ocupación es absolutamente irregular. Sus condiciones de vida se encuentran por debajo del nivel medio de la clase obrera, situación que los convierte en una base amplia a disposición de ciertos ramos de explotación del capital. Están dispuestos a realizar el máximo de trabajo por el mínimo de salario.

Finalmente, señala que el sedimento más bajo de la sobrepoblación relativa se encuentra en la esfera del pauperismo, la cual se compone de tres categorías: la de las personas aptas para el trabajo, cuyo número aumenta con cada crisis del capitalismo y decrece con el auge; los huérfanos e hijos de indigentes, que en épocas de gran prosperidad se les alista rápida y masivamente en el ejército obrero activo; y las personas de mayor edad, "degradadas" e incapacitadas para trabajar, víctimas del trabajo con máquinas peligrosas, de la minería o de las fábricas de químicos, son "el peso muerto del ejército industrial de reserva".

La acumulación de capital genera el ejército industrial de reserva. En proporción a la magnitud de éste se encuentra el estado de pauperización y miseria de la clase obrera. La pobreza es, entonces, un producto natural del capitalismo, independientemente del nivel de los salarios.

*La ley según la cual el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo reduce progresivamente, en proporción a la eficacia y la masa de sus medios de producción, la masa de fuerza de trabajo que es necesario gastar, se expresa en el terreno capitalista de la siguiente manera: cuanto mayor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto mayor será la presión de los obreros sobre sus medios de ocupación, y tanto más precaria, por tanto, la condición de existencia del asalariado: venta de su fuerza de trabajo para aumentar la riqueza ajena o para la autovalorización del capital. El incremento de los medios de producción y de la productividad del trabajo a mayor velocidad que el de la población productiva se expresa, capitalistamente, en su contrario: en que la población obrera crece siempre más rápidamente que la necesidad de valorización del capital.*

... todos los métodos para la producción de plusvalor son a la vez métodos de su acumulación, y toda expansión de ésta se convierte, a su vez, en medio para el desarrollo de aquellos métodos. De esto se sigue que a medida que se acumula el capital, empeora la situación del obrero, *sea cual fuere su remuneración*. La ley, finalmente, que *mantiene un equilibrio constante entre la sobrepoblación relativa o ejército industrial de reserva y el volumen o intensidad de la acumulación*, encadena el obrero al capital con grillos más firmes que las cuñas con que Hefesto aseguró a Prometeo en la roca. Esta ley produce una *acumulación de miseria* proporcionada a la *acumulación de capital*. La acumulación de riqueza en un polo es al propio tiempo, pues, acumulación de miseria, tormentos de trabajo, esclavitud, ignorancia, embrutecimiento y degradación moral en el polo opuesto, esto es, donde se halla la clase que *produce su propio producto como capital*.<sup>74</sup>

En Marx el salario aparece como el precio de la fuerza de trabajo, en cuya determinación incide el *valor* de la fuerza de trabajo, equivalente al valor de los medios que aseguran su subsistencia y reproducción, esto es, una convención socialmente aceptada, producto de la historia y la cultura de una sociedad determinada; así como la oferta y la demanda de trabajo, no como la entienden los economistas clásicos, sino como una relación en la que se reflejan las necesidades de valorización del capital.

### **Balance sobre la dicotomía**

En Marx, tanto el empleo como los salarios están determinados por las necesidades de valorización del capital, la cual está condicionada por la Ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia. La tendencia por la cual la composición orgánica del capital se modifica a favor del capital constante en detrimento de la proporción con la que participa el capital variable implica que la tasa de plusvalor y, consecuentemente, la tasa de ganancia que deriva del empleo de trabajo vivo, se reduzcan.

Para mantener una valorización creciente del capital, se hace necesario, entonces, generar mecanismos que contrarresten esta tendencia, entre ellos, los que

---

<sup>74</sup> Ibid, pp. 804-805

incrementan la obtención de plusvalor absoluto y relativo, a través del alargamiento de la jornada laboral, el desarrollo y mejoramiento sistemático de las fuerzas productivas materiales y la consecuente desvalorización social de la fuerza de trabajo, la reducción del salario por abajo del valor de la fuerza de trabajo, entre otras. Es decir, si la participación descendente del capital variable hace uso de menos fuerza de trabajo, es necesario elevar la masa de plusvalor que se obtiene de ella incrementando la tasa de explotación. Así, la masa absoluta de ganancias que se obtiene puede incrementarse, y hacerlo de manera progresiva, a pesar de la baja tendencial de la tasa de ganancia

Esta tendencia a la disminución del capital variable, que lo hace insuficiente, es lo que provoca que la fuerza de trabajo explotable se vuelva excesiva, por lo que el desempleo, la tasa de explotación y la pobreza presentan en Marx una relación directa.

Respecto al salario, cabe recordar que Marx no le asigna ninguna posibilidad de influir en este proceso. Afirma que la acumulación progresiva de capital empeora la situación del obrero, "sea cual fuere su remuneración". Ningún incremento de salario revierte este proceso, sólo indica que se ha reducido la proporción del trabajo impago y, asimismo, dicho incremento no puede darse más allá del punto en que se ponga en riesgo la valorización del capital, cuyos requerimientos lo hacen tender hacia el mínimo, apoyándose, además, en el Estado y la legislación.

Si bien en Marx se advierte que del salario depende el nivel de bienestar de la clase trabajadora, conviene anotar que también considera que el incremento de los salarios es de carácter transitorio —dado un incremento en la acumulación de capital que vuelve insuficiente la fuerza de trabajo explotable—, toda vez que dicho incremento provocará que el proceso de acumulación se haga más lento y, al decrecer la acumulación, disminuirá también la desproporción entre capital y fuerza de trabajo explotable y el salario se reducirá a un nivel compatible con las necesidades de acumulación.

Por otra parte, la existencia del ejército industrial de reserva, cuya magnitud se incrementa o reduce de acuerdo a las necesidades de valoración del capital, constituye una sobrepoblación relativa constante que actúa en contra de los incrementos de salario y conduce a la pauperización de las clases trabajadoras.

La *acumulación de miseria* que genera el proceso de acumulación de capital incrementa el número de pobres que se integran a este ejército, por lo que es posible señalar que en la crítica marxista el nivel general de pobreza incide en la reducción del salario.

En Marx, la disminución del capital es lo que hace excesiva la oferta de trabajo y su precio. De tal disminución resulta el desempleo y la reducción del salario. Se trata de una relación distinta a la planteada por los economistas clásicos, y en este caso no puede concluirse que sea necesaria una reducción del salario para incrementar el empleo.

Tampoco puede señalarse que en Marx una reducción del salario sea determinante de la pobreza. La exclusión de un número creciente de personas de su participación en el sistema, a través del trabajo, la desvalorización creciente de la fuerza de trabajo y la tendencia del salario a ubicarse en su nivel mínimo, representado por el valor de la fuerza de trabajo; son resultados simultáneos de las necesidades de valorización del capital.

En la teoría marxista no se presenta la dicotomía derivada de una relación contradictoria entre salarios-empleo y salarios-pobreza. El salario no es una variable determinante ni del empleo ni de la pobreza. Por su parte, la composición orgánica del capital y las necesidades de su valorización determinan el nivel de empleo y las oscilaciones de éste, por las que una disminución conduce a la reducción del salario y viceversa, según afirma Marx, no explican nada.

Los mecanismos propios de la acumulación capitalista son los responsables de la miseria de los trabajadores, de ahí que en Marx, la salida a la condición de pobreza de la clase obrera sea la abolición del modo de producción capitalista.

## CAPITULO II

### MARSHALL, HICKS Y LA TEORÍA NEOCLÁSICA

La teoría económica dominante presenta un punto de rompimiento importante con la teoría clásica: la distribución, que en Ricardo y Marx es considerada como problema fundamental de la teoría, es apartada del centro de la reflexión. La teoría del valor ya no tiene que explicar la distribución, por lo que la pobreza deja de presentarse como un fenómeno económico, no tiene relación con los precios, sino que es tratada como un fenómeno de exclusión institucional.

En la teoría neoclásica el salario es simplemente un precio, en cuya determinación ya no influyen elementos de carácter no económico. La línea de pensamiento desarrollada por John Stuart Mill, se profundiza y perfecciona al establecerse la igualdad entre el salario y la productividad marginal del trabajo.

En este capítulo, en el que se continúa con el objetivo señalado en el capítulo anterior: analizar las relaciones que se establecen entre salarios y pobreza; se hace referencia a la proposición teórica relativa a la determinación del salario de acuerdo al producto marginal del trabajo, desarrollada por Alfred Marshall y que constituye un punto de rompimiento con los autores clásicos que identificaron al salario con el mínimo necesario para satisfacer las necesidades del trabajador.

En este sentido, y a fin de profundizar en la comprensión de la concepción teórica del mercado de trabajo, se realiza una revisión de una de las obras más influyentes en la teoría económica dominante, *Teoría de los Salarios* de John R. Hicks, en la que se desarrolla la noción actual del mercado de trabajo, se establece la capacidad de los salarios para ajustar oferta y demanda de trabajo y se desarrollan los elementos que determinan la oferta de trabajo.<sup>75</sup>

---

<sup>75</sup> En relación a la oferta de trabajo, ésta tiene como antecedente la obra de W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy* (1901), en la que presenta su teoría del placer y el dolor. En términos de esta teoría se define al trabajo como cualquier esfuerzo penoso de la mente o el

Asimismo, en este apartado se presentan los principales postulados de la teoría neoclásica, en torno al tema que nos ocupa.

## II.1 ALFRED MARSHALL

En 1890 apareció la primera edición de los *Principios de Economía* de Alfred Marshall, obra que fue revisada y corregida por el autor en años posteriores. En esta obra quedó plasmada la contribución metodológica y conceptual de Marshall a la ciencia económica a la que aportó como instrumento de análisis el método del equilibrio parcial y conceptos como sustitución en el margen, la ganancia o renta del consumidor, la firma representativa, la doctrina de las cuasi rentas, una definición más precisa de la elasticidad de la demanda, entre otros.

Con relación al salario, el cual es tratado en el Libro VI relativo a la distribución de la renta nacional, Marshall disiente de la proposición por la cual el límite natural o necesario de los salarios está fijado por el nivel de los gastos indispensables para la manutención del trabajador. Propone, en el análisis de las causas que influyen en la determinación del salario, considerar los aspectos relativos a la demanda, derivados de la producción, asignándoles un mayor peso que el que les fue otorgado por los "primeros economistas".

Marshall hace una crítica del carácter predominante de los aspectos de la oferta de trabajo en la determinación de los salarios que presentan los economistas clásicos; asimismo, desarrolla un nuevo marco explicativo de las relaciones entre capital y trabajo, que sirve de argumento para abandonar de plano la teoría del fondo de salarios.

---

cuerpo dirigido, parcial o totalmente, a la obtención de un bien futuro. Al igual que el placer y el dolor, el trabajo posee dos dimensiones: duración e intensidad. Esta última presenta dos aspectos: la cantidad de trabajo realizado (recompensa) y el dolor que implica el esfuerzo que se ha hecho (penalidad del trabajo). De acuerdo con la naturaleza humana, resultaría una inconsistencia que un hombre trabajara cuando la pena excediera el deseo de posesión, incluyendo todos los motivos para realizar el esfuerzo.

Al analizar la demanda de trabajo, introduce la productividad marginal como determinante del salario, en los siguientes términos:

Hemos visto cómo el hombre de negocios despierto está buscando siempre la aplicación más provechosa a sus recursos, y tratando de utilizar cada uno de los diversos agentes de producción hasta el margen o límite en que saldría ganando con transferir una pequeña parte de sus gastos a algún otro agente, y cómo él viene a ser de este modo, por lo que a su influencia se refiere, el medio por el cual el principio de sustitución ajusta el empleo de cada agente de tal modo que, en su aplicación marginal, su coste sea proporcional al producto neto adicional que resulta de su uso. Tenemos que aplicar este razonamiento general al caso de la contratación de la mano de obra.<sup>76</sup>

La introducción de este razonamiento general en el análisis de la demanda de trabajo lo realiza bajo los supuestos de trabajo homogéneo, nivel medio de productividad de la mano de obra y condiciones normales de producción por las que, para un patrón representativo, la contratación de un trabajador adicional, sin que esto represente un mayor gasto en herramientas y existencias, se realizará si el producto neto de su trabajo fuera superior al de su salario. El margen de duda en la contratación o no de un trabajador adicional, se presenta para el patrón cuando el salario que ha de pagarle es más o menos igual al producto neto de su trabajo. Es en este margen en el cual se determinan los salarios de todas las clases de trabajadores; en virtud de que éstos tienden a ser iguales al producto neto que resulta del trabajo adicional realizado por el trabajador marginal para cada clase. Al respecto, Marshall refiere:

... puede decirse que todo agente de producción, tierra, maquinaria, mano de obra especializada o no especializada, etc., tiende a ser aplicado en la producción hasta el punto en que puede hacerlo provechosamente...

Así pues, los usos de cada agente de producción están regulados por las condiciones generales de la demanda con respecto a la oferta, es decir, por una parte, la urgencia de todos los usos a que puede destinarse un agente, en unión de los medios de que disponen los que lo necesitan, y, por otra parte, por los *stocks* disponibles del mismo. Y la igualdad entre sus valores para cada uso es mantenida por la tendencia constante a retirarlo de aquellos usos en que sus servicios sean de menor valor para aplicarlo a otros en los cuales sean de mayor valor, de acuerdo con el principio de sustitución.

<sup>76</sup> Alfred Marshall, **Principios de Economía**, 8ª edición (1920), Aguilar, S. A. de Ediciones, España, 1963, 4ª edición, p. 423

Si se hace menos uso de la mano de obra especializada o de cualquier agente, la razón de ello será que, en algún punto en que los productores estaban en el margen de duda acerca de si les tendría o no cuenta utilizar dicho agente, han decidido que no valía la pena. Eso es lo que se quiere significar al decir que debemos tener en cuenta los usos *marginales* y la eficiencia *marginal* de cada agente. Debemos hacerlo simplemente porque **es sólo en el margen** en que pueden ocurrir algunos de dichos cambios de uso por medio de los cuales se manifiestan las variaciones en las relaciones entre la oferta y la demanda.<sup>77</sup>

Así, la productividad marginal del trabajo determina su precio de demanda y, en consecuencia, un aumento de la eficiencia de la industria tiende a elevar los salarios reales.

En este punto, cabe referirse al denominado salario de eficiencia, relativo a las ganancias derivadas del desarrollo de la aptitud y eficiencia requeridas del trabajador. Este término es introducido a fin de establecer con claridad el significado de la afirmación relativa a que la libertad económica y el espíritu de empresa tienden a igualar los salarios en ocupaciones de la misma dificultad y en la misma vecindad. Esta tendencia será más fuerte cuanto mayor sea la movilidad del trabajo, cuanto menos especializado esté, cuanto más se induzca a las nuevas generaciones a desarrollar ocupaciones más ventajosas, cuanto mayor sea la posibilidad de los trabajadores de adaptarse rápidamente a los cambios que surjan de las condiciones económicas y cuanto menos violentos sean esos cambios.

En este concepto se apoya el resultado relativo a que la libre competencia favorece que los ingresos de las personas que se dedican a la misma industria o a industrias que suponen la misma dificultad, tiendan a igualarse. Esta afirmación es mediada por el supuesto de que la eficiencia del trabajo de dichas personas sea la misma, toda vez que la competencia hace que las ganancias de dos personas de eficiencia desigual en un tiempo dado —día, semana, etc.—, sean distintas y que los salarios medios en regiones distintas, en que los tipos medios de eficiencia sean diferentes, mayores o menores, tiendan a ser desiguales.

---

<sup>77</sup> Ibid, p. 429

Los trabajadores más eficientes obtendrán un salario mayor en virtud de que el costo total del trabajo realizado por ellos es menor que el costo total del trabajo realizado por los demás. Los primeros utilizan la misma cantidad de capital fijo que los demás trabajadores, pero desarrollan más trabajo por cada porción de éste. Dicha situación es de especial importancia para los patrones que destinan a la producción maquinaria costosa, que debe ser proporcional al número de trabajadores, y a ellos conviene aumentar los salarios periódicos de los más eficientes.

Finalmente, respecto de la eficiencia, el autor señala que ésta puede ser alterada por costumbres e instituciones especiales y, en algunos casos, por los reglamentos de las asociaciones de trabajadores.

Respecto a la oferta de trabajo, ésta depende de la *superación de la renuncia a sufrir incomodidades*, mismas que, generalmente, son dos: el trabajo y el sacrificio que supone diferir el consumo.<sup>78</sup>

La incomodidad del trabajo surge de la fatiga corporal o mental, por realizarse en un ambiente insano o desagradable, o bien, por realizarse en el tiempo destinado al descanso o a fines intelectuales o sociales. Por otra parte, el móvil principal del trabajo es obtener una ventaja material, que Marshall identifica en el estado de las sociedades que analiza, con la ganancia de una cierta cantidad de dinero.

El sacrificio que supone realizar un trabajo es denominado como la desutilidad marginal del trabajo, la cual aumenta con cada incremento de su cantidad.

En casos de urgencia, los patrones pueden aumentar temporalmente los salarios para inducir a los obreros a realizar una mayor cantidad de trabajo, no obstante, éstos no pueden mantener los niveles de eficiencia por mucho tiempo en virtud del

---

<sup>78</sup> Ibid, p. 120

cansancio una vez rebasado cierto límite, y del disgusto causado por el trabajo adicional, ya que a medida que disminuye el tiempo para el descanso y otras actividades, el placer que se espera alcanzar con éstos aumenta.

Bajo estas consideraciones, Marshall establece que, en general, el trabajo efectuado por un grupo de obreros aumentará o disminuirá con la remuneración que se les pague. Por regla general, un aumento en la remuneración origina un inmediato incremento en la oferta del trabajo eficiente y las excepciones a esta regla son raras en gran escala.

Señala que el precio de oferta del trabajo es aquel que se requiere para conseguir el trabajo necesario para producir una determinada cantidad de mercancía en un tiempo determinado. Suponiendo que la producción sólo requiere de trabajo, se tendría, entonces, una lista de precios de oferta correspondientes a otra lista de precios de demanda. Teóricamente, esta lista establecería, en una columna de cifras, varias cantidades de trabajo y, por tanto, de producción, y en una columna paralela, los precios que deben pagarse para inducir a los obreros disponibles a efectuar tales cantidades de trabajo.

Este método supone que el número de obreros disponibles sea fijo, supuesto que sólo puede considerarse para periodos breves. El número de personas disponibles varía por diversas causas, entre ellas, el promedio de los salarios, aunque su influencia en el aumento de la población es incierta e irregular.

En cuanto a la distribución de la población en las distintas clases de ocupación, Marshall apunta que ésta se encuentra sujeta a causas de carácter económico:

... A largo plazo, la oferta de mano de obra en cualquier rama de la actividad se adapta más o menos a la demanda de ella: los padres avisados educan a sus hijos para las ocupaciones más ventajosas a las cuales ellos mismos tienen acceso, es decir, a las que ofrecen mejor remuneración, en salarios y otras ventajas a cambio de un trabajo que no sea muy pesado en cantidad y calidad, y cuya habilidad no sea muy difícil de adquirir. Sin embargo, este ajuste entre la oferta y la demanda no puede ser nunca perfecto; las

fluctuaciones en la demanda pueden hacer que ésta sea, durante algún tiempo, e incluso durante largos años, mucho mayor o menor de lo necesario para inducir a los padres a escoger para sus hijos aquella rama de la actividad con preferencia a otras de la misma clase. Por tanto, aunque la remuneración que pueda alcanzarse en una clase de trabajo en cualquier época esté en relación con la dificultad de adquirir la necesaria habilidad combinada con el esfuerzo, la incomodidad, etcétera, que supone el trabajo de que se trate, esa relación es muy variable.<sup>79</sup>

Al evaluar todos los elementos que inciden en la determinación de los salarios, Marshall arriba a la siguiente conclusión:

... la demanda y la oferta ejercen influencias coordinadas sobre los salarios: ninguna de ellas puede aspirar al predominio... Los salarios tienden a igualarse con el producto neto del trabajo; su productividad marginal determina el precio de demanda, y, por otra parte, tienden a guardar una íntima relación, aunque indirecta e intrincada, con el coste de manutención, de enseñanza y de conservación de las energías de un trabajador eficiente. Los diversos elementos del problema se determinan recíprocamente, en el sentido de su regulación, y de un modo incidental esto asegura que el precio de oferta tiende a igualarse con el precio de la demanda: los salarios no están regidos por el precio de demanda ni por el de oferta, sino por todo el conjunto de causas que rigen la oferta y la demanda.<sup>80</sup>

Marshall sienta las bases a partir de las cuales se desarrollará la concepción actual del mercado de trabajo en la teoría dominante. En relación con la distribución de la renta nacional, explica que la participación de los salarios está determinada por la productividad marginal del trabajo.

En este sentido, la demanda de trabajo se explica a través de las relaciones que se establecen entre capital y trabajo. El mecanismo por el que opera esta relación es el siguiente:

El trabajo y el capital de un país, actuando sobre sus recursos naturales, producen anualmente una suma total neta de artículos materiales e inmateriales, incluidos los servicios, denominada renta o dividendo nacional. Esta renta constituye la única fuente de pago de los agentes de producción de un país y se divide en

<sup>79</sup> Ibid, p. 123

<sup>80</sup> Ibid, p. 438

salarios, interés del capital, excedente del productor y renta de la tierra y de los demás elementos de la producción. Cuanto mayor sea la renta o dividendo nacional, en igualdad de circunstancias, mayor será la parte que corresponda a cada uno de los agentes.

La distribución entre ellos estará en proporción a la necesidad, no total sino marginal, que el público tenga de sus diversos servicios. Cada aumento de la parte que corresponde a un agente contribuirá a ir llenando las necesidades más urgentes de éste y, por lo tanto, se reducirá la necesidad marginal del mismo y disminuirá el precio que puede encontrar en el mercado. Esto es, un incremento en la participación proporcional o en el tipo de remuneraciones de un agente pone en juego fuerzas que determinan una reducción de esa parte a favor de aquella que puede ser repartida entre los demás; acción que puede ser lenta de no existir un cambio violento del estado de la técnica o de la situación económica. De no presentarse tal cambio, la oferta de cada agente estará determinada por el costo de producción y los bienes requeridos convencionalmente para mantener la eficiencia.

Un aumento del dividendo nacional debido a un aumento del capital y al progreso técnico, reduce el costo marginal de su uso y eleva los salarios reales. Por su parte, un incremento excepcional en las ganancias de cualquier clase de trabajo tiende a aumentar el número de trabajadores, o su eficiencia, o ambos, y el aumento de la oferta de dicha clase de trabajo eficiente tiende a abaratar los servicios que presta a la comunidad. Sobre este punto, Marshall refiere una diferencia importante: si sólo se presenta un aumento en el número de trabajadores, sus salarios caerán al nivel previo; en tanto que si el incremento de los salarios se debe a una mayor eficiencia, las ganancias del trabajo provendrán de un incremento del dividendo nacional y no a expensas de otros agentes de la producción. Lo mismo aplica para el capital.

El capital y el trabajo en general cooperan en la producción del dividendo nacional y retiran de éste sus ganancias en la medida de sus respectivas

eficiencias (marginales)... Cuando el trabajo es enérgico, el capital obtiene una elevada remuneración y crece, mientras que, gracias al capital y a los conocimientos técnicos, el trabajador del mundo occidental está mejor alimentado, mejor vestido y mejor alojado que los príncipes de las épocas primitivas... **La prosperidad de cada uno o de ambos está íntimamente ligada a la fuerza y a la actividad del otro, aunque cada uno pueda obtener una ganancia temporal, si no permanente, de una participación algo mayor en el dividendo nacional a expensas del otro.**<sup>81</sup>

El presentar la determinación de los salarios como parte de los problemas que atañen a la distribución de los ingresos, conducen a Marshall a reflexionar sobre dos aspectos relevantes para nuestro tema de estudio: la definición de un tipo equitativo de salarios y la relación entre los salarios de la clase trabajadora y su nivel de vida y confort.

Marshall, al tratar el tema de la eficiencia del trabajo, señala que ésta hace referencia a la **estimación del trabajo** por el cual se pagan salarios.

En un sentido amplio, el término "remuneración" incluye el equivalente en dinero de todas las ventajas netas que proporciona una ocupación y los pagos en dinero que a ella corresponden. Señala que un tipo de remuneración absolutamente justo sólo puede encontrarse en una utopía. La equidad ha de considerarse en términos relativos, dentro del marco construido por los métodos de trabajo, las costumbres sociales y el carácter de la gente en relación a la cual se intenta establecer un ideal realizable.

La base de la noción de que debe darse "un jornal justo por cada día de trabajo honrado" es la de que cada hombre que alcance el nivel normal de eficacia en su oficio y en su localidad, y trabaje honestamente, deberá ser pagado por su trabajo con arreglo al tipo de salario usual en su oficio y localidad, con objeto de que pueda vivir de la manera a que él y sus vecinos de su misma categoría están acostumbrados. Y además, la noción popular de lo que debe ser un salario equitativo exige que dicho jornal no se pague a regañadientes, que no se obligue al obrero a perder tiempo en luchar por él y que no se le angustie con intentos constantes de reducir su salario por medios indirectos. Esta doctrina se modifica por la admisión de que los cambios de

---

<sup>81</sup> Ibid, p. 447

circunstancias pueden requerir cambios en los salarios en una u otra dirección...<sup>82</sup>

La determinación del tipo de remuneración equitativa por un trabajo cualquiera parte de la consideración del tipo medio que haya sido pagado por el mismo durante un periodo determinado que, para fines prácticos, puede referirse al año en que, de acuerdo al consenso general, existieron condiciones normales en el oficio de que se trate, esto es, se aceptan tanto las remuneraciones medias como el tipo corriente de ganancias del oficio.

Esta determinación supone que es posible, hasta cierto punto, *un trato franco y amistoso entre patronos y obreros que evite soluciones no equitativas, o las sospechas de soluciones no equitativas, que son las causas de los principales conflictos sociales.*<sup>83</sup>

Como regla general, en caso de una mejoría en la demanda de un producto, que eleve las ganancias, los patronos estarían obligados moralmente a ceder parte de sus nuevas ganancias a los trabajadores en forma de salarios más elevados, sin esperar a que los obreros recurran a la fuerza para lograrlo, pues estas acciones producen desperdicios. La equidad requiere, igualmente, moderación de parte de los obreros, que no deben exigir salarios tan altos que las ganancias resulten exiguas.

Los casos se invierten si se trata de un descenso en la actividad económica: los patronos deben solicitar una rebaja de los salarios que cause el menor sufrimiento posible a los obreros y que no los obligue a abandonar la industria.

La noción del salario justo, cuya determinación atiende a consideraciones que rebasan la igualdad entre el salario y la utilidad marginal del trabajo, supone que se trata de una variable exógena al sistema. Se excluye a los mecanismos del mercado en su determinación, para la cual es necesario el acuerdo entre las partes, a lo que Smith se refería en términos de un convenio entre capitalistas y

---

<sup>82</sup> Alfred Marshall, **Obras Escogidas**, Fondo de Cultura Económica, México, 1978, 1ª edición, 1ª reimpresión, p. 18

<sup>83</sup> Ibid, p. 23

trabajadores, por el que se definía la participación de cada uno en la riqueza generada. La determinación del salario justo a través de mecanismos exógenos al mercado, supone aceptar que éste no es una institución capaz de garantizar una distribución equitativa del producto generado.

Por otra parte, la determinación del tipo de remuneración equitativa considera también la posibilidad de que el trabajador mantenga las condiciones de vida socialmente aceptadas para su clase, esto es, recupera la noción de los mínimos necesarios para la manutención del trabajador de acuerdo con las costumbres vigentes.

Dicha noción está presente en el precio de oferta del trabajo y también se hace presente cuando el autor reflexiona sobre cuestiones relativas al nivel de vida y confort. Al respecto, señala que un incremento en los salarios, además de incidir positivamente en la eficiencia del trabajador, contribuye a elevar el nivel de consumo, permitiendo satisfacer necesidades convencionales y comodidades habituales que constituyen la personificación del progreso material y moral, cuya extensión varía en épocas y lugares; así como elevar el nivel de vida. Si este nivel de consumo puede mantenerse e incrementarse, las condiciones de confort de las que podrán disfrutar las generaciones futuras, esto es, los hijos y nietos de los trabajadores, serán mayores que las precedentes.

Este resultado es importante si se tiene en cuenta, como lo señala Marshall, que una de las particularidades del trabajo es que la potencialidad del mismo es perecedera. Al respecto, señala que este atributo común al trabajo de todas las categorías afecta particularmente a los pobres, que carecen de fondos de reserva y que no pueden retirar fácilmente del mercado su oferta de trabajo. El tiempo que pierde un trabajador cuando queda sin empleo no puede ser recuperado, en tanto que la pérdida de energías sólo es recuperada parcialmente con el descanso.

Los bajos salarios de los trabajadores manuales no especializados les dejan muy poco margen para el ahorro, por lo que no pueden suspender el trabajo por mucho tiempo, aunado a que siempre hay un grupo numeroso de personas capaces de ocupar sus puestos. Así, pareciera, como lo refiere el autor, que *la perdición del pobre es la misma pobreza*, a la que identifica como la causa principal de la falta de salud mental, moral y física de grandes núcleos de población de las ciudades y del campo.

No obstante, los progresos técnicos del siglo XIX que influyeron en la elevación del nivel de vida de las clases trabajadoras, observada por el autor, le hacen considerar que la pobreza no es un destino fatal que deba cumplirse para amplios sectores de la población y que parte de su solución cae dentro del ámbito de la economía.

El constante progreso que las clases trabajadoras han experimentado durante el siglo XIX hace concebir la esperanza de que la pobreza y la ignorancia puedan extinguirse paulatinamente. La máquina de vapor las ha aliviado de muchas faenas agotadoras y degradantes; **los salarios han subido**; la educación se ha mejorado y generalizado;... la creciente demanda de mano de obra inteligente ha sido la causa de que las clases artesanas hayan crecido tan rápidamente que hoy sobrepasan en número a las que desempeñan trabajos no especializados... Este progreso ha contribuido, más que nada, a dar un interés práctico a la cuestión de si no sería realmente posible que todos los seres humanos iniciaran su existencia con una regular probabilidad de llevar una vida culta, libre de los sufrimientos que la pobreza lleva consigo y de las influencias embotadoras que un trabajo mecánico excesivo lleva consigo; y esta cuestión ha sido llevada ya a un primer plano... Pero no puede ser resuelta, desde luego, de un modo plenamente satisfactorio por la ciencia económica, ya que la respuesta depende, en parte, de la capacidad moral y política de la naturaleza humana, y en este campo carece el economista de medios especiales de información, teniendo que contentarse con meras presunciones, como hacen otros. Pero **la resolución del problema depende, en gran parte, de hechos y deducciones que caen dentro de la esfera de la Economía, y es esta cuestión la que da a los estudios económicos su principal y más elevado interés.**<sup>84</sup>

En Marshall, como se ha descrito en los párrafos precedentes, el problema de la pobreza está vinculado al de la determinación de los salarios. En virtud de los mecanismos que operan en el mercado, el salario está determinado por la

<sup>84</sup> Alfred Marshall, *Principios de Economía...*, p. 5

productividad marginal del trabajo, por lo que el tipo de salario así establecido se interpreta como aquel volumen de producto que se deja de generar cuando uno cualquiera de los trabajadores abandona el aparato productivo. Al no hacerlo, se le paga un salario igual al producto que genera. Así, la productividad marginal asegura el salario justo para cualquier trabajador.

Al salario justo, Marshall agrega la noción de equidad, misma que debe tenerse presente en los casos en que el estado de la economía genere variaciones al alza o a la baja de los tipos de salario, para evitar conflictos sociales; es decir, cuando se presenten desequilibrios en el mercado. En estos casos, el autor alude a consideraciones de carácter **ético** en la conducta de los agentes económicos, patrones y trabajadores, para que éstos arriben a acuerdos equitativos en la determinación de los salarios, los cuales requieren de un proceso de negociación.

En lo que el autor define como condiciones normales del mercado, atender al principio de productividad marginal del trabajo es suficiente para determinar el salario justo para cada tipo de trabajo, el cual, necesariamente, debe incrementarse para propiciar una elevación en los niveles de consumo y de vida de los trabajadores y reducir los problemas generados por la pobreza. No obstante, un incremento de los salarios, dados los principios de utilidad marginal y sustitución, provocará una disminución de la demanda de trabajo, esto es, del empleo.

Por su parte, la recuperación de la demanda de trabajo supone una reducción de los salarios para que el empleo aumente; reducción que afectaría negativamente los niveles de consumo y de vida de los trabajadores.

Así, la introducción del principio de productividad marginal no resuelve el problema planteado por la dicotomía que resulta de la relación contradictoria entre salarios-pobreza, por una parte, y salarios-empleo, por otra; en virtud de el segundo par mantiene la relación inversa. Si los salarios han de reducirse para que se incremente el empleo, tal reducción afecta negativamente los niveles de consumo

y bienestar de los trabajadores; en tanto que, si los salarios han de incrementarse para mejorar los niveles de consumo y bienestar, dicho aumento provoca una reducción de la demanda de trabajo y la exclusión de personas de la posibilidad de participar del producto generado en el sistema.

De esta contradicción en la relación que se establece entre salarios y pobreza, se puede concluir que los mecanismos de mercado no son suficientes para propiciar el abatimiento de la pobreza para quienes sólo poseen su fuerza de trabajo para participar en él. Marshall no atiende esa contradicción en términos económicos, ya que en los casos en que esta insuficiencia se hace más evidente ante variaciones tales de los precios que obligan a la negociación entre patrones y trabajadores para la determinación de un salario *justo y equitativo*, alude a consideraciones de carácter ético.

No obstante, cabe destacar que Marshall reconoce que la pobreza es un fenómeno, además de institucional, económico, que es afectado por la relación de precios del mercado.

## II. 2 J. R. HICKS

La *Teoría de los Salarios* (1932) de Hicks se escribe en un contexto que data de un siglo, según señala el autor, en el que se incrementó el poder de los sindicatos y se desarrolló la regulación estatal de los salarios en Inglaterra y otros países.

Esta obra la inicia el autor con el análisis de "aquel postulado que fue considerado por los economistas de la generación de Marshall como la base de la teoría de los salarios: el principio de la productividad marginal", al que otorga una validez incuestionable.

Hicks señala que los salarios son el precio de la mano de obra que se determina por la oferta y la demanda, y tal determinación es un caso particular de la teoría del valor en virtud de "ciertas propiedades peculiares del mercado de trabajo":

La demanda de trabajo es sólo peculiar en este sentido: el trabajo es un factor de la producción, y su demanda (por regla general) no obedece a que el trabajo sea deseado por sí mismo, sino porque se aplica a la producción de alguna otra cosa que se desea directamente. Los servicios personales son, de hecho, una excepción a la regla....

La oferta de mano de obra suscita problemas de un carácter global distinto. La mayor parte de las especiales dificultades de la oferta de mano de obra proviene del hecho de que la "mano de obra" es una cantidad bidimensional, que depende conjuntamente del número de obreros susceptibles de ser empleados, y de su "eficiencia": la cantidad de trabajo que cada uno es capaz y está dispuesto a realizar...<sup>85</sup>

Uno de los rasgos distintivos del mercado de trabajo que identifica Hicks es el hecho de que siempre hay un cierto volumen de desempleo, razón por la que generalmente se dice que hay un exceso permanente de oferta sobre la demanda y, consecuentemente, una tendencia permanente de los salarios a disminuir.

Para analizar este fenómeno, Hicks se propone aislar el problema de la demanda asumiendo como supuestos que: dado un nivel previo de salarios, se produce equilibrio entre oferta y demanda, por lo que no hay tendencia de los salarios ni a elevarse ni a disminuir, equilibrio que se consigue porque la demanda de cada empresa permanece estacional; la oferta de mano de obra está dada y la eficiencia de los trabajadores es la misma.

Así, las condiciones necesarias para el equilibrio son dos: 1) cada hombre debe recibir el mismo salario y, 2) el único salario al cual es posible alcanzar el equilibrio es un salario tal que iguale el valor de la producción marginal de los trabajadores.

La primera condición se requiere para que no haya incentivos para despedir trabajadores en caso de que un empresario ofreciera un salario mayor y,

---

<sup>85</sup> J. R. Hicks, *La Teoría de los Salarios*, Editorial Labor, S. A., España, 1973, pp. 17-18

entonces, deseara sustituirlos por otros que percibieran salarios menores; en tanto que la segunda, en atención a que los empresarios preferirán contratar aquel número de trabajadores que hace que su producción marginal sea igual, en valor, al salario; por lo que este nivel de salarios facilita que se de trabajo a todos los obreros.<sup>86</sup>

La prueba clásica de la proposición de productividad marginal es bastante sencilla. Deriva de la forma más común de la ley de los rendimientos decrecientes: si incrementamos la cantidad de trabajo aplicada a una cantidad fija de los demás recursos obtendremos una producción marginal menor. De esta forma si el empresario tomara un número de trabajadores tan grande que su producción marginal fuera menor que el salario que debe pagarles, encontraría, muy pronto, que su número era excesivo. Reduciendo el número de sus empleados, reduciría su producción total, y por lo tanto (en supuestos competitivos) sus ingresos brutos. Pero, al mismo tiempo, reduciría sus gastos; y por lo tanto incrementaría sus beneficios.... El número de trabajadores que un empresario preferirá ocupar es aquel que le permite maximizar sus beneficios, y dicho número viene dado por la igualación de los salarios a la producción marginal de la mano de obra empleada.

De esta forma aparece claro que el salario al cual es posible el equilibrio, variará en dirección contraria a los cambios en el número total de trabajadores disponibles...<sup>87</sup>

El número de personas que empleará una empresa depende directamente de: 1) la cantidad de producción que desea realizar y, 2) el método de producción que decide adoptar. En equilibrio, tanto el volumen como el método de producción deben elegirse de forma tal que no exista posibilidad alguna de que los empleados se beneficien cambiando de empresa. Si se asume que el método está dado, el volumen producido por cada empresa y, consecuentemente, la demanda de trabajo, estará determinado por "la condición de que el precio del producto iguale su coste de producción, incluyendo la existencia de 'beneficios normales'",<sup>88</sup> mismos que son, a su vez, un elemento de los costos, el precio que debe pagarse por los recursos aportados por el propio empresario al destinarlos a la producción (la calificación del factor capital y del factor empresario).

---

<sup>86</sup> Ibid, pp. 21-22

<sup>87</sup> Ibid, p. 22

<sup>88</sup> Ibid, p. 24

Sin embargo, apunta el autor, el mercado de trabajo difícilmente se encontrará en equilibrio, en virtud de los cambios continuos en los gustos, en la tecnología, en el medio ambiente, en la oferta y en la eficiencia de los factores de producción en general, que implican la transferencia continua de recursos de una industria a otra, o la aplicación de nuevos recursos a la industria. Entre estos cambios, también se producen otros en la productividad marginal de la mano de obra que ejercen presión sobre el nivel de los salarios, no necesariamente en la misma dirección, en virtud de que hay procesos que deben verificarse previamente y que no son instantáneos, tales como los que se refieren a la acción sobre el salario de un cambio efectivo en la demanda de los trabajadores. Un incremento de la productividad marginal con salarios constantes, o una reducción de los salarios con productividad marginal constante, no conduce a los empresarios a ampliar de inmediato la contratación de mano de obra; ni una contratación desventajosa de un número de trabajadores, a una contracción inmediata de la demanda de trabajo.

La principal razón de este retraso se debe al "hecho de que uno de los factores cooperantes —el capital— puede, en cualquier momento, incorporarse ampliamente a los bienes con cierto grado de durabilidad. Resultaría mejor utilizar otros métodos o invertir en otras direcciones; pero si el capital está en un determinado momento invertido en bienes duraderos, el cambio de conducta que de ahí se seguirá al cambio en la rentabilidad relativa no puede conseguirse en forma inmediata."<sup>89</sup>

Hicks concluye este apartado señalando:

Parece mucho mejor restringir la validez del término "producción marginal" en el sentido que lo hemos utilizado en la definición de las condiciones de pleno equilibrio. Si aceptamos esta opinión, **no podemos decir que el salario de un hombre debe siempre (o incluso sólo normalmente) igualar a su producción marginal. Los cambios en el empleo que se efectúan diariamente en la mayoría de la industrias en funcionamiento, se deben asimismo a variaciones en la productividad marginal de la mano de obra**

---

<sup>89</sup> Ibid, p. 29

**en cuestión, y se producen por la existencia de divergencias entre la producción marginal y el nivel de salarios.** Si los salarios se hallan por debajo de la producción marginal de la mano de obra, los empresarios tienen un incentivo para aumentar la producción y en forma tal que utilice proporcionalmente mayor cantidad de trabajo que de los otros factores utilizados en los métodos de producción que se habían estado utilizando. Si los salarios se hallan por encima de la producción marginal de la mano de obra, los empresarios tienen un motivo para contraer el volumen del empleo; contraerán el volumen de su producción, y lo harán de tal forma que no utilicen, proporcionalmente, menos cantidad de trabajo que de los otros factores como habían estado haciendo con anterioridad. Debe esperarse, normalmente, a que llegue el momento de reponer la maquinaria; sin embargo, existe un incentivo para el despido de mano de obra y, por lo tanto, el empleo de cierto número de trabajadores resulta problemático.

**La condición normal del mercado de trabajo consiste en la existencia de una tendencia a la expansión o a la contracción de la demanda de trabajo; esta tendencia es la forma en la que las fuerzas descritas en la teoría de la productividad marginal ejercen su presión sobre el nivel de salarios.**<sup>90</sup>

Se puede considerar que los párrafos citados resumen claramente las propuestas que sobre el mercado de trabajo se han desarrollado dentro de la teoría convencional.

Al referirse a la continuidad y las diferencias industriales, Hicks presenta una nueva proposición: existen dos producciones marginales, una interna determinada por la diferencia entre la producción total de  $X$  número de hombres menos la producción obtenida cuando su número era  $X-1$  hombres, y otra externa que resulta de la diferencia entre las producciones de  $X$  y  $X+1$  hombres; ambas constituyen los límites al salario compatibles con la situación de equilibrio. Cuanto más pequeñas sean las unidades que miden un factor de producción, es más probable que sean muy parecidas sus producciones marginales interna y externa y, por lo tanto, hay una aproximación mayor a una curva de naturaleza continua, en virtud de que la diferencia entre ordenas sucesivas resulta despreciable.

---

<sup>90</sup> Ibid, pp. 30-31

Así, el problema de la continuidad no se presenta para el caso del capital libre que, a cualquier nivel, es divisible en forma infinitesimal; no así el trabajo. En esta secuencia de su razonamiento, conviene destacar lo siguiente:

**El trabajo, sin embargo, no es divisible en forma infinitesimal. En una amplia gama de casos es prácticamente imposible aplicar una unidad menor que un hombre; incluso si queremos indicar como fracción a un hombre que hemos empleado para menos de un periodo al cual se refiere la unidad de salarios. Por lo que, como sea que nos enfrentamos a condiciones de equilibrio, no podemos suponer que permanece parado el resto del tiempo.... el hecho de que dividan su tiempo entre varios empresarios, no es una proposición práctica para la mayor parte de la industria; probablemente por la razón, muy buena por cierto, de que tal división es incompatible con cualquier grado dado de eficiencia en la organización.**<sup>91</sup>

Existe pues, un grado de indeterminación por el que, si el intervalo entre los límites internos y externos es lo suficientemente amplio, permitirán que los salarios se muevan en torno del límite superior de su escala. Esto último depende de la elasticidad de la demanda de trabajo que, a su vez depende básicamente del grado en que la sustitución de factores sea posible. Cuanto más fácilmente puedan sustituirse otros factores por el trabajo, mayor será la elasticidad de la demanda de trabajo y será menos probable que aparezca una indeterminación apreciable a partir de la indivisibilidad de la unidad humana. Por otra parte, cuando hay un gran número de empresas compitiendo por una clase específica de trabajo, la zona de indeterminación producto de esta indivisibilidad será muy pequeña para ser percibida.

Ahora bien, las diferencias en la eficiencia de los trabajadores implica que no tienen la misma producción marginal, lo que constituye una dificultad que puede superarse considerando a cada hombre separadamente como factor de la producción. El límite interno estará dado por la diferencia que se produciría en la producción total si su trabajo cesara y el externo, por la productividad de una unidad del factor en aquel uso del que fue excluido. El primero fijará el máximo salario al que puede aspirar el trabajador, y el segundo, el límite inferior.

---

<sup>91</sup> Ibid, p. 35

La posibilidad de sustitución asegura que el hombre más eficiente tenderá a alcanzar los salarios mayores que el menos eficiente; si no lo obtiene, siempre será preferido al menos eficiente, a quien le resultará imposible encontrar empleo. Esta circunstancia presenta otros límites en los que se debe mover el salario: el trabajador no puede percibir un salario mayor que aquel de quien le precede en el orden de eficiencia, y no puede recibir un salario menor que aquel que le sigue en ese orden.

Si se disminuyera el salario del hombre menos eficiente que es el último en ser empleado, se iniciará un movimiento de sustitución de hombres más eficientes por los menos eficientes hasta que el ahorro que se consigue en salarios no compense la pérdida en eficiencia. En el momento en el que los salarios de los que son menos eficientes que los nuevos trabajadores tiende a disminuir, también lo harán los de aquellos trabajadores más eficientes. La adición de la oferta de mano de obra reducirá el salario medio de un empleo, tanto si la diferencia en la eficiencia de los trabajadores es despreciable o no. Sin embargo, no se reducirán todos los salarios, en la mayoría de los casos lo que se afecta son los límites dentro de los cuales un salario determinado se haya comprendido. Sobre este aspecto, Hicks abunda en los siguientes términos:

... La mayoría de los oferentes de mano de obra difieren, probablemente, tan poco en su eficiencia que, generalmente, apenas podrá distinguirse entre uno u otro. Desde el punto de vista de los empresarios debería pagarse un tipo de salarios normal, de forma tal que la discriminación no comportara una mano de obra que, en conjunto, no fuera adecuada al fin perseguido...

Pero habrá, probablemente, una menor proporción de hombres que posean, obviamente, una capacidad superior, y si su capacidad es conocida tienen una oportunidad de cambiar de empresa en forma ventajosa, puesto que los empresarios deben pagarles mejor...

Aquellos hombres cuya capacidad es claramente inferior a la media no encontrará ocupación alguna, excepto en casos de especial benevolencia, a menos que estén dispuestos a percibir salarios algo menores que los normales...

De esta forma no hay razón alguna para suponer que los salarios normales se deben en alguna forma a la actuación de los sindicatos... Como quiera que sea, los salarios normales de libre competencia no son en ningún sentido,

mínimos; probablemente siempre es en los casos excepcionales cuando se paga menos.<sup>92</sup>

Al analizar el problema del desempleo, Hicks se plantea dos cuestionamientos: 1) ¿cuál es el efecto del desempleo en los salarios? y 2) ¿cómo es posible conciliar el desempleo con la existencia simultánea de salarios crecientes?

El autor refiere, en primer término, dos tipos de desempleo: el que se deriva de las diferencias en eficiencia de los trabajadores, por la que aquellos cuya producción neta cae por debajo del nivel de subsistencia (los costos indirectos de emplearlos resultan extraordinariamente altos), se encontrarán en una situación que califica como "desempleo normal" y el que es producto del carácter estacionario de la industria en su conjunto, circunstancia por la que algunas empresas se ven obligadas a cerrar o reducir su actividad y otras aparecen o crecen para ocupar su lugar; generándose algunas dificultades para la transferencia de mano de obra. Hicks atribuye a estos dos tipos de desempleo, la mayor parte del desempleo "normal" que se produce en la mayoría de las industrias y que es compatible con una oferta y demanda de mano de obra constante.

Por otra parte, identifica otro tipo de desempleo al que llama "voluntario", que atañe al hombre que deja su puesto con la intención de conseguir otro mejor, lo que no comporta ningún problema social.

Sobre el impacto en los salarios escribe:

Si la oferta y demanda de mano de obra es constante, toda tentativa por parte de un empresario de conseguir alguna ventaja derivada de la existencia de paro, recurriendo a la reducción de salarios, será finalmente fútil... Reduciendo los salarios ha reducido su posibilidad de contratar buenos trabajadores; y más pronto o más tarde se verá perjudicado por tal comportamiento.

Más pronto o más tarde; porque no suele pretenderse que en este proceso, ni más ni menos que en otros del mercado de trabajo, las fuerzas que tienden al equilibrio sean particularmente rápidas en su acción...

Pero normalmente será difícil para los empresarios reducir los salarios sin poder ofrecer una excusa razonable; por lo tanto **las reducciones de los**

<sup>92</sup> Ibid, pp. 43-44

**salarios injustificadas es más probable que se den, no en una situación estacionaria, sino cuando se produce un cambio real en la oferta o en la demanda.** Es posible que la existencia de paro normal pueda producir un cambio en los salarios que si se hiciera en tales circunstancias, en el más perfecto de los mercados, sería menos favorable para los trabajadores que en circunstancias distintas. Naturalmente, para la mayoría, tal efecto sólo podría ser temporal; y queda por ver si no podría ser neutralizado de otra forma.<sup>93</sup>

Si el desempleo se debe a una disminución de la demanda o a un incremento de la oferta de trabajo, el efecto sobre los salarios será mayor que en los casos referidos. Al respecto, establece una distinción: ante fluctuaciones estacionales, cuanto mayor sea la extensión y duración prevista para una fluctuación en un sector determinado, mayores son sus efectos en los salarios como objetivo de actuación.

Cuando se trata de un declive permanente o prolongado de la actividad económica, debido al carácter de la demanda o del crédito, o a una deflación de la moneda, la primera reacción del empresario será "resistir" y suponer que el declive es temporal, por lo que los salarios podrán mantenerse pese a la existencia de desempleo; pero con una depresión prolongada, los salarios no pueden mantenerse indefinidamente, los empresarios adoptarán una actitud pesimista y actuarán en consecuencia. Puede ocurrir que algunos que decidieron cerrar, abran de nuevo, pero con salarios más bajos, en tanto que aquellos que no cerraron consideren que obtendrán ventajas mediante la reducción de salarios.

... Pero la reserva de mano de obra producida por estos cambios de menor cuantía puede ser prácticamente constante sin que haya tendencia alguna a la reducción de salarios. Lo peor es que ofrece oportunidades a los empresarios más obtusos para conseguir ganancias transitorias a expensas de su última pérdida, y esto introduce un elemento de inestabilidad.

Contra ese factor de inestabilidad en detrimento del trabajador, debe establecerse un elemento de rigidez debido al deseo de los empresarios de mantener buenas relaciones y salvaguardar el futuro... Un empresario inteligente no reducirá sus salarios hasta que esté convencido de que, después, acudirán hombres, al menos tan competentes como los que ahora tiene contratados, y que continuarán acudiendo por un cierto tiempo a salarios

---

<sup>93</sup> Ibid, pp. 49-50

menores. Es probable que se precise de un considerable volumen de paro para que pueda convencerse de esta posibilidad.<sup>94</sup>

Explicar el efecto del desempleo en los salarios requiere de la introducción de dos circunstancias generales, en las que la teoría del equilibrio no repara demasiado, según indica el autor, éstas son: el tiempo y la complicación requeridos para realizar ajustes de índole económica, y el hecho de la previsión.

En el caso de un equilibrio estacionario, cuando los costos de adaptación son considerables, la diferencia entre el mayor salario posible —la máxima retribución que no induce al empresario a prescindir del trabajador— y el menor salario posible —la menor retribución que no inducirá al trabajador a buscar un puesto en otra parte—, puede resultar importante y resulta lógico suponer que es más probable que el empresario advierta el mínimo de los trabajadores a que éstos adivinen el máximo que está dispuesto a pagar aquél. El salario realmente pagado se hallará, entonces, más cerca del límite inferior de la “zona de indeterminación”, que del superior.

Sin embargo, advierte Hicks, si se trata de un periodo estacionario los costos de adaptación pueden repartirse en un periodo tan amplio que, en la mayoría de los casos, la “zona de indeterminación” resulta estrecha.

Si no se trata de un equilibrio estacionario, se debe prescindir de los costos, del cambio en sí y de su anticipación.

La continuidad de un empleo es la que da sentido al análisis económico de la negociación de cualquier tipo, pues ésta representará un presión continua sobre los salarios. Los contratos que se renuevan en un mercado de trabajo continuo son de dos tipos: 1) el trabajador espera ser contratado nuevamente por el mismo empresario cuando su primer contrato haya terminado (empleo regular) y; 2) el

---

<sup>94</sup> Ibid, p. 57

trabajador no tiene tal expectativa (trabajo casual). En ambos la previsión es importante, si bien, lo es más en el primero.

De acuerdo con el autor, el mercado de trabajo se ha desarrollado de manera similar al mercado de bienes al por menor, donde discutir sobre algunas pequeñas cantidades de dinero resulta un procedimiento antieconómico; en cambio, es conveniente para el vendedor "fijar un tipo definido y mantenerlo".

El mercado de trabajo se ha desarrollado en esta dirección en un grado mucho mayor de lo que lo ha hecho el mercado de bienes al por menor. La razón de este atraso debe probablemente residir en el hecho de que el continuo cambio de empresas al que están sometidos los trabajadores imposibilita el que continuamente cada trabajador esté empleado...

**La influencia de las "ventajas de la negociación" en este mercado están del lado de los asalariados.** Pueden, e indudablemente lo hacen, pedir mayores salarios de aquellos empresarios que parecen ser más poderosos; y en este aspecto actúan como monopolistas. Su monopolio se origina porque conocen el mercado mejor que los empresario, ya que éstos generalmente no emplean su tiempo en buscar otra clase de oferta,...

**Pero aunque este mercado es uno de los más imperfectos con los que debemos enfrentarnos, la oferta y la demanda influyen en los salarios, incluso aquí, en una forma claudicante e irregular.** Un incremento en la demanda elevará los salarios; porque los trabajadores al ver que sus ambiciosas sugerencias se aceptan con mayor complacencia que anteriormente, probablemente aumentarán sus peticiones. Una disminución en la oferta tiene el mismo efecto, pero derivará en un incremento en la demanda para cada trabajador individual. Los salarios, sin embargo, disminuirán menos fácilmente de lo que subieron. Un anormal exceso de oferta sobre la demanda revertirá en un aumento del paro. Cada hombre encuentra menos empleos y sus ingresos disminuyen, mientras que los salarios por empleo pueden resultar menos fácilmente afectados. Sin embargo, habrá probablemente algún efecto en los salarios; algunos empresarios potenciales será excluidos del mercado por los altos salarios demandados; los asalariados más moderados en sus peticiones advertirán que les es más fácil encontrar un puesto; lentamente, quizá muy lentamente, aquellos propagarán que la moderación es una estrategia más remuneradora; y mientras, la competencia, al socaire de esta condiciones, realiza su misión.

... aún debemos añadir que en este mercado, el más imperfecto con que debemos enfrentarnos, **el peligro no es el de ser explotado por unos salarios bajos, sino negarse a aceptar salarios inferiores a los percibidos, lo cual, cuando se persigue una reducción, motivará que padezcan un paro innecesario.**<sup>95</sup>

<sup>95</sup> Ibid, p. 64

Respecto al aumento general de los salarios, ya sea por la acción de los trabajadores, su cambio de empresa o de la posibilidad de tal cambio, Hicks refiere que su difusión es un proceso lento de tal forma que no tiene un impacto espectacular en la demanda de trabajo de un sector o localidad determinados, sino que se va produciendo continuamente. A esta circunstancia se pueden atribuir las diferencias locales en los salarios.

Asimismo, señala que la movilidad del trabajo de una localidad es insuficiente para compensar las diferencias regionales en los salarios.

Por lo que respecta a los sectores, los obstáculos al movimiento son mayores, así como la probabilidad de que las diferencias salariales se expliquen, de manera importante, por las diferencias en la habilidad. En una clase de empleo para el cual el número de personas con la aptitud necesaria sea limitado, los salarios pueden aumentar considerablemente. Así, no debe esperarse que el movimiento de mano de obra entre sectores sea muy efectivo en la igualación de los salarios, ni aún en caso de que se igualen las ventajas netas de las diferentes ocupaciones.

La oferta de mano de obra puede adaptarse a las diferencias excepcionales de salarios entre sectores de dos formas: por una transferencia actual de trabajadores adultos, o por desviación de la oferta de trabajadores jóvenes.

Al referirse a la oferta individual de la mano de obra, señala:

Quando un empresario contrata a un trabajador, compra trabajo. El salario que está dispuesto a pagar —el precio que está dispuesto a entregar— depende de la cantidad de trabajo —la cantidad del bien comprado— que espera recibir en contrapartida. *Ceteris paribus*, un hombre más eficiente ofrece más “trabajo” que otro que lo sea menos; y, en consecuencia, recibe un salario mayor... **La cantidad de trabajo que un hombre realiza es, en parte, un problema de elección, y la cantidad que elige realizar depende de lo que percibe por ella;** si trabaja según cierto control, las condiciones de este control también afectarán a la cantidad de trabajo que hace; y, además, su capacidad de trabajo puede resultar afectada por los salarios que está acostumbrado a percibir, y que percibió en el pretérito... **La cantidad de trabajo que un hombre hace, y las condiciones en las que lo ejecuta, son, en sí mismas,**

**cuestiones de interés independiente. Son parte integrante de su contrato de trabajo con su empresario, y determinan, simultáneamente con su salario actual, el grado de beneficio que obtiene de su empleo.** La mejora de las condiciones de trabajo es tanto un *desideratum* del progreso social como lo es la simple elevación del salario.<sup>96</sup>

La variación en la cantidad de trabajo que un hombre realiza, mediante el cambio en el esfuerzo que aplica a éste, afectará: 1) el desagrado o agrado que ese trabajo ofrezca para él y; 2) el valor que para su empresario representa el trabajo que realiza. El efecto en cada caso no será en la misma dirección y tampoco en la misma cuantía.

De acuerdo con Hicks, una medida adecuada para la cantidad de trabajo ofrecido viene dada por el segundo efecto:

... El beneficio derivado para un empresario del trabajo de un hombre en particular es susceptible de ser transferido, puesto que el trabajo podría realizarse por otro empresario. **Es el servicio efectivo realizado por el trabajador lo que se compra y vende, no el sacrificio que le representa la obtención de tal trabajo, o el esfuerzo que efectúa realizándolo.**

....

La mejor forma en que podemos determinar el aumento en la oferta individual de mano de obra es por sus resultados; si ofrece más trabajo, mientras se cumple la hipótesis *ceteris paribus* (la estabilidad de las condiciones fundamentales del equilibrio) su salario de equilibrio aumentará; si ofrece menos, su salario de equilibrio disminuirá.<sup>97</sup>

En un sistema estrictamente competitivo, donde el cambio en la conducta de un trabajador no produce un efecto considerable en los salarios de los demás, o en los precios de los bienes, el cambio en la oferta de mano de obra de éste es proporcional al cambio en su salario de equilibrio. En el caso de un trabajo repetitivo, el cambio en la oferta de mano de obra de un trabajador resulta proporcional a su producción neta.

Los cambios en la oferta individual de la mano de obra pueden derivarse de tres causas: 1) un cambio en las condiciones de trabajo fijadas por el empresario o

<sup>96</sup> Ibid, p. 81

<sup>97</sup> Ibid, pp. 82-83. En el capítulo "La oferta individual de la mano de obra" se presenta como un supuesto que el esfuerzo que aplica el trabajador cambia.

acordadas entre él y el trabajador, identificando al número de horas de trabajo como el más importante; 2) la reacción consciente del trabajador a un cambio en el salario ofrecido, por ejemplo, la cantidad pagada por unidad de producción; y 3) resultado inconsciente de la situación global, incluyendo los salarios que ha recibido y el trabajo que ha realizado en el pasado reciente.<sup>98</sup>

Finalmente, la cantidad de trabajo que un hombre realiza viene determinada por su capacidad y por su demanda relativa de ingresos y de ocio; factores que pueden estar afectados por sus salarios.

Respecto a la capacidad del trabajador, ésta es afectada favorablemente por salarios altos ya que hacen posible una mejor alimentación y, por tanto, una mayor fortaleza física; abren posibilidades para la recreación y el ocio, así como para la auto-superación.

Este impacto depende de la elasticidad de la demanda de trabajo. En caso de una disminución de los salarios, este hecho afectará en cierto grado la eficiencia de la mano de obra al cabo de un tiempo. Si la demanda de trabajo es rígida, la reducción de la oferta frenará la caída de los salarios por individuo; si es elástica (mayor a la unidad), la reducción de la oferta acelerará la disminución de los salarios.

Sobre este punto, el autor señala que en el sector donde se debe poner atención respecto a estos efectos es aquél al que se denomina "sector en decadencia", que debe afrontar una nueva competencia derivada de innovaciones en el método de producción más mecanizado o con diferentes requerimientos de calificación, el crecimiento de la industria en otras regiones o países con mayores ventajas comparativas, circunstancias que pueden derivar en una disminución de salarios. En este sector la demanda de trabajo será elástica y el efecto de los bajos salarios sobre la eficiencia acelerará la decadencia y hará la salida del sector aún más

---

<sup>98</sup> Ibid, p. 84

difícil: propiciará una exclusión de considerables sectores de la comunidad de los beneficios del progreso.

No obstante, en una comunidad progresiva, aunque el efecto de los salarios sobre la eficiencia complique los ajustes, su efecto general, es altamente favorable. Superada la fase estacionaria, los salarios crecientes promueven el crecimiento de la eficiencia, y ésta a su vez, el incremento de los salarios, lo que estimula el progreso; sin dejar de considerar que en la riqueza de una comunidad confluyen la eficiencia de la mano de obra, del equipo de capital y el nivel tecnológico. A un nivel dado de equipo y de conocimiento tecnológico, hay un límite para el posible aumento de los salarios y de la eficiencia de la mano de obra.

Por otra parte, un cambio en los salarios también puede incidir en la productividad de la mano de obra al afectar su propensión a trabajar. Al respecto señala:

... En la terminología marshalliana, un hombre trabajará hasta el punto en que la utilidad marginal que se deriva de la renta que percibe se iguale con la inutilidad marginal que le representa conseguir realizarla. Si los salarios cambian; la utilidad marginal de la renta cambiará, y, por lo tanto, la cantidad de trabajo realizado, debe cambiar también para restablecer el equilibrio.

Se ha pensado en algunas ocasiones que un cambio en los salarios afectará en sentido contrario el deseo de trabajar; pero no hay justificación lógica para tal opinión. Si la cantidad que se paga por unidad de producción disminuye, de aquí no se debe seguir inevitablemente que los hombres deseen trabajar más duramente. Tal vez puedan inclinarse a trabajar menos duro...

... Para que el ocio sea utilizado como ventaja, debe suministrar una amplia gama de posibilidades. Así pues, acerca del uso del ocio hay pocas normas establecidas, y si el trabajo que se hace resulta remunerador, es más fácil sacrificar el ocio que sacrificar los ingresos.<sup>99</sup>

Hicks señala que este argumento se ajusta más al caso de trabajadores con rentas menores pues, la reducción de salarios de un hombre pobre, generalmente, puede hacerle desear trabajar más duramente, por lo menos en el momento, situación que es menos probable en el caso de un hombre rico. Un trabajo bien pagado ofrecerá recompensas que son suficientes para estimular un esfuerzo

---

<sup>99</sup> Ibid, pp. 86-87

considerable, si la remuneración disminuye, los trabajadores pueden estar menos dispuestos a prodigarse de manera excepcional.

Otra forma en que se determinan cambios en la oferta de trabajo viene dada por la duración de la jornada laboral. La disminución de una jornada excesiva provocará una reducción momentánea de la oferta de mano de obra, pero, posteriormente, se producirán reacciones favorables sobre la capacidad para trabajar que compensarán la disminución original. El descanso y el recreo mejoran las condiciones físicas, impactando positivamente la eficiencia.

De acuerdo con Hicks existe, desde el punto de vista de la producción, la duración "óptima" de la jornada de trabajo; esto es, existe un determinado valor para la duración del día laboral que, en caso de mantenerse, proporcionaría la mayor oferta de mano de obra que ninguna otra. Se trata de un óptimo que variará de manera considerable según la clase de trabajo, el individuo y las circunstancias.

100

Sobre este punto abunda:

... Ciertas personas dejarían su empleo si la jornada fuera más larga, algunos otros si fuera más corta; pero si la producción total se maximiza para cierta duración de la jornada, esta duración es óptima.

La duración de la jornada laboral en la que se maximiza la producción, será aquel valor de la jornada laboral a la que los empresarios estarán dispuestos a ofrecer los salarios mayores (suponiendo que... pueda prescindirse de los efectos de cualquier cambio en el sistema general de precios). Pero aunque esta jornada laboral "óptima" proporcionara los salarios más elevados, de ahí no debe derivarse que este volumen de producción óptimo es el verdadero equilibrio de la duración del día de trabajo.

... A medida que la industria se desarrolla, la tensión a que están sometidos los trabajadores probablemente aumenta, por lo que el descanso y la distracción se hacen más necesarios; y, de esta forma, la duración de la jornada laboral que permite alcanzar el nivel de producción óptimo, probablemente deba disminuir...<sup>101</sup>

---

<sup>100</sup> Ibid, p. 92

<sup>101</sup> Ibid, pp. 92-93

Finalmente, el autor propone que la reducción de la jornada laboral debe proceder de la iniciativa de los empresarios. El efecto que resulta de la reducción de la jornada laboral es la reducción de la producción y el aumento de los costos; esto cuando no es acompañada por una disminución de los salarios pagados por unidad de producción. El incremento de los costos se presenta en virtud de que los costos fijos deberán, por el momento, repartirse para un volumen de producción menor. Estas pérdidas se asemejan a esa clase de inversión de la que se espera, posteriormente obtener beneficios; si bien, implica riesgos pues resulta muy incierto el que la cantidad adicional de ocio repercuta finalmente sobre el volumen de producción, y en qué grado; así como el que los hombres cuya eficiencia ha mejorado en el periodo de transición permanezcan con el empresario.

Del análisis realizado por Hicks de la demanda y la oferta de trabajo, se desprende con claridad la noción actual del mercado de trabajo, donde éste es tratado como una mercancía cuyo precio es el salario.

El autor reconoce que en el mercado de trabajo, los mecanismos de ajuste no actúan de manera automática en virtud de "ciertas particularidades". Sin embargo, pese al tiempo que se requiere para ajustar oferta y demanda de trabajo, el salario sí cumple el papel de precio en el sistema y permite, más temprano o más tarde, el ajuste del mercado.

La igualdad entre el salario y la productividad marginal es un hecho que juzga indiscutible para asegurar una situación de equilibrio; no obstante, admite que los cambios que se registran en el sector productivo provocan modificaciones constantes en la productividad marginal de la mano de obra, lo que dificulta la permanencia de esta igualdad por un periodo de tiempo prolongado en el mercado real del trabajo, sin que esta circunstancia afecte en forma alguna el principio que califica de incontrovertible.

Por el lado de la oferta de trabajo, Hicks reflexiona en términos de la demanda de ingresos y de ocio de los trabajadores, considerando a los salarios que el trabajador acostumbraba percibir como un factor que incide en las variaciones de la oferta individual del trabajo. El salario, que constituye uno de los elementos determinantes de la demanda de trabajo, es también uno de los elementos que intervienen en la determinación de la oferta de trabajo, por lo que puede jugar el papel del precio en el que confluyen los planes de demandantes y oferentes en el mercado de trabajo.

El desarrollo de la teoría de los salarios no conduce al autor a presentar reflexiones relativas al problema de la pobreza. Éste ya no es vinculado con el nivel de los salarios.

En términos de la oferta de trabajo, indica que la oferta de los trabajadores pobres será inelástica en virtud de que carecen de otra fuente de ingresos para satisfacer sus necesidades de consumo. En tal virtud, estarán dispuestos a trabajar más, no obstante una reducción de los salarios.

Por otra parte, el autor hace referencia a la exclusión de los beneficios del progreso de aquellos miembros de la comunidad ubicados en lo que denomina "sectores en decadencia", donde la demanda de trabajo es elástica y los salarios son bajos. Sin embargo, este proceso es explicado en términos del rezago de estos sectores respecto al avance de la técnica que se presenta en los sectores modernos de la industria, donde la mayor productividad del trabajo explica el nivel más alto de los salarios y la especialización del trabajo, la menor elasticidad de la demanda. Se trata de un problema de exclusión en términos de capacidades productivas, en el que ya no se presentan consideraciones relativas a la distribución.

Ahora bien, el funcionamiento del mercado de trabajo, tal como lo describe el autor a partir del principio de la productividad marginal, la ley de los rendimientos

decrecientes y las variaciones en el nivel de los salarios determinadas por las leyes de oferta y demanda; plantea el siguiente cuestionamiento relativo a la pobreza: ¿El incremento de los salarios permite aminorar el problema de la pobreza, cuando éste mismo aumento provoca una disminución en los niveles de ocupación?

La respuesta a este cuestionamiento no es clara. El incremento de los salarios puede significar una reducción del nivel general de pobreza, pero no necesariamente, que el número de pobres se reduzca; es más, en virtud de que un alza en los salarios provoca una disminución en la demanda de trabajo, el número de pobres se incrementaría con la incorporación los desempleados que, carentes de activos, dependen de la percepción de un salario para atender sus necesidades de consumo.

Así, el problema que la pobreza plantea a la teoría económica, en términos de su explicación a partir del funcionamiento del mercado de trabajo, persiste. La dicotomía que deriva del signo de la relación entre salarios y pobreza respecto a la relación inversa entre salarios y empleo, se presentan también en el caso de los planteamientos de Hicks.

### **II.3 LOS SALARIOS EN LA TEORÍA NEOCLÁSICA**

Los postulados de esta teoría han predominado en el pensamiento económico actual. Se funda en el axioma de la racionalidad, es decir, la conducta económica de los agentes es racional: Buscan el máximo beneficio individual que les permita el marco social e institucional, en el ejercicio de sus posibilidades de elección. En este axioma se basan las conductas del consumidor y el productor, el primero trata de maximizar su función de utilidad y el otro, los beneficios.

Si los agentes coinciden con sus planes de compra y venta en un sistema de propiedad privada, plena descentralización de decisiones y en condiciones de competencia perfecta, es posible la existencia del equilibrio general, esto es, de un vector de precios relativos que hace compatibles los planes de compra y venta, oferta y demanda. Este equilibrio general competitivo resulta óptimo en el sentido de Pareto, del que derivan dos resultados centrales:

**Primer teorema fundamental del bienestar:** Si cada bien relevante es objeto de intercambio en un mercado con precios conocidos públicamente (mercados completos) y si los hogares y las empresas actúan en competencia perfecta (son tomadoras de precios), entonces el resultado es un óptimo de Pareto; esto es, *cuando los mercados son completos, cualquier equilibrio competitivo es necesariamente un óptimo de Pareto.*

Si el precio  $p^*$  y la asignación de consumo y producción  $(x^*_1, \dots, x^*_n, q^*_1, \dots, q^*_n)$  constituyen un equilibrio competitivo, entonces esta asignación es un óptimo de Pareto.

**Segundo teorema fundamental del bienestar:** Si las preferencias de los hogares y las funciones de producción son convexas, hay un conjunto completo de mercados con precios conocidos públicamente, y cada agente actúa como tomador de precios, entonces *cualquier resultado óptimo de Pareto puede ser considerado como un equilibrio competitivo si la suma total consignada de transferencias de bienestar es ordenada.*

Esto significa que todo resultado óptimo de Pareto puede obtenerse a través del mecanismo de mercado. Una autoridad central interesada en lograr una asignación particular óptima de Pareto, puede conseguir siempre este resultado transfiriendo el numerario entre los consumidores y entonces "dejar que el mercado trabaje".

Para cualesquiera niveles de utilidad óptimos de Pareto  $(u^*_1, \dots, u^*_n)$ , existen transferencias del bien numerario  $(T_1, \dots, T_n)$  que satisfacen  $\sum_i T_i = 0$ , tal que un

equilibrio competitivo alcanzado a partir de las dotaciones  $(\omega_{m1}+T_1, \dots, \omega_{m1}+T_1)$  reditúa precisamente las utilidades  $(u^*_1, \dots, u^*_i)$ .<sup>102</sup>

El óptimo de Pareto o la eficiencia social de los intercambios, no depende de la distribución ni de las características de las dotaciones iniciales. Se refiere al hecho de que cada agente, una vez concluidos los intercambios, se encontrará en la mejor situación posible en términos de bienestar, dadas las características de los parámetros de la economía relativas a sus funciones de utilidad y de producción, y a las dotaciones iniciales de los agentes individuales.

En la teoría neoclásica, el mercado no genera fenómenos distributivos; éstos se han verificado previamente a los procesos del mercado, parten de las bases institucionales de la sociedad, relativas al régimen de propiedad y a la distribución de los derechos de propiedad.

Si consideramos la función objetivo del consumidor como la maximización de la utilidad derivada del consumo y el ocio, tal que:

$$\text{Máx } U = f(Qd, S)$$

en la que ocio es el resultado de la diferencia entre el tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar y la oferta de trabajo del consumidor, esto es  $S = (\tau - T_o)$ , con  $\tau > 0$ ;

sujeto a su restricción presupuestal dada por:

$$\pi + wT_o = PQd$$

y con una oferta de trabajo:

$$T_o = (1 + \chi)^{-1} \tau - (\chi^{-1} + 1)^{-1} \frac{\pi/p}{w/p},$$

donde  $\chi \in \mathfrak{R}^+$  y representa los gustos y preferencias.

<sup>102</sup> Andreu Mas-Colell, et. al., **Microeconomic Theory**, Oxford University Press, Nueva York, 1995, pp. 308, 325-328.

Suponemos que existe un equilibrio general competitivo dado el vector de precios  $P = (1, w/p)$ ; en el cual pueden presentarse dos escenarios en los que hay tres consumidores representativos a los que se han asignado derechos de propiedad de forma que, en el primero de ellos (escenario A), un consumidor concentra los ingresos no salariales y salariales; en tanto que en el segundo (escenario B), los ingresos no salariales y salariales se distribuyen de manera equitativa entre los tres consumidores. Lo anterior puede representarse de la siguiente manera:

### Escenario A

$$T_{O_1} = (1 + \chi)^{-1} \tau - (\chi^{-1} + 1)^{-1} \frac{\pi/p}{w/p}$$

$$T_{O_2} = (1 + \chi)^{-1} \tau$$

$$T_{O_3} = (1 + \chi)^{-1} \tau$$

$$T_{O_A} = 3(1 + \chi)^{-1} \tau - (\chi^{-1} + 1)^{-1} \frac{\pi/p}{w/p}$$

### Escenario B

$$T_{O_1} = (1 + \chi)^{-1} \tau - (\chi^{-1} + 1)^{-1} \frac{1}{3} \frac{\pi/p}{w/p}$$

$$T_{O_2} = (1 + \chi)^{-1} \tau - (\chi^{-1} + 1)^{-1} \frac{1}{3} \frac{\pi/p}{w/p}$$

$$T_{O_3} = (1 + \chi)^{-1} \tau - (\chi^{-1} + 1)^{-1} \frac{1}{3} \frac{\pi/p}{w/p}$$

$$T_{O_B} = 3(1 + \chi)^{-1} \tau - (\chi^{-1} + 1)^{-1} \frac{\pi/p}{w/p}$$

La suma de la oferta de trabajo de los tres consumidores en ambos escenarios es idéntica, es decir, la distribución del ingreso no afecta al mercado de trabajo.

¿Cómo explicar, entonces, el problema de la pobreza a partir de los postulados de la teoría neoclásica?

Dos autores, Amartya Sen y Partha Dasgupta, cuyas propuestas analizaremos en el capítulo IV, han elaborado marcos explicativos del fenómeno sin alejarse de la teoría neoclásica.

Una aproximación dentro de este enfoque teórico, lo constituye una revisión del mercado de trabajo. Dentro del sistema de equilibrio general, existe un mercado particular para cada mercancía, condición que incluye al trabajo. En este mercado interactúan oferentes y demandantes, los cuales siguen una señal determinada por el precio del trabajo, es decir, el salario, para hacer compatibles sus planes. Asimismo, el mercado de trabajo interactúa en el sistema con los demás.

Dada la conducta racional y maximizadora de los consumidores y productores; por el lado de la oferta, los primeros tienen como condición de equilibrio la igualdad entre la desutilidad del trabajo y el salario real, y los segundos, la igualdad entre el salario real y la productividad marginal del trabajo.

Si consideramos un escenario analítico de un solo producto, un periodo, un factor de producción, trabajo homogéneo y dos agentes representativos, consumidor y productor, podemos describir las hipótesis del comportamiento de estos últimos de la forma siguiente:

**Consumidor:**

$$\text{Máx } U = f(Q_d, S) \quad (1)$$

$$\text{con } S = (\tau - T_o), \tau > 0 \quad (2)$$

donde  $f(\cdot)' > 0$  y  $f(\cdot)''$  está definida  $^*$ ,

sujeto a:

$$\Pi + wT_o = PQd \quad (3)$$

donde,

$U(\cdot)$  : función de utilidad

$Qd$ : demanda de producto

$T_o$ : oferta de trabajo

$\tau$  : tiempo máximo permitido por la capacidad biológica para trabajar

$w$  : salario nominal

Las condiciones de equilibrio para el consumidor, están dadas por :

$$\frac{f'_{T_o}}{f'_{Qd}} = \frac{w}{P} \quad (4)$$

$$\Pi + wT_o = PQd \quad (3)$$

El lado derecho de la ecuación 4 representa la tasa marginal de sustitución de consumo y ocio, esto es, el costo de oportunidad subjetivo. El numerador corresponde a la desutilidad del trabajo (utilidad marginal del ocio) y el denominador, a la utilidad marginal del producto. El lado izquierdo representa el salario real, el costo de oportunidad objetivo.

Dadas las características de las funciones de utilidad, esto es, suponiendo la forma de potencia positiva y soluciones interiores en virtud de su concavidad, la ecuación 4 puede escribirse como:

$$\frac{\chi Qd}{(\tau - T_o)} = \frac{w}{P}, \chi > 0 ; \quad (4')$$

---

\* Se supone que las preferencias son convexas y la función semicóncava definida.

siendo  $\chi$  un parámetro definido por los gustos y preferencias.

A partir de la ecuación 4', se tiene la función de oferta de trabajo:

$$T_o = \frac{r}{(1+\chi)} - \frac{\chi}{(1+\chi)} \Pi w^{-1} \quad (5)$$

cuya forma genérica presenta las siguientes características:

$$T_o = j \left( \Pi, \frac{w}{P} \right), \begin{matrix} j_{\Pi}^+ > 0 & j_{\frac{w}{P}}^+ > 0 \\ j_{\Pi}^- = 0 & j_{\frac{w}{P}}^- < 0 \end{matrix} \quad (5')$$

#### Productor:

$$\text{Máx } \Pi = PQ_o - wT_d, \quad (6)$$

sujeto a

$$q_o = g(T_d), \text{ función de producción con las siguientes características:} \quad (7)$$

$$g(\cdot) = 0; g(T_d) > 0 \quad \forall T_d > 0$$

$$g' > 0; g'' < 0$$

donde,

$\Pi$ : beneficios

$P$ : precio

$w$ : salario nominal

$Q_o$ : cantidad de producto ofrecida

$T_d$ : demanda de trabajo

Las condiciones de equilibrio del productor, derivadas de la maximización de la función de beneficios, están dadas por:

$$\frac{d\Pi}{dT_d} = Pg' - w \quad (8)$$

$$g' = \frac{w}{P} \quad (9)$$

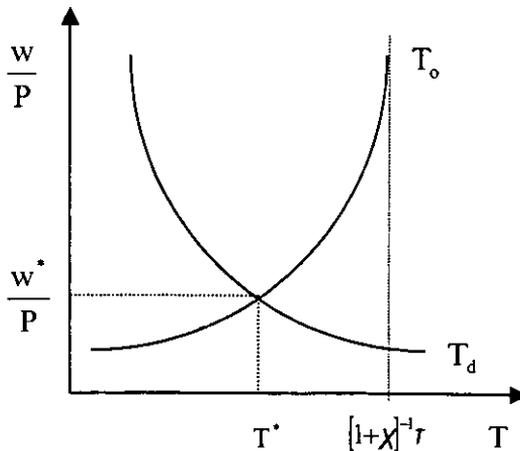
$$Q_o = g(T_d) \quad (10)$$

La demanda de trabajo estará determinada por:

$$T_d = f^{-1}\left(\frac{w}{P}\right) \quad (11)$$

Si para la ecuación 11, se supone un grado de homogeneidad  $1 > \lambda > 0$ , se tiene que la primera derivada es negativa y la segunda derivada, positiva.<sup>103</sup>

El salario estará determinado por la intersección de las curvas de oferta y demanda de trabajo, presentando la primera una relación positiva respecto al salario y la segunda, negativa.



**Gráfica 1.**  
Oferta y demanda de trabajo

En condiciones de competencia perfecta y plena flexibilidad de precios y salarios, el único resultado posible es el de pleno empleo. La desocupación involuntaria, si llega a presentarse, es producto de rigideces reales: por ejemplo, institucionales, fallas en la información, o a la negativa para acceder a un empleo, es decir, puede ser friccional o voluntaria.

<sup>103</sup> Fernando A. Noriega Ureña, *Teoría del desempleo, la distribución y la pobreza*, México, 1994, Editorial Ariel, pp. 187-192.

La desocupación voluntaria es aquella en la que el trabajador decide, en función de sus intereses, retirarse del empleo que desempeña; o bien, no contratarse para ocupar un empleo si éste no cubre sus expectativas. La desocupación involuntaria se presenta cuando el trabajador está dispuesto a emplearse por el salario vigente y, sin embargo, no consigue ser contratado.

Dentro de la teoría neoclásica es claro que la relación entre el nivel de salario y el nivel de empleo es negativa: a mayor salario se demandará menos trabajo y viceversa.

Por su parte, el exceso de oferta de trabajo implica que existe, a su vez, exceso de demanda en el mercado de producto, por lo que el mecanismo de ajuste consiste en una reducción del salario real que contraiga la demanda de producto y la oferta de trabajo, a efecto de converger nuevamente en el punto de equilibrio. Sólo rigideces en el mercado o fallas en el mecanismo de coordinación, obstaculizarían regresar al punto de equilibrio. Esto significa que se verifica la Ley de Walras:

$$P (Q_d - Q_o) + w (T_d - T_o) = 0$$

la anulación, en valor, de las demanda excedentes.

Por lo anterior, el desempleo involuntario en el modelo neoclásico es transitorio, resultado de rigideces, de obstáculos a la plena flexibilidad de precios y salarios, fallas en la información, estructuras monopólicas y otros impedimentos a la plena competitividad que, una vez resueltos, permitirán regresar nuevamente al punto de equilibrio.

En este sistema teórico, el salario es el precio del trabajo y como tal, permite la convergencia de los planes de los oferentes y demandantes de trabajo.

En virtud de que en condiciones de competencia perfecta, el único resultado posible es el pleno empleo, el salario real por él determinado, estará relacionado con el nivel de demanda que maximiza los planes de los productores; por lo que ante cualquier variación de esta posición, el mecanismo de ajuste tendrá como objetivo regresar al punto de equilibrio.

La pobreza, en este contexto básico, tendría que buscar sus explicaciones y fundamentos en el marco institucional (régimen de propiedad y distribución de los derechos de propiedad) y en las condiciones que dieron lugar a la asignación de las dotaciones iniciales. Esto supone que la pobreza no constituye un fenómeno económico, es decir, un fenómeno que se explique a partir de cambios en las variables económicas, particularmente, del salario, el empleo y el nivel de precios.

Aunque el origen de la pobreza no se explique en términos económicos en la teoría neoclásica, su relación con el sistema se puede advertir a partir del funcionamiento del mercado de trabajo, y en esta relación nuevamente se hace evidente la dicotomía que se ha venido analizando, misma que puede referirse en los siguientes términos:

La existencia del mercado de trabajo significa que se vincula institucionalmente al trabajo como mercancía y al salario como su precio. Se trata de un mercado más dentro del sistema, respecto del cual la pobreza está asociada a partir del nivel de los salarios, en atención a que de éste depende el nivel de consumo de quienes obtienen sus ingresos, en mayor proporción o en su totalidad, por la contratación de su fuerza de trabajo.

Sin embargo, la pobreza no forma parte del sistema, integrado por mercados en los que se asigna un precio a las mercancías. El propio funcionamiento del mercado de trabajo no atiende al problema de la pobreza mediante una relación definida entre salarios y pobreza.

Un aumento del salario real, que supone elevar los niveles de consumo, provoca una disminución en la demanda de trabajo; de tal forma que no puede afirmarse de manera concluyente que existe una relación inversa entre salarios y pobreza (a mayor salario, menor pobreza), en virtud de que en una economía con desempleo, el problema de la pobreza persiste y, en los sectores afectados por la disminución de la demanda de trabajo, se agudiza.

Una disminución del salario real da lugar, de acuerdo con la teoría neoclásica, a un aumento de la demanda de trabajo; sin embargo, a los mayores niveles de ocupación les correspondería un salario que permitiría acceder a una canasta de bienes menor, lo que conduce a reducir los niveles de bienestar. En tal virtud, tampoco es posible afirmar de manera concluyente que existe una relación directa entre salarios y pobreza.

### CAPITULO III

## LOS SALARIOS EN LA TEORÍA GENERAL DE LA OCUPACIÓN, EL INTERÉS Y EL DINERO

Sin duda, una de las obras más influyentes en la teoría económica del siglo XX es la Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero, publicada en 1936 por John Maynard Keynes; que enriqueció el pensamiento económico agregando nuevos conceptos.

El objetivo de este capítulo es identificar cómo se determina el salario en la Teoría General, qué relación guarda el nivel de salario con el nivel de empleo y con la demanda efectiva.

Con relación al primer aspecto, en esta obra, Keynes señala que los salarios nominales se establecen a través de la negociación entre empresarios y trabajadores. Agrega que la pretensión de los trabajadores es obtener un salario relativo alto y este objetivo puede verse favorecido por una mejor posición para contratarse, o bien, porque la utilidad marginal de su salario se combine con una mejoría en su margen financiero. No obstante, estas condiciones se ubican dentro de ciertos límites y los trabajadores no pretenden un salario nominal mucho mayor cuando aumenta la ocupación ni están dispuestos a aceptar una gran reducción del mismo en tiempos de desocupación.

Respecto al salario real, Keynes acepta el primer postulado de la teoría clásica de la ocupación, es decir, que el salario real es igual al producto marginal del trabajo. En tal virtud, indica que con una determinada organización, equipo y técnica, los salarios reales y el volumen de producción, y por lo tanto el de empleo, tienen

entre sí una relación inversa dado que *un aumento de la ocupación sólo puede ocurrir acompañada de un descenso en la tasa de salarios reales.* <sup>104</sup>

Si bien Keynes sostiene este postulado, disiente del segundo postulado, relativo a la oferta de trabajo, que establece que el salario real es igual a la desutilidad marginal de la ocupación existente, entendiéndolo por desutilidad *cualquier motivo que induzca a un hombre o a un grupo de hombres a abstenerse de trabajar antes que aceptar un salario que represente para ellos una utilidad inferior a cierto límite.* <sup>105</sup>

Apoyada en este postulado, la teoría clásica sólo acepta dos tipos de desempleo: el friccional y el voluntario. La crítica de Keynes a éste se sustenta en dos objeciones, una respecto a la conducta de los obreros ante un descenso de los salarios reales dada un alza en los precios y la otra, relativa al supuesto de que el nivel general de salarios reales esté directamente determinado por el carácter de los convenios monetarios sobre salarios. Esta crítica lo conduce a sostener que existe otra clase de desempleo, el involuntario, que define en los siguientes términos:

... los hombres se encuentran involuntariamente sin empleo cuando, en el caso de que se produzca una pequeña alza en el precio de los artículos para asalariados, en relación con el salario nominal, tanto la oferta de mano de obra dispuesta a trabajar por el salario nominal corriente como la demanda total de la misma a dicho salario son mayores que el volumen de ocupación existente. <sup>106</sup>

A partir de la crítica a la teoría clásica por el lado de la oferta de trabajo, aunada a la crítica de la Ley de Say —toda oferta crea su propia demanda—, Keynes presenta una nueva relación entre la función de oferta global y el volumen de ocupación.

<sup>104</sup> J. M. Keynes, *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, México, 1995, 13ª reimpresión, 2ª edición, Fondo de Cultura Económica, p. 27

<sup>105</sup> *Ibid.*, p. 17

<sup>106</sup> *Ibid.*, p. 25

En cuanto a la oferta global, señala que las ganancias del empresario, derivadas del excedente de valor de la producción resultante sobre la suma del costo de los factores del volumen de ocupación y el costo de uso, es la cantidad que se procura maximizar cuando éste decide qué volumen de empleo ofrecerá. El precio de la oferta global de la producción generada por ese volumen de ocupación, corresponde a la expectativa de los resultados que el empresario espera obtener y que hará costear conceder dicha ocupación.

A partir de esta premisa, define las funciones de oferta global y demanda global:

#### **Función de oferta global**

$$Z = \phi (N), \text{ donde}$$

Z: precio de la oferta global resultante del empleo de un número "n" de hombres (N)

#### **Función de demanda global**

$$D = f (N), \text{ donde}$$

D: el importe del producto que los empresarios esperan recibir del empleo de un número "n" de hombres.

En esta relación, habrá incentivos para elevar la ocupación si para cierto valor de N, el importe que se espera recibir (D) es mayor que el precio de oferta global (Z). Incluso, si fuera necesario, los empresarios estarían dispuestos a elevar los costos compitiendo entre sí por los factores de la producción hasta el valor de N en que Z sea igual a D. <sup>107</sup>

El volumen de ocupación, entonces, estará determinado por la intersección de las funciones de demanda y oferta globales, en virtud de que es en este punto en el que las expectativas de ganancia de los empresarios alcanza su máximo. El valor

---

<sup>107</sup> Ibid, pp. 32-33

de  $D$  en el punto de intersección de la función de demanda global con la función de oferta global es lo que Keynes denomina demanda efectiva.

Al profundizar en el concepto de demanda efectiva, el autor establece que la suma de las cantidades que se espera que la comunidad destinará al consumo ( $D_1$ ) y de la que se espera dedicará a nuevas inversiones ( $D_2$ ), constituyen la demanda efectiva ( $D$ ). La primera de ellas depende de la propensión a consumir [ $\chi(N)$ ] y la segunda es igual a la diferencia entre la función de oferta global [ $\phi(N)$ ] y la propensión a consumir.

En consecuencia, señala que, en equilibrio, el volumen de ocupación depende de:

1. La función de oferta global  $\phi$
2. La propensión a consumir  $\chi$ , y
3. El volumen de inversión  $D_2$

Por su parte, en atención a la ley psicológica de la conducta de los consumidores frente a un incremento del ingreso, cuando aumenta la ocupación aumenta también  $D_1$ , pero no en una proporción equivalente a  $D$ , por lo que se abrirá una brecha entre el precio de oferta global de la producción ( $Z$ ) y  $D_1$ , misma que se mantendrá si no hay cambios en la propensión a consumir o si el monto de las nuevas inversiones no crece lo suficiente para cerrar dicha brecha. Por lo tanto, Keynes acepta que el sistema económico puede encontrar un equilibrio estable con un volumen de ocupación ( $N$ ) a un nivel inferior a la ocupación completa.

En consecuencia, concluye que el volumen de ocupación no es fijado por la desutilidad marginal del trabajo, medida en salarios reales, excepto en el caso de la ocupación plena. La propensión a consumir y el coeficiente de inversión nueva determinan el volumen de ocupación, mismo que está vinculado a un nivel dado de salarios reales. Si estos dos factores se traducen en una insuficiencia de la demanda efectiva, el volumen de ocupación real se reducirá hasta ubicarse por

de  $D$  en el punto de intersección de la función de demanda global con la función de oferta global es lo que Keynes denomina demanda efectiva.

Al profundizar en el concepto de demanda efectiva, el autor establece que la suma de las cantidades que se espera que la comunidad destinará al consumo ( $D_1$ ) y de la que se espera dedicará a nuevas inversiones ( $D_2$ ), constituyen la demanda efectiva ( $D$ ). La primera de ellas depende de la propensión a consumir [ $\chi(N)$ ] y la segunda es igual a la diferencia entre la función de oferta global [ $\phi(N)$ ] y la propensión a consumir.

En consecuencia, señala que, en equilibrio, el volumen de ocupación depende de:

1. La función de oferta global  $\phi$
2. La propensión a consumir  $\chi$ , y
3. El volumen de inversión  $D_2$

Por su parte, en atención a la ley psicológica de la conducta de los consumidores frente a un incremento del ingreso, cuando aumenta la ocupación aumenta también  $D_1$ , pero no en una proporción equivalente a  $D$ , por lo que se abrirá una brecha entre el precio de oferta global de la producción ( $Z$ ) y  $D_1$ , misma que se mantendrá si no hay cambios en la propensión a consumir o si el monto de las nuevas inversiones no crece lo suficiente para cerrar dicha brecha. Por lo tanto, Keynes acepta que el sistema económico puede encontrar un equilibrio estable con un volumen de ocupación ( $N$ ) a un nivel inferior a la ocupación completa.

En consecuencia, concluye que el volumen de ocupación no es fijado por la desutilidad marginal del trabajo, medida en salarios reales, excepto en el caso de la ocupación plena. La propensión a consumir y el coeficiente de inversión nueva determinan el volumen de ocupación, mismo que está vinculado a un nivel dado de salarios reales. Si estos dos factores se traducen en una insuficiencia de la demanda efectiva, el volumen de ocupación real se reducirá hasta ubicarse por

debajo de la oferta de mano de obra potencialmente disponible al salario real vigente, en tanto que el salario real de equilibrio será mayor que la desutilidad marginal del nivel de equilibrio de la ocupación.

La brecha que se abre por la insuficiencia de la demanda resulta de especial interés, en virtud de que explica la paradoja de la pobreza en medio de la abundancia.

Este análisis nos proporciona una explicación de la paradoja de la pobreza en medio de la abundancia; porque **la simple existencia de una demanda efectiva insuficiente puede, y a menudo hará, que el aumento de la ocupación se detenga antes que haya sido alcanzado el nivel de ocupación plena.** La insuficiencia de la demanda efectiva frenará el proceso de producción aunque el producto marginal de la mano de obra exceda todavía en valor a la desutilidad marginal de la ocupación.

Más aún, cuanto más rica sea la comunidad, mayor tenderá a ser la distancia que separa su producción real de la potencial y, por tanto, más obvios y atroces los defectos del sistema económico; porque una comunidad pobre estará propensa a consumir la mayor parte de su producción, de manera que una inversión modesta será suficiente para lograr la ocupación completa; en tanto que una comunidad rica tendrá que descubrir oportunidades de inversión mucho más amplias para que la propensión a ahorrar de sus miembros más opulentos sea compatible con la ocupación de los más pobres. Si en una comunidad potencialmente rica el incentivo para invertir es débil, entonces, a pesar de su riqueza potencial, la actuación del principio de la demanda efectiva la empujará a reducir su producción real hasta que a pesar de dicha riqueza potencial, haya llegado a ser tan pobre que sus excedentes sobre el consumo se hayan reducido lo bastante para corresponder a la debilidad del incentivo para invertir.

Pero falta lo peor: no solamente es más débil la propensión a consumir en una comunidad rica, sino que, debido a que su acumulación de capital es ya grande, las oportunidades para nuevas inversiones son menos atractivas...<sup>108</sup>

La fórmula que Keynes encuentra para establecer la relación entre el volumen de demanda efectiva y el de ocupación, es la función de ocupación con la cual sustituye a la función de demanda de trabajo neoclásica. A través de dicha función, logra determinar el volumen de ocupación correspondiente a cada nivel

---

<sup>108</sup> Ibid, p. 38

de demanda efectiva total, independientemente del nivel de precios y salarios. Keynes presenta la función de ocupación de la forma siguiente:

$$N_r = F_r (D_s)$$

la cual indica que  $N_r$  hombres estarán empleados en la industria  $r$  cuando la demanda efectiva sea  $D_s$ .<sup>109</sup>

Por su parte, dados los factores que influyen en la determinación del volumen de ocupación, éste se relaciona con el nivel de los salarios mediante la demanda efectiva. El nivel de los salarios tiene efectos en la demanda efectiva a través del gasto en consumo ( $D_1$ ) y de su efecto en los costos del empresario que, a su vez, impactan la escala de eficiencia marginal del capital en relación con la tasa de interés.

En términos de los salarios nominales, Keynes apunta que una reducción de los mismos tendrá un efecto negativo sobre la demanda, dada la reducción del poder de compra de los asalariados.

En este contexto, Keynes señala que el empresario individual al ver reducidos su costos dada la disminución de los salarios nominales, puede, inicialmente, pasar por alto el impacto sobre la demanda de su producto y actuar bajo el supuesto de que está capacitado para vender con ganancia una producción mayor. Sin embargo, los empresarios sólo lograrán aumentar sus ganancias si la propensión marginal a consumir de la comunidad es igual a la unidad de forma tal que no exista una brecha entre el aumento de los ingresos y el consumo, o bien, si el incremento en la inversión es de la misma magnitud que esa brecha, lo que ocurrirá sólo si la curva de eficiencias marginales del capital aumentó relativamente a la tasa de interés. En caso contrario, el resultado obtenido del aumento de la producción desanimará a los empresarios y la ocupación bajará otra vez a su nivel previo.

---

<sup>109</sup> Ibid, p. 249

Sobre este último punto, cabe anotar que la brecha entre consumo e ingreso implica que el precio de la demanda global no igualará al precio de la oferta global para cualquier volumen de producción, es decir, no se verifica la Ley de Say.

Así, la baja de los salarios nominales no tenderá a aumentar la ocupación durante mucho tiempo, salvo en virtud de sus repercusiones sobre la propensión a consumir de la comunidad, la curva de eficiencias marginales del capital o sobre la tasa de interés. Además, la baja en los salarios nominales tendrá efectos de redistribución del ingreso de quienes perciben salarios a otros factores que entren en el costo primo original y cuya remuneración no se haya reducido; y de los empresarios a los rentistas. Ambos efectos redistributivos impactarán negativamente la propensión a consumir de la comunidad en su conjunto.<sup>110</sup>

Los efectos de la reducción de salarios nominales se vinculan con las proposiciones relativas a las expectativas y a la eficiencia marginal del capital, que en la Teoría General depende del rendimiento *probable* del capital y no sólo del corriente. En el capítulo 19 (Modificaciones en los salarios nominales), Keynes señala:

Si se espera que la baja de los salarios nominales sea una *reducción relativamente a los salarios nominales en el futuro*, el cambio será favorable a la inversión, porque... aumentará la eficiencia marginal del capital; mientras que; por la misma razón, puede ser favorable al consumo. Si, por otra parte, la reducción conduce a la expectativa o a la seria posibilidad de una mayor reducción de salarios posterior, tendrá precisamente el efecto contrario; porque disminuirá la eficiencia marginal del capital y llevará al aplazamiento de la inversión y del consumo.

...

La eventualidad favorable a un aumento en la eficiencia marginal del capital es aquella en que se espera que los salarios nominales hayan alcanzado su límite inferior, de manera que los cambios posteriores tengan que ser en dirección ascendente. La contingencia más desfavorable es aquella en que al ir descendiendo lentamente los salarios nominales cada reducción sirva para mermar la confianza en el sostenimiento probable de los mismos.

...

---

<sup>110</sup> Ibid, pp. 230-231

De aquí se deduce que la baja de los salarios, como método para alcanzar la ocupación total, está también sujeta a las mismas limitaciones que el de aumentar la cantidad de dinero... **una reducción moderada de los salarios puede no bastar, en tanto que la reducción inmoderada podría destrozar la confianza en el caso de que aún fuera factible.** <sup>111</sup>

Sobre la reducción de la eficiencia marginal del capital, Keynes apunta que la producción resultante de un equipo producido en la actualidad compite, mientras dure, con otro producido después, tal vez a menor costo por reducciones en los salarios o mejoras técnicas, por lo que le resulta óptimo vender su producción más barata. En la medida en que las expectativas de reducción de costos se verifiquen como probables, disminuye *en proporción* la eficiencia marginal del capital producido en la actualidad. Las ganancias del empresario, medidas en dinero, procedentes del equipo, viejo o nuevo, se reducirán si toda la producción se hace más barata. <sup>112</sup>

Es en este sentido que una reducción de los costos vía una disminución de los salarios afecta negativamente la eficiencia marginal del capital y, por lo tanto, el incentivo para invertir, uno de los factores determinantes de la demanda efectiva.

No obstante, esta relación no se encuentra claramente establecida en la Teoría General. Al respecto, pueden apuntarse las siguientes consideraciones:

Al realizar la crítica a la teoría clásica de la ocupación, Keynes se centra exclusivamente en la oferta de trabajo (segundo postulado), aceptando por el lado de la demanda, que el salario real es igual al producto marginal del trabajo y que la demanda de trabajo tiene una relación negativa respecto al salario real.

Sin embargo, no puede considerarse que su función de demanda sea igual a la función clásica, toda vez que al rechazar la Ley de Say y formular su ley psicológica, establece que la demanda de trabajo depende de la propensión a

---

<sup>111</sup> *Ibid.*, pp. 232, 233 y 235

<sup>112</sup> *Ibid.*, pp. 129-130

consumir y del coeficiente de inversión, mismos que intervienen en la determinación de la demanda efectiva. La función de ocupación con la que Keynes sustituye la función clásica de demanda de trabajo, no tiene como variable determinante al salario real.

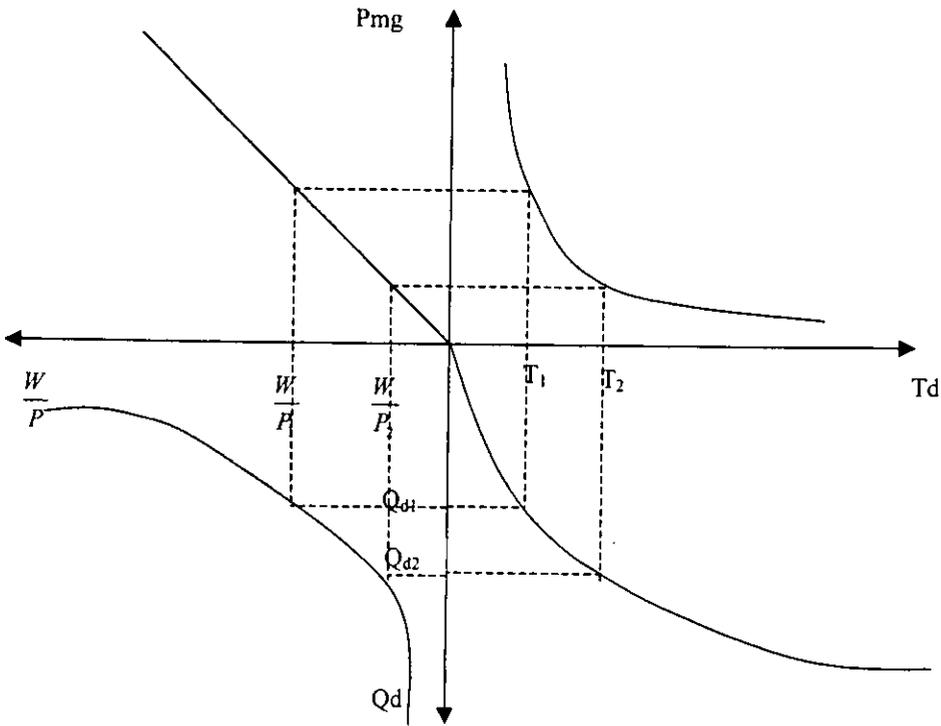
Por su parte, en relación a la oferta de trabajo, al rechazar el segundo postulado, establece que, dentro de ciertos límites, lo que los trabajadores reclaman es un mínimo de salario nominal y no de salario real, como sostiene la escuela clásica, cuya oferta de mano de obra requiere que el salario real sea su única variable a fin de poder determinar el volumen de ocupación. Keynes rechaza esta posición puesto que los trabajadores no abandonan su empleo cuando se presenta un aumento en el precio de los productos para asalariados.

En Keynes, entonces, la demanda y oferta de trabajo siguen señales distintas y, un mercado de trabajo donde el volumen de ocupación es determinado por el salario real, sólo tiene vigencia en el pleno empleo. En situaciones de desempleo involuntario, el salario no tiene la función de precio, toda vez que la demanda de trabajo depende del nivel de la demanda efectiva y no del nivel del salario.

Respecto a la demanda efectiva, se desprende que el volumen de ocupación, medido en unidades de salario, impacta directamente a uno de sus componentes ( $D_1$ ), pero no se definen relaciones causales precisas respecto a los niveles de salarios; aunado a que establecer una relación positiva entre salario y demanda efectiva contrasta con sostener que el volumen de producción (y de ocupación) tiene una relación inversa al salario, de acuerdo a la aceptación del primer postulado, por el cual el salario real es igual al producto marginal del trabajo. Asumir esta igualdad permite al modelo keynesiano determinar el salario real que corresponde a cada nivel de ocupación, que de lo contrario permanecería como una incógnita, lo que haría imposible determinar los precios y la tasa de interés del modelo. Sin embargo, la relación salario real – nivel de empleo asumida por la

aceptación del primer postulado no guarda relación con la demanda de trabajo, como ya se apuntó.

La utilidad del primer postulado en el modelo de Keynes, puede ilustrarse de la manera siguiente:



**Gráfica 2. Salario real y niveles de ocupación**

Los problemas para establecer relaciones claras entre salario, volumen de ocupación y demanda efectiva, pueden referirse a la eliminación tácita del mercado de trabajo, pero que se hace presente en condiciones de pleno empleo; o bien, al mecanismo indirecto —a través de la demanda efectiva— de relacionar el salario y el volumen de ocupación, ya que el salario no establece una relación biunívoca con ninguna de las variables del sistema.

Finalmente, en cuanto a la pobreza, Keynes identifica el problema con una insuficiencia de la demanda efectiva que provoca que el nivel de ocupación sea menor al de pleno empleo, aunque el producto marginal de la mano de obra exceda en valor a la desutilidad marginal del trabajo.

Lo anterior implica una relación inversa entre empleo y pobreza. Sin embargo, la relación entre salarios y pobreza no es igualmente clara. Ésta también se encuentra mediada por la demanda efectiva. Como ya se apuntó, un aumento de los salarios impacta positivamente el nivel de demanda efectiva a través del gasto en consumo, así como de las expectativas de inversión del empresario.

No obstante, en virtud de que en una situación de pleno empleo se hace vigente el primer postulado de la teoría clásica de la ocupación, no se puede establecer que exista una relación inversa entre salarios y pobreza. Como se aprecia en la gráfica 2, a un menor salario corresponderá una mayor demanda de trabajo y una mayor demanda efectiva; esto es, salarios bajos permiten abatir la pobreza; resultado que contradice aquel otro relativo al efecto positivo de un incremento de los salarios sobre la demanda efectiva .

Aunque el pleno empleo aparece como una situación particular, dado que en la Teoría General es posible alcanzar el equilibrio en el mercado de producto aún con persistencia de desempleo; nuevamente, los problemas para establecer relaciones claras entre salario, volumen de ocupación y demanda efectiva, a los que ya se aludió, no permiten obtener conclusiones definitivas en torno a la relación entre salarios y pobreza.

## CAPITULO IV

### **EL ANÁLISIS DE LA POBREZA A PARTIR DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA. LOS MODELOS DE PARTHA DASGUPTA Y AMARTYA SEN**

En el capítulo II de este trabajo se cuestionó la posibilidad de explicar el fenómeno de la pobreza a partir de los postulados de la teoría neoclásica, en atención a que ésta no es considerada como un fenómeno económico, de tal forma que su origen debe buscarse a partir de las condiciones y elementos que intervinieron en la asignación de los derechos de propiedad.

Dos autores, Dasgupta (1993) y Sen (1981), sin alejarse de los postulados de la teoría dominante, han desarrollado modelos a través de los cuales se pretende explicar el fenómeno de la pobreza.

Dasgupta lo hace desde la perspectiva de la economía de la nutrición, en la que no se explica el origen de la pobreza, sino que ésta es un hecho dado, y lo que se pretende explicar es cómo condiciona la pobreza la participación de las personas en el mercado y su vinculación con los precios, en particular, con el salario.

Por su parte, Sen desarrolla una crítica al principio de racionalidad de los agentes económicos y del óptimo paretiano. No obstante, acepta que la racionalidad de la conducta de los agentes en la consecución de su propio interés, es un principio simplificador que evita confusiones mayores en el desarrollo de la teoría. Ante las limitaciones para explicar los fenómenos de la pobreza y la desigualdad, impuestas a la economía del bienestar por el criterio del óptimo de Pareto, Sen presenta como alternativa explicar el origen de la pobreza a través de los derechos de propiedad o titularidades y desarrolla su teoría con ese fundamento.

#### IV.1 DASGUPTA: EL EMPLEO Y EL SALARIO DENTRO DEL MODELO DE INEQUIDAD, DESNUTRICION Y POBREZA.

Partha Dasgupta ha realizado una obra, por demás interesante y trascendente, en la que analiza diversos aspectos en torno a la pobreza.<sup>113</sup> Desde planteamientos éticos y filosóficos, consideraciones antropológicas y biológicas, hasta cuestiones sociales y culturales; todo con el objeto de partir de un contexto amplio para proponer su modelo, con el que pretende explicar la dinámica de la pobreza en las regiones del planeta cuya persistencia es más lastimosa, en economías predominantemente rurales.

Una de las hipótesis más importantes que plantea el autor es que una persona que no posee activos físicos, lo único que tiene es su **potencial** de fuerza de trabajo. La conversión de potencial a actual fuerza de trabajo se puede dar si la persona cuenta con los medios para realizarla. Así, el cuestionamiento fundamental en la economía de la nutrición es ¿cómo afecta la alimentación en la capacidad para desarrollar una actividad física?.

En esta perspectiva, define la desnutrición como el estado en el cual el funcionamiento físico de una persona está deteriorado hasta el punto en el que no puede mantener un adecuado nivel de desempeño en el trabajo físico, para resistir o revertir los efectos de cualquiera de las distintas causas de muerte, o para mantener una adecuada tasa de crecimiento. Asimismo, la carencia de derechos en una economía es interpretada como la incapacidad de participar en el mercado laboral.

El modelo que presenta el autor considera el estudio de una economía de mercado descentralizada, una sociedad agraria en la que existen tres mercados: tierra, trabajo y producto final (alimento cultivado).

---

<sup>113</sup> Partha Dasgupta, *An inquiry into Well-Being and Destitution*, Oxford University Press, Nueva York, 1993, 661pp.

Se trata de un modelo sin tiempo, que genera un solo producto (alimento) y en el que están involucrados dos insumos: tierra y fuerza de trabajo. Se considera un intervalo continuo  $[0, 1]$  en el que se asume que todas las personas tienen el mismo potencial de trabajo. Cada persona tiene una etiqueta  $n$  que corresponde a un número real entre 0 y 1. Se considera que la fuerza de trabajo se requiere para completar la faena agrícola y se asume que el trabajo agrícola involucra una sola faena. Se identifica a la fuerza de trabajo que se realiza en la agricultura con el número de unidades que el trabajador logra completar en la faena.

Utiliza la siguiente notación:

$E$  : monto agregado del trabajo agrícola realizado

$T$  : cantidad de tierra

$F(E, T)$ : producto del cultivo de alimento, función cóncava de rendimientos marginales decrecientes, con una relación positiva respecto de  $E$  y  $T$ .

$M$  : total de la población, equivalente al total de fuerza de trabajo ( $M = 1$ )

$[0, \bar{n}]$ : intervalo que comprende a las personas sin tierra

$t(n)$ : la proporción de tierra propiedad de la  $n$ -ésima persona; representa la distribución de la tierra, es una función continua y creciente a la derecha de  $\bar{n}$ , última persona sin tierra

$\bar{T}t(n)$  : total de tierra que posee la  $n$ -ésima persona

$\rho$ : renta de la tierra

$\bar{w}(R)$ : salario de reserva

$R$  : ingreso no salarial, exógeno al modelo; en el caso de las personas sin tierra se refiere a los bienes comunales

$\bar{w}(n, \rho)$ : forma reducida del salario de reserva; función no decreciente de  $n$  y de  $\rho$ , y positiva constante en el intervalo  $[0, \bar{n}]$ , es decir, las personas sin tierra son idénticas

$u^*(n, \rho)$ : valor mínimo del pago por pieza del trabajo realizado por la  $n$ -ésima persona, para cualquier valor de  $\rho$

$\phi$  : fuerza de trabajo

$\chi$  : ingreso, mismo que se identifica con el consumo o ingesta de nutrientes

$X$  : nivel de alimentación al cual la fuerza de trabajo marginal equivale al promedio de la fuerza de trabajo. Las personas alcanzan en este punto su eficiencia productiva.

En el modelo se asume que el salario es pagado de acuerdo a las unidades producidas, que los ingresos que provienen de la propiedad común son menores que  $X$  y, por lo tanto, inadecuados; que el salario de reserva de las personas sin tierra es menor que  $X$  y que las personas cuya capacidad de consumo es menor que  $X$ , están desnutridas. Se asume también que hay un número continuo de personas, que se diferencian entre sí por el nivel de nutrición y de ingresos.

Define el desempleo involuntario como aquella situación en la que una persona no puede encontrar empleo en un mercado que emplea a alguien muy similar a ella y si la última persona, en virtud de haber sido empleada por el mercado, se encuentra en una situación mejor que ella. En este concepto se subsume la situación donde los individuos son idénticos, en cuyo caso el trato distinto es producto del racionamiento en el mercado laboral. El desempleo involuntario constituye una especie de inequidad horizontal.<sup>114</sup>

Sobre este punto, el autor refiere que, en el modelo, el desempleo involuntario es, en su mayor parte, un problema de desnutrición también. Ya en los supuestos del modelo estableció que las personas con un consumo menor a  $X$  están desnutridas y, por lo tanto, con capacidad limitada para desempeñar un trabajo físico. En la definición de desempleo involuntario se asume un problema de inequidad y se desprende que el salario al que está dispuesta a contratarse una persona es igual a  $X$ , sin que esto sea establecido explícitamente por el autor. Por su parte, el racionamiento del mercado es un supuesto fuerte, que se aleja del equilibrio walrasiano.

---

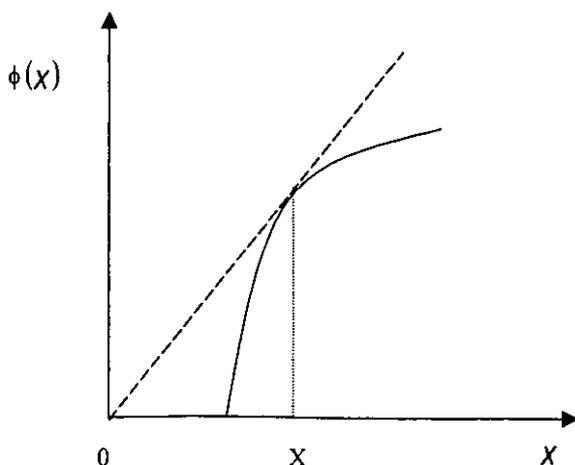
<sup>114</sup> Ibid, pp. 482- 483

Se trata de una definición con elementos distintos a la presentada por Keynes y, por otra parte, contraria a los postulados de la teoría neoclásica.

#### IV.1.1 SALARIOS DE EFICIENCIA Y PAGO POR PIEZA

Para abordar esta relación, el autor asume que hay un mecanismo construido dentro del sistema de mercado que raciona la fuerza de trabajo si la oferta excede a la demanda y si la flexibilidad en el pago por pieza es incapaz de limpiar el mercado.

Asimismo, define una tasa de salario  $w^*(n, \rho)$  que, a la tasa de renta de la tierra  $\rho$ , minimiza el salario por unidad de trabajo agrícola que la enésima persona puede completar, sujeta a su deseo de trabajar a esta tasa de salario. Este es el llamado **salario de eficiencia**, es una función de  $n$  dado que diferentes personas poseen diferentes cantidades de tierra, lo que explica por qué el salario de eficiencia de una persona depende, en general, de la renta de la tierra. Por hipótesis, asume que  $X$  excede el salario de reserva de las personas sin tierra, de tal forma que para éstas  $w^*(n, \rho) = X$ , es decir, el salario de eficiencia equivale a su requerimiento nutricional.



Gráfica 3. Salario de eficiencia

Por continuidad, asume que para las personas con un pequeño pedazo de tierra se presenta la siguiente situación:  $\bar{w}(n, \rho) < w^*(n, \rho) < X$ ; para quienes poseen una superficie mayor,  $\bar{w}(n, \rho) = w^*(n, \rho) < X$ ; y para quienes poseen una vasta superficie de tierra  $\bar{w}(n, \rho) = w^*(n, \rho) > X$ .

Otro supuesto del modelo, que se deriva del pago por pieza, es que los contratos son honrados por empleadores y empleados, estando en capacidad los primeros de contabilizar las unidades de trabajo producidas por el empleado. Así, el valor mínimo de salario por unidad de trabajo agrícola realizado a la que está obligada la  $n$ -ésima persona, es:

$$\mu^*(n, \rho) = \frac{w^*(n, \rho)}{\phi(w^*(n, \rho) + \rho \bar{T}(n))}, \text{ para cualquier } \rho \text{ dada}$$

Este valor mínimo [ $\mu^*(n, \rho)$ ], debe considerarse como el pago por pieza de eficiencia de la  $n$ -ésima persona y, en virtud de que es una función del ingreso no salarial de la  $n$ -ésima persona, depende de  $\rho$  para aquellos que poseen tierra. Es relativamente alto para las personas sin tierra, que no cuentan con ingresos por renta.

Por su parte, el máximo de trabajo agrícola que un trabajador puede realizar cuando su ingesta de alimentos es  $\chi$ , está dado por  $\phi(\chi)$ , esto es, el autor identifica la ingesta de alimentos con su ingreso. Para las personas sin tierra, se verifica  $\mu^*(n, \rho) = \frac{X}{\phi(X)}$ , que representa la ingesta de alimentos por unidad de trabajo agrícola que un individuo es capaz de realizar cuando su ingesta es igual a sus requerimientos.<sup>115</sup>

---

<sup>115</sup> Ibid, p. 485

#### IV.1.2 DISTRIBUCIÓN EN UN MERCADO COMPETITIVO

El autor asume que los mercados de los factores de la producción (tierra y fuerza de trabajo) y el mercado del único producto (alimento cultivado) son competitivos, esto es, los agentes asumen que los precios están dados. Cada individuo conoce la cantidad de tierra que posee y sus capacidades, es decir, conoce su curva de nutrición-productividad. No necesita conocer las capacidades de los otros ni sobre las posibilidades tecnológicas. Se asume también, que los contratos son honrados.

El precio del alimento cultivado puede normalizarse e igualarse a la unidad. En este caso,  $\rho$  es la tasa de la renta de la tierra y  $\mu$ , el precio de una unidad de la fuerza de trabajo que, al identificarse como una unidad de trabajo agrícola, puede considerarse como pago por pieza. Los empleadores son maximizadores de ganancia y cada individuo tiene el ánimo de maximizar sus ingresos totales dadas las oportunidades que se le presentan.

Considerando una situación de equilibrio,  $\bar{\mu}$  es igual al producto marginal de la fuerza de trabajo agregada ( $\bar{E}$ ) y  $\bar{\rho}$ , el producto marginal de la tierra. Esto es:

$$\bar{\mu} = \frac{dF(\bar{E}, \bar{T})}{dE} \quad (1)$$

$$\bar{\rho} = \frac{dF(\bar{E}, \bar{T})}{dT} \quad (2)$$

Como  $F(\bullet)$  presenta rendimientos constantes a escala, los empleadores no obtienen ganancias después de haber realizado el pago a los factores; es decir:

$$F(\bar{E}, \bar{T}) = \bar{\mu}\bar{E} + \bar{\rho}\bar{T} \quad (3)$$

A partir de la ecuación (1), se puede computar la demanda agregada para la fuerza de trabajo. La oferta de tierra es inelástica y su mercado se limpia, al igual que el del producto. Como se asume que la demanda de la producción agrícola es hecha por personas que cuentan sólo con una parte de sus ingresos provenientes del sector agrícola, se tiene, entonces que la demanda agregada iguala la oferta agregada, según se desprende de la ecuación (3).

Se tiene un equilibrio convencional, cuya novedad la representa el mercado laboral. En este caso, el trabajo es una mercancía diferenciada: las personas difieren en sus salarios de eficiencia.

Si  $D(n)$  es la demanda del mercado de tiempo de trabajo de la persona  $n$ ésima;  $S(n)$ , su oferta de tiempo de trabajo;  $\bar{G}$  el número de personas que están empleadas en la agricultura;  $w(n)$ , la tasa de salario para toda  $n$ -persona en  $\bar{G}$ , y asumiendo que se tiene un continuo de personas  $[0,1]$ ; el cuestionamiento que deriva es ¿quién pertenece a  $\bar{G}$ ?

Para dar una respuesta, el autor señala que la demanda del mercado por una persona cuyo precio por pieza de eficiencia excede  $\mu$  será nula, y que esta persona no podrá ofrecer la calidad de trabajo que el mercado puede obtener a la tasa corriente  $\mu$ , de tal forma que esta persona no ofrece tiempo de trabajo. Para esta  $n$ ésima persona,  $S(n) = D(n)$ , esto es, el mercado de trabajo se limpia. Habrá demanda de tiempo de trabajo para aquellos cuyo precio por pieza de eficiencia es menor que  $\mu$ . La demanda igualará la oferta de los servicios individuales de este tipo de personas y el mercado de trabajo se limpiará para esta categoría.

En el caso de que el precio por pieza de eficiencia iguale a  $\mu$ , los empleadores son indiferentes entre contratar a personas de esta categoría o no; en tanto que para este tipo de personas es alentador ofrecer su tiempo de trabajo si el salario

que recibe es mayor que su salario de reserva, y se mantendrá indiferente si lo iguala.

Esta categoría de personas puede ser muy amplia si  $\bar{\mu} = \frac{X}{\phi(X)}$ , caso en el que

se incluirían a las personas sin tierra; o bien, infinitamente pequeña si  $\bar{\mu} \neq \frac{X}{\phi(X)}$ .

Los empleadores son indiferentes respecto a contratar o no personas sin tierra. El problema radica en que existe un grupo grande de personas sin tierra (dentro del rango  $[0, \bar{n}]$ ), y si todos fueran empleados se violaría la condición de la ecuación (3), ya que cuando  $\bar{\mu} = \frac{X}{\phi(X)}$ , el lado izquierdo de la ecuación se queda fijo por un efecto psicológico.<sup>116</sup>

Dado que en equilibrio todas las  $n$ -personas cuya tasa de pago por pieza de eficiencia es menor a  $\bar{\mu}$  están empleadas, para computar la oferta agregada de trabajo para  $\bar{\mu}$ , se resta al producto marginal de la fuerza de trabajo agregada ( $\bar{E}$ ) la oferta de fuerza de trabajo agregada en términos de  $\bar{\mu}(\bar{E}_1)$ , obteniéndose  $\bar{E}_2$ . En equilibrio, sólo la masa de personas sin tierra que satisfaga  $\bar{E}_2$  encontrará empleo. El resto es expulsado del mercado de trabajo, es forzado a vivir de los recursos de la propiedad comunal. Estas personas estarán involuntariamente desempleadas. La economía se equilibra por el racionamiento del mercado de trabajo.

---

<sup>116</sup> Ibid, pp. 481 y 489

### IV.1.3 LOS RESULTADOS DEL MODELO

1.- Aunque omite la prueba formal (la refiere a Dasgupta & Ray, 1986)<sup>117</sup>, el primer resultado consiste en afirmar que en esta economía existe el equilibrio competitivo.

2.- Para toda n-persona que pertenezca a  $\bar{G}$ , su salario  $\{w(n)\}$  será del monto que permita las dos posibles soluciones de la ecuación  $\frac{w}{\phi(w + \bar{\rho}Tl(n))} = \bar{\mu}$ .

3.- Para todos los que están empleados en la agricultura, quienes posean mayor superficie de tierra obtendrán mayores salarios; esto es, para todo  $n_1, n_2 \in \bar{G}$ :

$$l(n_1) < l(n_2) \text{ implica } w(n_1) < w(n_2)$$

4.- Si el salario de equilibrio  $\bar{w}(n, \bar{\rho})$  es una función creciente de  $n$  para toda  $n \geq \bar{n}$ , entonces, para toda persona  $n_1, n_2 \in [0, 1]$ , se tiene:

$$l(n_1) < l(n_2) \text{ implica } X(n_1) < X(n_2)$$

5.- Hay tres regímenes de equilibrio. La densidad de población y la distribución de la tenencia de la tierra determinarán juntos a cuál de los tres regímenes pertenece la economía. Teniendo como dada la distribución de la tierra ( $l(n)$ ), y suponiendo un incremento de la superficie ( $\bar{T}$ ), se tiene como resultado respecto al crecimiento, que para cualquier distribución dada de tierra existe un equilibrio competitivo de la distribución y éste tiene lugar en uno de los tres posibles regímenes:

<sup>117</sup> Partha Dasgupta y P. Ray, "Inequality as a determinant of malnutrition and unemployment: Theory" en *Economic Journal*, 96.

- I.  $\bar{T}$  es suficientemente pequeño,  $\bar{\mu} < \frac{X}{\phi(X)}$ , y la economía se caracteriza por la mala alimentación entre todos los que no poseen tierra y en algunos de los que casi no poseen tierra.
- II. Hay rangos de valores moderados de  $\bar{T}$  para los que  $\bar{\mu} = \frac{X}{\phi(X)}$ , y la economía se caracteriza por la mala alimentación y el desempleo involuntario en una fracción de los que no poseen tierra.
- III.  $\bar{T}$  es suficientemente grande,  $\bar{\mu} > \frac{X}{\phi(X)}$  y la economía se caracteriza por el pleno empleo y la ausencia de mala alimentación.

En el primer régimen hay un grupo de personas que están fuera del mercado laboral porque su fuerza de trabajo es muy cara, o bien, porque sus salarios de reserva son muy altos (son ricos). En este caso, todos los mercados se limpian.

En el segundo régimen se tiene un cuasi-equilibrio. El grupo de las personas sin tierra no es homogéneo, hay dos clases que se crean en este régimen: los empleados y los parias (outcasts), que permiten que el mercado se equilibre vía el racionamiento del mercado de trabajo.

En el tercer régimen un gran sector está empleado, a excepción de aquellos cuyos salarios de reserva son muy altos. La economía está en equilibrio.

6.- No importa en qué régimen se encuentre la economía, el equilibrio en la distribución es eficiente en el sentido de Pareto.

7.- Si la distribución de activos en una economía muy pobre es muy inequitativa, las reformas agrarias marginales no son sólo igualitarias, sino que también resultan en un incremento en la tasa de crecimiento del producto nacional neto.

Supone que existe una superficie de tierra suficiente para alimentar a todos y que cada persona consume el mismo monto, por lo que si  $\chi$  es la ingesta nutricional de cada persona y el producto agregado es  $F(\phi(\chi), \bar{T})$ ; para que una asignación sea viable se debe resolver:

$$\chi = F(\phi(\chi), \bar{T})$$

Las soluciones posibles son dos, ya que  $\bar{T}_1$  puede asumir los siguientes valores: un valor de  $\bar{T}$  para el que  $\chi(\bar{T}) = X$ , esto es, que sea igual al requerimiento nutricional, o bien, uno más pequeño que implica que  $\chi(\bar{T}) < X$ .

Por lo anterior, si  $\bar{T} < \bar{T}_1$ , el tamaño de la población excede la capacidad productiva de la tierra y si  $\bar{T} > \bar{T}_1$ , la economía, en principio, puede soportar una población mayor.

8.- Considerando una economía donde la superficie dada de la tierra sea mayor o igual al valor de la superficie para la cual el consumo sea igual a  $X$ , el nivel de alimentación al cual la fuerza de trabajo marginal equivale al promedio de la fuerza de trabajo ( $\bar{T} \geq \bar{T}_1$ ) y los salarios de reserva son lo suficientemente bajos, es alcanzable una división del consumo para un equilibrio competitivo de la distribución si existe equidad en la tenencia de la tierra.

En el caso del tercer régimen, este resultado implica que en una economía media, las grandes inequidades en la distribución de los activos sean la causa de la mala alimentación y el desempleo involuntario.

9.- Existe un intervalo  $[\bar{T}_1, \bar{T}_2)$  tal que, si  $\bar{T} \in [\bar{T}_1, \bar{T}_2)$ , hay una distribución inequitativa de la tierra para la cual el equilibrio competitivo de la distribución está dado por el segundo régimen.

10.- Si  $\bar{T} \geq \bar{T}_2$ , no importa cuán desigual sea la distribución de la tierra, el equilibrio competitivo será en el tercer régimen. Es decir, si la población es menor que la capacidad de la tierra, una reforma agraria completa eliminaría la mala alimentación y el desempleo.

#### IV.1.4 UN MODELO DE DOS PERIODOS

La productividad física de una persona es una función de su status nutricional, mismo que constituye un stock no un flujo. Si los empleadores están en capacidad de obtener provecho de los beneficios de pagar salarios altos, esto lo lograrán sólo en el futuro. Esto significa que deberán de tener un incentivo para pagar salarios de eficiencia en contratos laborales que cubren un periodo largo, pero no de otra forma.

Para presentar este modelo, el autor hace uso de dos aproximaciones a la teoría de los salarios de eficiencia: 1) existen variaciones por temporada en los salarios diarios de los trabajadores eventuales y; 2) el salario diario varía a través de las regiones. Si la relación nutrición-productividad es estable, basada como está en factores fisiológicos, uno puede esperar que el mínimo de los salarios reales durante un año sea similar a través de las regiones.

Considerando dos periodos, en los que la ingesta de alimentos del primero (la estación de poca actividad),  $x$  afecta el status nutricional de la persona en el segundo periodo (la estación de mucha actividad), el autor asume que el trabajo agrícola sólo se requiere en el segundo periodo y que sólo los trabajadores eventuales son contratados.

Utiliza la siguiente notación:

$x$  : consumo de alimentos en el primer periodo

$y$  : consumo en el segundo periodo

$r(\cdot)$  : requerimientos para el mantenimiento. Esta función en el segundo periodo es creciente respecto del primero

$\phi(x,y)$  : función continua que representa la productividad agrícola de una persona en el segundo periodo, con las siguientes propiedades  $\phi(x,y) > 0$  si  $y \geq r(x)$ ;  $\phi(x,y) = 0$  si  $y < r(x)$ ; con  $r(x)' > 0$ ,  $\partial\phi/\partial y > 0$ ,  $\partial^2\phi/\partial^2y < 0$ .

$M$  : tamaño de la población que no posee tierra

$M$  : población que habita en el área comunal en cualquier estación

$\gamma f(M)$  : promedio de consumo de esta población; es una función positiva, decreciente respecto a  $M$

$\gamma f(M - M_e)$  : salario de reserva de los empleados eventuales

$\bar{y}$  : salario de eficiencia de un trabajador, es una función de  $x$  y puede escribirse como  $\bar{y}(x)$  ó  $\bar{y}(\gamma, M)$

En este modelo, el precio por pieza de eficiencia de una persona está dado por la inversa de la eficiencia de su productividad:

$$\mu^*(x) = \mu^*(\gamma f(M)) \equiv \frac{\bar{y}}{\phi(\gamma f(M), \bar{y})}$$

Las personas que disfrutan de status nutricional superior son más productivas, esto es,  $d\mu^*(x)/dx < 0$ .

Suponiendo que el producto agrícola es igual a  $F(E, \bar{T})$ , donde  $E$  es la fuerza de trabajo empleada, entonces  $\mu$  de equilibrio, está dada por la condición:

$$\mu = \mu^*(\gamma f(M)) = d F(E, \bar{T}) dE$$

El volumen de desempleo en equilibrio viene dado por  $M - M_e$  y el salario eventual prevaleciente por  $\bar{y} = \mu^*(\gamma f(M))$ , por lo que un incremento en la productividad de

la propiedad comunal o la reducción del tamaño de la población, permitirá un incremento de los salarios.

#### IV.1. 5 EL CASO DE UNA REDUCCIÓN EN LOS SALARIOS

En el modelo, una reducción de los salarios *per se* puede resultar atractiva para los empleadores, pero los trabajadores serán incapaces de proveer la fuerza de trabajo esperada de ellos en el mercado, por lo que están forzados a resistir la reducción. Por otra parte, los trabajadores no necesariamente se oponen a una reducción de sus salarios cuando éstos son acompañados de una reducción en la oferta de fuerza de trabajo conmesurable con sus capacidades fisiológicas. Sin embargo, los empleadores no considerarán atractiva esta alternativa.

En términos de la teoría de los salarios de eficiencia, propone  $s$  como el índice de la masa corporal del trabajador al inicio de la estación de mucha actividad;  $s'$  el índice al término de la misma; y como el equivalente calórico de salario eventual;  $r(x)$  los requerimientos de mantenimiento; y  $q(\phi)$  la energía empleada para completar  $\phi$  unidades de la faena agrícola. Dado lo anterior, la ecuación de la conservación de energía viene dada por:

$$y = r + q(\phi) - \sigma(s - s') \quad (a)$$

Donde  $\sigma$  es el coeficiente de transformación de la masa corporal en trabajo. Como antes,  $M_e$  es el número de empleados durante la estación de mucha actividad y  $m$  será el índice de masa corporal de la persona representativa que continúa viviendo en las áreas comunes al terminar el periodo de gran actividad. Se tiene ahora la función  $m(M - M_e)$ , que es decreciente en su argumento. Dadas las circunstancias, el status nutricional es de importancia primaria para esta persona, que no puede hacer frente a un empleo si el índice de su masa corporal cae por debajo de  $m(M - M_e)$ . Esto incluye el postulado de que no aceptará condiciones de empleo que impliquen  $s' < m(M - M_e)$ .

Si  $\bar{T}$  no es tan grande y si el promedio de consumo de las áreas comunes,  $f(M)$ , no declina tan rápidamente con  $M$ , el equilibrio competitivo en el mercado laboral eventual durante la estación de mucha actividad sufre de desempleo involuntario: las personas prefieren estar empleadas en la agricultura que permanecer en las áreas comunales. En particular, el número de empleados,  $M_e$ , es tal que  $s' = m(M - M_e)$  y el salario eventual  $\bar{y} > f(M - M_e)$ . La ecuación (a) puede escribirse como:

$$\bar{y} = r(x) + q(\phi) - \sigma[s - m(M - M_e)]$$

donde  $\phi$  cumple con las condiciones de  $\phi(x,y) \geq 0$  y  $x = f(M)$ . El salario eventual es rígido: cuando alguno de los trabajadores es cuestionado si desearía trabajar por menos, realizando las mismas tareas, éste responderá que no, e igualmente si se pregunta a un desempleado si desea trabajar por menos del salario actual realizando las mismas tareas.

El autor considera que se han presentado malas interpretaciones de las teorías de salario de eficiencia basados en el esquema nutricional, pues argumenta que no hay contradicciones en las respuestas a los cuestionamientos anteriores. La teoría de salario de eficiencia, aún en su forma más general, requiere que el salario dependa, en parte, de consideraciones psicológicas; lo que no resta importancia a otros elementos, relativos al status nutricional actual como función del consumo pretérito, en el que influye la disponibilidad de recursos de la localidad.

#### IV.1.6 LA RELACIÓN SALARIOS-POBREZA: RECAPITULACIÓN

Los modelos que desarrolla el autor expresamente mantienen las condiciones de equilibrio Arrow-Debreu, pero agrega un elemento novedoso: puede existir el equilibrio en la economía aunque en el mercado de trabajo persista el desempleo involuntario; concepto que no adopta en el sentido expuesto por Keynes en la Teoría General, sino que lo relaciona con un exceso de oferta de trabajo (el

producto agrícola puede incrementarse aún con una disminución en el tamaño de la población) y con las opciones que se le presentan al individuo dada su posesión o carencia de activos, referida, en particular, a la propiedad de la tierra.<sup>118</sup>

En el modelo expuesto, Dasgupta no asume trabajo homogéneo, éste varía con el status nutricional de los individuos. Al respecto, establece con claridad que hay personas incapaces de incorporarse al mercado laboral porque carecen de la ingesta de calorías y de la masa corporal que el mercado requiere, esto implica un problema de exclusión. A este racionamiento del mercado, agrega otro, la superficie de la tierra, factor de producción dado, con rendimientos decrecientes. En ella se emplearán al número de personas cuya productividad laboral sea igual al precio por pieza de eficiencia, esto es, se apega al principio de la igualdad entre el producto marginal del trabajo y el salario.

Así, la relación salario-empleo mantiene el mismo signo negativo y, dada la perspectiva del análisis, destacan los determinantes del salario referentes a los factores fisiológicos.

La posibilidad de que más personas sean empleadas, especialmente aquellas que no poseen tierra y cuya ingesta nutricional y capacidad productiva es menor, depende de que los salarios sean bajos, de tal forma que su contratación resulte atractiva a los poseedores de la tierra. De manera expresa, el autor señala que los empleadores pagarán salarios más altos sólo si hay incentivos para tomar esa decisión, y que tales incentivos sólo pueden operar en el largo plazo, esto es, después de que se haya registrado un incremento significativo de la productividad.

---

<sup>118</sup> Dasgupta trata el concepto de desempleo involuntario al referirse a las decisiones de los hogares. Al respecto, escribe: It is often thought that the concept of involuntary unemployment is necessarily restricted to a wage economy. Recognition that people do household chores and cultivate family plots will spell ruin for the concept, or so it is argued; and I have it suggested that in extending the concept we will need to rethink the entire issue. The term 'involuntary unemployment' has to do with work options open to a person and those who are similar to her. It is a special case of a concern with her activity options and of the options facing those who are similar to her. The concept has to do with horizontal inequity. [Ibid, pp. 499-500]

Aquí cabe cuestionarse cómo y quiénes pueden incrementar el nivel de productividad del trabajo. De acuerdo con el modelo, el aumento de la capacidad productiva de una persona depende del incremento de su ingesta nutricional y éste, a su vez, depende de sus ingresos. Asimismo, el autor señala que las personas cuya ingesta nutricional y masa corporal no les permiten desarrollar un trabajo a la tasa media de productividad, no serán contratadas.

Bajo estas condiciones, sólo un incremento en el ingreso hace posible aumentar la ingesta nutricional y, consecuentemente, la productividad del trabajo; y este incremento sólo es factible para quienes poseen una superficie de tierra, por pequeña que sea, es decir, para quienes poseen ingresos no salariales.

Al respecto, cabe recordar que por hipótesis, las personas que no poseen tierra tienen una ingesta nutricional menor al nivel de alimentación por el cual la fuerza de trabajo marginal equivale al promedio de la fuerza de trabajo. Para estas personas, que sólo pueden obtener ingresos salariales, está cancelada la posibilidad de incrementar la productividad marginal del trabajo, aún en el largo plazo, en virtud de que no serán contratadas de manera regular, no podrán incrementar sus ingresos y, por lo tanto, no podrán aumentar su ingesta nutricional a fin de modificar las condiciones en que se incorporan al mercado.

Así, Dasgupta concluye que la pobreza se explica a partir de la distribución inequitativa de la tierra, la cual coloca en una situación desventajosa a quienes no fueron dotados de tierra o lo fueron escasamente. Una redistribución más equitativa de la tierra (reforma agraria) permitiría abatir la desnutrición (léase pobreza); es decir, la solución se encuentra en el ámbito institucional y consiste en una nueva asignación de los derechos de propiedad.

Los salarios no explican la pobreza, sino las modalidades de incorporación de los individuos en la economía. El salario y el pago por pieza de eficiencia, al igualar la productividad marginal del trabajo, señalan el nivel de alimentación de las

personas requerido por el mercado. Los empleadores son indiferentes en contratar o no personas desnutridas, siempre y cuando logren desarrollar un esfuerzo físico equivalente a la tasa media de productividad, o bien, que el salario de reserva de equilibrio sea tan bajo que permita conciliar su contratación con la maximización de beneficios.

El salario, entonces, presenta una relación inversa con la pobreza: un salario alto resta posibilidades de obtener un empleo a las personas desnutridas, cuyo nivel de alimentación y capacidad productiva se distanciarán aún más del nivel medio de productividad requerido por el mercado.

Sin embargo, cabe apuntar que un salario bajo redundará en mantener niveles mínimos de alimentación y, por lo tanto, bajos niveles de productividad de la fuerza de trabajo; es decir, contribuye a prolongar las condiciones en que se asienta la pobreza.

Por otra parte, refiere que el problema del desempleo involuntario no tiene contrapartida en las deficiencias de la demanda, sino que está relacionado con la distribución de los activos, en particular, la distribución de la tenencia de la tierra. Señala, en el modelo simple, que el equilibrio de la economía es eficiente en el sentido de Pareto, por lo que las políticas gubernamentales para enfrentar los problemas de desnutrición, sólo pueden recurrir a cuestiones relativas al consumo o a la transferencia de activos (reforma agraria parcial o completa). Cree que una mayor participación del Estado tendría efectos negativos en la eficiencia productiva y en los incentivos para ahorrar e invertir. No obstante, está cierto de que en términos del consumo debe intervenir pues el mercado es incapaz de asegurar que las personas obtengan una ingesta adecuada de alimentos.

Así, el autor se mantiene en la línea de los postulados de la teoría neoclásica, pese a lo novedoso de su reconocimiento de la existencia del desempleo involuntario y del equilibrio de la economía; así como de la aceptación de la

incapacidad del mercado para proveer un consumo óptimo de alimento y de la necesidad de incentivos para los empleadores a fin de que éstos ofrezcan mayores salarios de eficiencia. En este último aspecto, cabe cuestionarse cuáles serían las señales que debería emitir el mercado para tal fin, o bien, si la intervención del Estado es requerida y en qué términos.

Llama la atención que, después de presentar extensamente en su obra diversos aspectos sobre los requerimientos humanos en la ingesta de alimentos, así como importantes apuntes sobre la salud y la educación, el autor no presente una teoría de las necesidades que apoye sus planteamientos sobre desnutrición y privación. El autor refiere que pueden considerarse dos tipos de bienes: a) los que hacen la vida posible atendiendo necesidades básicas y; b) aquellos que hacen la vida satisfactoria; sin embargo, refiere que los requerimientos de bienes son específicos de cada persona y no desarrolla una teoría que sustente las decisiones de los consumidores en su modelo.<sup>119</sup>

No hay una explicación en términos económicos del origen de la pobreza, ésta se asume como un dato a través del status nutricional de las personas, que condiciona su capacidad para incorporarse al mercado, es decir, en palabras del autor, para hacer efectiva su potencial de fuerza de trabajo.

Respecto a la relación salarios-pobreza, al apearse a los postulados de la teoría neoclásica del mercado de trabajo, se hace evidente la misma contradicción: un aumento de los salarios disminuye el empleo, pero mantener bajos salarios eleva el nivel general de la pobreza.

---

<sup>119</sup> En la página 39 de la obra citada, Dasgupta refiere que la necesidad de satisfactores es específica de cada individuo; por ejemplo, los requerimientos nutricionales varían de persona a persona. Los individuos difieren genéticamente, en sus fenotipos y en su historia. Más aún, incluso sus necesidades básicas no son ni siquiera constantes a lo largo de su vida.

## **IV.2 AMARTYA SEN: LAS TITULARIDADES COMO FACTOR DETERMINANTE DE LA POBREZA.**

Amartya Sen ha escrito diversas e importantes obras en las que analiza los fenómenos de pobreza y desigualdad, niveles de vida, elección social, entre otros temas. En virtud de los objetivos del presente trabajo, concentraremos nuestra atención en la obra en la que desarrolla una teoría para explicar el fenómeno de la pobreza, que vincula con el problema del hambre y las hambrunas.

No obstante, resulta conveniente destacar algunas consideraciones del autor relativas a la teoría económica, que permiten identificar el sentido de sus aportaciones al desarrollo de ésta en la vertiente del tema que nos ocupa.

### **IV.2.1 LA CRÍTICA AL SUPUESTO DEL COMPORTAMIENTO RACIONAL**

En 1986, Sen dicta una serie de conferencias en la Universidad de Berkeley en las que desarrolla una crítica al distanciamiento de la economía y la ética. El autor llama la atención sobre un hecho que califica como extraordinario: que la economía haya evolucionado caracterizando las motivaciones humanas en términos por demás limitados, en virtud de que ésta se interesa por personas reales y resulta difícil pensar que las personas no sean afectadas por valoraciones éticas; agregando que tal distanciamiento resulta poco comprensible si además se considera que la economía moderna evoluciona históricamente como una ramificación de la ética, y hoy la economía se presenta con un carácter "tímidamente no ético".<sup>120</sup>

Una piedra fundamental de la economía moderna es el supuesto del "comportamiento racional". A través de él se establece que los seres humanos actúan de un modo racional y, en tal virtud, la caracterización del comportamiento racional no es muy diferente del real.

---

<sup>120</sup> Amartya Sen, *Sobre ética y economía*, Alianza Editorial, España, 1989, p. 21

Al respecto, el autor apunta que aún cuando se acepte esta caracterización, puede no tener sentido, necesariamente, suponer que las personas se comportan realmente de modo racional si se considera la diversidad del comportamiento humano y las emociones que influyen en él. A esta crítica se ha enfrentado la economía moderna, si bien a favor de este supuesto se puede argumentar que suponer cualquier tipo de irracionalidad específica puede conducir a mayores errores.<sup>121</sup>

Sobre este tema, el autor señala que es factible que una visión de la racionalidad pueda admitir modelos de comportamiento alternativos y, en tal caso, no sería adecuado el supuesto único de comportamiento racional para la determinación del comportamiento real. La interpretación egoísta de la racionalidad ha sido una de las características fundamentales del pensamiento económico dominante y el problema que sobre este enfoque identifica el autor se refiere a un cuestionamiento: "¿por qué debe ser *únicamente* racional perseguir el propio interés excluyendo todo lo demás?"<sup>122</sup>

Una respuesta afirmativa a esa pregunta supone un firme rechazo de la visión de la motivación "relacionada con la ética", puesto que la consecución del mayor beneficio personal puede incluir la promoción de objetivos no egoístas que un individuo puede valorar y desear. Sobre el particular, Sen apunta:

Considerar la desviación de la maximización del propio interés como evidencia de irracionalidad debe implicar un rechazo del papel de la ética en la toma real de decisiones.

La estrategia metodológica de utilizar el concepto de racionalidad como "intermediario" es especialmente inapropiada para llegar a la proposición de que el comportamiento real debe maximizar el propio interés... El egoísmo universal como realidad puede ser falso, pero el egoísmo universal como requisito de la racionalidad es evidentemente absurdo...<sup>123</sup>

---

<sup>121</sup> Ibid, pp. 28 y 29

<sup>122</sup> Ibid, p. 32

<sup>123</sup> Ibid, p. 33

La economía convencional supone que el "hombre económico", en la búsqueda de su propio interés, constituye la mejor aproximación al comportamiento humano, por lo menos, en lo que se refiere a cuestiones económicas. Para el autor, el punto de discusión es conocer si es una pluralidad de motivaciones o exclusivamente el egoísmo lo que mueve a los seres humanos.

#### IV.2.2 LA CRÍTICA AL ÓPTIMO DE PARETO

Al considerar el contexto en que se ha desarrollado la economía del bienestar, cuyas proposiciones convencionales están basadas tanto en el comportamiento egoísta como en la evaluación del logro social, fundada en algún criterio de utilidad, Sen apunta que el criterio tradicional de la economía del bienestar tiene un carácter utilitarista: el éxito se mide por el tamaño de la suma total de utilidad creada. Se dejaron de lado las comparaciones interpersonales de utilidad, que fueron calificadas como "normativas" o "éticas", lo que permitió que se estableciera como criterio predominante la optimalidad de Pareto, el cual refiere que:

... un estado social se describe como óptimo en el sentido de Pareto si y sólo si no se puede aumentar la utilidad de uno sin reducir la del otro. Este es un tipo de éxito muy limitado y, en sí mismo, puede o no garantizar demasiado. Un estado puede ser un óptimo de Pareto con algunas personas en la más grande de las miserias y con otras en el mayor de los lujos, en tanto no se puede mejorar la situación de los pobres sin reducir el lujo de los ricos. La optimalidad de Pareto, como el "espíritu del César, viene caliente del infierno"<sup>124</sup>

El criterio del óptimo paretiano, al que también se denomina eficiencia económica, capta solamente los aspectos de eficiencia de las valoraciones basadas en la utilidad.

Con el criterio único de valoración del óptimo de Pareto y con el comportamiento egoísta como la única base de elección económica, se redujeron las posibilidades de mayores aportaciones por parte de la economía del bienestar.

<sup>124</sup> Ibid, pp. 49-50

Respecto al primero, resulta importante aludir al "Teorema fundamental de la economía del bienestar" que relaciona los resultados del equilibrio de mercado en situación de competencia perfecta con el óptimo de Pareto.

Este teorema demuestra que bajo ciertas condiciones (en particular, sin "externalidad", es decir, sin interdependencia externas al mercado), todo equilibrio perfectamente competitivo es un óptimo en el sentido de Pareto y algunas condiciones adicionales (en concreto, sin economías de gran escala), todo estado social óptimo en el sentido de Pareto es también un equilibrio perfectamente competitivo con respecto a algún conjunto de precios (y para alguna distribución inicial de las dotaciones de las personas).<sup>125</sup>

Sobre este teorema, el autor apunta que, si bien aporta una visión amplia sobre la naturaleza del funcionamiento del mecanismo de los precios y explica la naturaleza mutuamente beneficiosa del comercio, la producción y el consumo dirigidos a conseguir el propio interés; su contenido ético es por demás modesto. El criterio de óptimo de Pareto es una forma muy limitada de valorar el logro social y, así, su primer resultado, que afirma que en condiciones específicas un equilibrio perfectamente competitivo es un óptimo de Pareto es, igualmente, limitado.

Respecto al segundo resultado, por el que se establece que todo estado social óptimo en sentido de Pareto es un equilibrio perfectamente competitivo para una distribución inicial de las dotaciones, éste es considerado por el autor como "más atractivo", toda vez que es razonable suponer que el mejor estado deber ser, al menos, óptimo en el sentido de Pareto. Asimismo, el mejor estado se puede conseguir a través del mecanismo competitivo. Sin embargo, aplicar este resultado a la acción pública se dificulta dado que la información para calcular la distribución inicial requerida de las dotaciones es exhaustiva y difícil de obtener; además, aunque se dispusiera de esta información, ésta se utilizaría únicamente si fuese posible políticamente redistribuir los recursos entre las personas en cualquier forma que exigieran las consideraciones para el óptimo social. Si lo anterior no es posible, si no son factibles las redistribuciones radicales de la

---

<sup>125</sup> Ibid, p. 52

propiedad, los movimientos hacia el óptimo social necesitarán de mecanismos mixtos, no contemplados en el "Teorema fundamental".

A través del predominio del criterio del óptimo de Pareto, en el que la utilidad es lo único que posee valor intrínseco, se concreta el abandono de las comparaciones interpersonales de utilidad.

Por su parte, el criterio del bienestar basado en la utilidad considera que las evaluaciones éticas de los estados sociales son las utilidades individuales. Respecto a este criterio, pueden realizarse dos críticas: 1) señalar que la utilidad es, en el mejor de los casos, un reflejo del bienestar de una persona, cuyo éxito no se puede evaluar sólo en términos de su bienestar; y 2) discutir que el bienestar personal deba considerarse en términos de utilidad en vez de en otros términos.

En la estimación ética, de acuerdo a Sen, existe una dualidad esencial e irreductible en la concepción de la persona: como agencia, reconociendo y respetando la capacidad de la persona para establecer objetivos, compromisos, valores, etc.; y en términos de bienestar. Esta dicotomía se pierde en modelos de motivación exclusivamente egoísta. Si se elimina esta restricción, es posible reconocer el hecho de que la persona en tanto agencia, puede dirigirse a consideraciones que no incluyen exclusivamente, o no totalmente, su propio bienestar.

Al escribir sobre la desigualdad económica, Amartya Sen resume el estado de la economía del bienestar en los siguientes términos:

Podemos preguntarnos cuánta ayuda se puede esperar obtener de la moderna economía del bienestar para analizar los problemas de la desigualdad. Por desgracia la respuesta es que no mucha. Una gran parte de la economía del bienestar se ocupa precisamente de aquel conjunto de problemas que evitan los juicios sobre la distribución de la renta por completo. Parece concentrarse en problemas que no implican conflictos entre diferentes individuos (o grupos, o clases), lo que para el interesado en la desigualdad resulta escasamente interesante.

El llamado teorema "básico" de la economía del bienestar se ocupa de la relación entre los equilibrios competitivos y el óptimo de Pareto. El concepto de óptimo de Pareto se desarrolló precisamente para evitar la necesidad de emitir juicios sobre una distribución. Un cambio implica una mejora de Pareto si nadie se encuentra en peor situación y alguien se encuentra en mejor situación... el óptimo de Pareto sólo garantiza que no es posible realizar ningún cambio para que alguien se encuentra en mejor situación sin que nadie se encuentre en peor situación. **Si la suerte de los pobres no puede mejorarse sin reducir la opulencia de los ricos, la situación será un óptimo de Pareto a pesar de la disparidad entre ricos y pobres.**<sup>126</sup>

La teoría convencional muestra, entonces, limitaciones para explicar los fenómenos de pobreza y desigualdad. Sin abandonar los fundamentos de la teoría dominante, el autor presenta una alternativa para explicar el origen de la pobreza a través de los derechos de propiedad o titularidades, es decir, la refiere al esquema de dotaciones iniciales.

#### IV.2.3 LAS TITULARIDADES Y LA PRIVACIÓN

Amartya Sen analiza el fenómeno de la pobreza a partir del hambre y las hambrunas. Propone que para entender al hambre o inanición, que caracteriza a las personas que no tienen suficiente alimento para comer y alude una relación entre las personas y el bien o grupo de bienes, es necesario referirse a la estructura de propiedad.

Las relaciones de propiedad son una clase de relaciones de titularidades, cuyo sistema es necesario entender para explicar, en general, a la pobreza y, en particular, a las hambrunas objeto de su estudio. Estas relaciones permiten conectar un conjunto de propiedades con otro, bajo ciertas reglas de legitimidad. Se trata de una relación recursiva donde los procesos de conexión pueden repetirse. Cada eslabón en la cadena de relaciones de titularidades hace legítimo un conjunto de propiedades por la referencia con otro, o con cierta titularidad básica bajo la forma de disfrutar los "frutos de nuestro propio trabajo".

---

<sup>126</sup> Amartya Sen, **Sobre la desigualdad económica**, Editorial Crítica, Barcelona, 1979, pp. 19-20

Las relaciones de titularidades aceptadas en las economías de mercado de propiedad privada, fundamentalmente incluyen, entre otras, las titularidades basadas en el comercio, en la producción, en el trabajo propio y por herencia o transferencia de propiedad.<sup>127</sup>

En las economías de mercado, las personas pueden cambiar lo que poseen por otro conjunto de bienes, mediante el comercio, la producción o la combinación de ambos. Sen define las titularidades de intercambio (exchange entitlements) como el conjunto de paquetes (bundles) de mercancías alternativos que la persona puede adquirir en el intercambio, a partir de lo que posee. Por su parte, el mapa de titularidades de intercambio (exchange entitlement mapping o E-mapping), es la relación que especifica el conjunto de titularidades de intercambio por cada paquete de propiedades y define las oportunidades que se le presentarán a la persona de acuerdo con la situación de sus propiedades. En este sentido, refiere:

... A person will be exposed to starvation if, for the ownership that he actually has, the exchange entitlement set does not contain any feasible bundle including enough food. Given de E-mapping, it is in this way possible to identify those ownership bundles —call then collectively the starvation set— that must, thus, lead to starvation in the absence of non-entitlement transfers (e.g. charity).<sup>128</sup>

Influyen en la definición de las titularidades de intercambio de una persona, además del conjunto de sus posesiones, incluida su fuerza de trabajo, los siguientes factores:

1. **Si puede o no encontrar trabajo; si es así, por cuánto tiempo y a qué tasa de salario;**
2. que pueda obtener recursos mediante la venta de sus activos no-laborales, y cuánto le cuesta comprar lo que sea que pretenda adquirir;
3. que pueda producir con su propia fuerza de trabajo y con los recursos (o servicios) que sea capaz de comprar y administrar;

<sup>127</sup> Amartya Sen, *Poverty and Famines. An essay on entitlement and deprivation*, Oxford University Press, Gran Bretaña, 1981, p. 2

<sup>128</sup> *Ibid*, p. 3

4. el costo de los recursos o servicios adquiridos y el valor de los productos que puede vender; y
5. los beneficios de la seguridad social con que cuente y los impuestos, derechos, etc., que debe pagar.

Bajo este esquema, el autor refiere que la "habilidad" de una persona para evitar el hambre, léase también la pobreza, dependerá tanto de lo que posee (propiedades) como del mapa de titularidades de intercambio que enfrente, el cual depende de su posición en la estructura económica de clase y de los modos de producción de la economía en cuestión. Aún con la misma posición en términos de posesiones, las titularidades de intercambio serán diferentes dependiendo de las perspectivas económicas que enfrente cada persona, que dependerán, a su vez, de los modos de producción y su posición en términos de las relaciones de producción; por ejemplo, el pequeño propietario que labra su tierra tiene una mejor opción en una situación de escasez de alimentos que el trabajador asalariado del campo, sin tierra.

Ahora bien, las titularidades de intercambio dependen no sólo de los mecanismos de mercado, sino también de las provisiones estatales que forman parte de los programas de seguridad social, como el seguro de desempleo, pensiones, beneficios directos a los pobres, etc., que incrementan el conjunto de bienes a que una persona puede acceder. Estas provisiones son suplementos esenciales de los procesos de intercambio del mercado y de la producción que permiten, por ejemplo, en los países ricos, evitar que su población padezca hambre, no en virtud del alto promedio en los ingresos de sus habitantes, sino porque sus sociedades destinan recursos para garantizar valores mínimos de las titularidades de intercambio a través de la seguridad social.

Al referirse específicamente a las hambrunas, el autor indica que el hambre no está en función de la disponibilidad de alimentos, sino una función de las titularidades. Al respecto, le basta con indicar que las peores hambrunas han

tenido lugar con un descenso **no significativo** de la disponibilidad de alimentos por persona.

La aproximación teórica de las titularidades al problema del hambre (y la pobreza) se concentra en aquellos medios para obtener comida que se consideran legítimos, de acuerdo al sistema legal que opera en la sociedad; es decir, en las titularidades de cada persona sobre un conjunto de bienes, incluida la comida. El hambre se considera como resultado de una falla para ser titular de un conjunto de bienes que incluya comida suficiente (satisfactores mínimos).

#### IV.2.4 EL MODELO

Suponiendo una economía de propiedad privada e intercambio bajo la forma de comercio (intercambio con otros) y producción (intercambio con la naturaleza), el conjunto de titularidades de la persona  $i$  ( $E_i$ ), depende de dos parámetros: 1) las dotaciones de la persona (el conjunto de propiedades)  $y$ ; 2) el mapa de titularidades de intercambio (la función que especifica el conjunto de paquetes de bienes alternativos que una persona puede manejar, respectivamente, por cada conjunto de dotaciones).

Por su parte, el mapa de titularidades depende de las características legales, políticas, sociales y económicas de la sociedad en cuestión y de la posición que ocupe la persona en ésta. El caso más simple de la teoría económica tradicional está dado por el intercambio en el mercado del conjunto de dotaciones, a precios fijos, por otro de no mayor costo, en el que la titularidad de intercambio está sujeta a la restricción presupuestal.

En términos de producción, el mapa de titularidades depende de las oportunidades de producción y de las posibilidades de comercio de recursos y productos, que involucran un régimen legal sobre la propiedad, la empresa y el empresario. Finalmente, el mapa de titularidades también incluye las provisiones estatales.

Suponiendo precios fijos y utilizando la siguiente notación:

$X$  : conjunto de todos los vectores no negativos de todos los bienes

$Y$  : conjunto de todos los subconjuntos de  $X$

$x$  : vector de bienes que posee una persona, incluida su fuerza de trabajo

$p$  : el vector- $n$  de precios que la persona enfrenta

$F$  : requerimiento mínimo de alimentos

$S$  : "conjunto del hambre o inanición", conjunto de dotaciones al que corresponde un conjunto de titularidades de intercambio que contiene una canasta que no satisface el requerimiento mínimo de alimentos

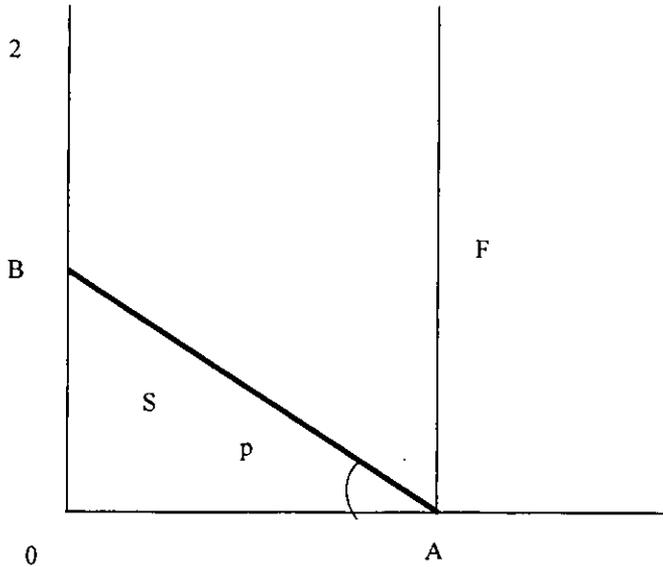
Se tiene que el conjunto de titularidades de intercambio  $E(x)$  es aquel conjunto de vectores del cual puede obtenerse cualquiera de éstos cuando se intercambia  $x$ :

$$E(x) = \{y \mid y \in X \text{ \& } py \leq px\} \quad (1)$$

La función  $E(\cdot)$ , que va de  $X$  a  $Y$ , es el mapa de titularidades de intercambio.

Si el conjunto de vectores de bienes que satisface el requerimiento mínimo de alimentos está dado por  $F \subseteq X$ , el hambre o inanición tendrá lugar, en ausencia de transferencias de no-titularidades, como el saqueo o pillaje, si  $E(x) \cap F = \emptyset$ . Entonces, resulta claro que  $S$  depende de  $F$  y del mapa de titularidades:

$$S = \{x \mid x \in X \text{ \& } E(x) \cap F = \emptyset\} \quad (2)$$



**Gráfica 4.** El conjunto del hambre o inanición.

La gráfica 4 muestra el caso simple de dos bienes donde el bien 1 es el alimento,  $OA$  representa el requerimiento mínimo de alimentos, la relación de precios está dada por  $p$  y el conjunto del hambre o inanición  $S$ , por la región  $OAB$ . La definición de  $F$  parte del concepto de las "restricciones por los gustos", que refiere la situación en que las dietas óptimas en proteínas, vitaminas y carbohidratos pueden ser rechazadas por la comunidad, dadas las costumbres y gustos alimenticios.

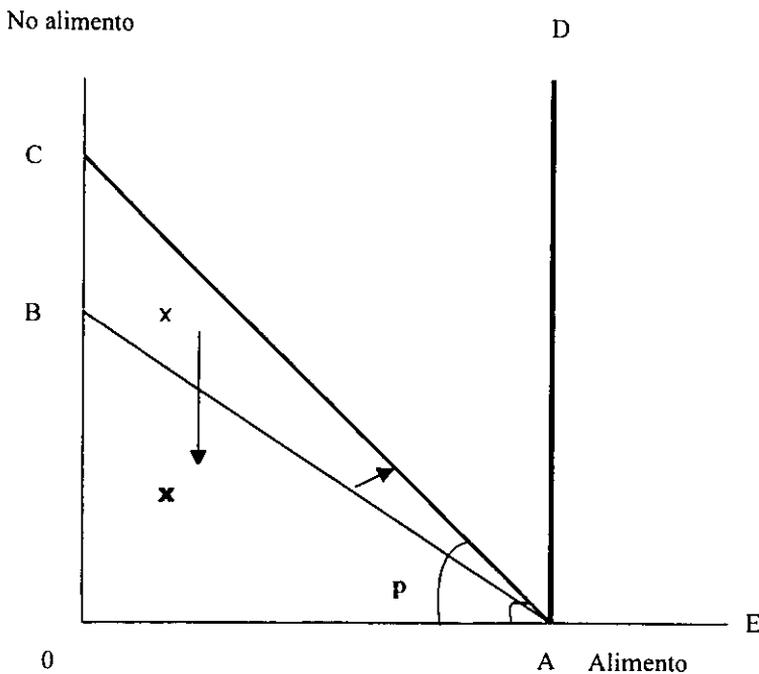
En un caso más general, donde la comida no la constituye un solo bien y los requerimientos alimenticios pueden satisfacerse de diferentes formas, el costo mínimo  $[m(p, F)]$  para obtener estos últimos atendiendo cualquier vector de  $F$ , viene dado por :

$$m(p, F) = \min_x p x \mid x \in F \quad (3)$$

El conjunto del hambre o inanición puede representarse también como:

$$S = \{x \mid x \in X \text{ \& } px < m(p, F)\} \quad (4)$$

Las personas pueden caer en el conjunto S si sus dotaciones se “colapsan” ya sea por una reducción del paquete de sus dotaciones o por un cambio desfavorable en el mapa de sus titularidades de intercambio.



**Gráfica 5. Dotación y titularidad**

En el caso simple del comercio que involucra sólo dos bienes, alimento y no alimento, con una relación de precios  $p$  y un requerimiento mínimo de alimento dado por  $0A$ , el conjunto  $S$  estará dado por la región  $0AB$ . Si el vector de dotaciones es  $x$ , la persona está en posición de evitar el hambre. Su capacidad puede descender en virtud de; 1) el desplazamiento hacia abajo del vector de

dotaciones ( $x$ ) ó; 2) por un mapa de titularidades de intercambio menos favorable ( $p$ ), por el cual  $S$  viene dado por la región  $0AC$ .

Los problemas de hambre pueden presentarse aún sin que se de un cambio en la propiedad de los activos, sólo mediante un cambio en el mapa de titularidades de intercambio (reducción en salarios, menores precios para las mercancías producidas, etc.). Esta situación no se verificará si el vector de dotaciones, por sí mismo, se mantiene en la región  $DAE$ .<sup>129</sup>

Amartya Sen reconoce que la aproximación teórica de las titularidades tiene limitaciones e identifica cuatro:

1. Pueden existir ambigüedades en la especificación de las titularidades derivadas, aún en el caso de las economías de mercado, de la ausencia de un equilibrio de mercado competitivo, de vaguedades en los derechos de propiedad dentro de formaciones precapitalistas y por otras causas relacionadas (existencia de mercados "negros", por ejemplo).
2. En virtud de que las relaciones de titularidades se inscriben en el marco legal de las sociedades, y que las leyes que las rigen pueden no ser observadas, esta aproximación puede resultar deficiente si el monto de las transferencias extra-titularidad es importante.
3. El consumo actual de alimentos de la gente puede ser menor a lo que el conjunto de titularidades le permitiría, por razones diversas tales como la ignorancia, la apatía, viejos hábitos alimenticios, etc.
4. Esta aproximación se enfoca hacia los casos de inanición que deben distinguirse de la mortandad por hambre, en virtud de que muchos de estos fallecimientos por hambre son causados por epidemias que tienen un patrón propio; si bien estas epidemias son inducidas, parcialmente por inanición, también los son por otras circunstancias relacionadas con el

---

<sup>129</sup> Ver capítulo 5 y Apéndice "A" de *Poverty and Famines*....., op. cit.

hambre, como los movimientos de población o la interrupción de los servicios de sanidad.

Finalmente, esta aproximación concluye con un análisis de las fallas en las titularidades, directas y derivadas del comercio. Los elementos y variables considerados para tal fin son:

Grupo  $j$  : personas que se caracterizan por tener un solo bien ( $j$ ) para vender o consumir directamente

$j$ : bien que puede o no ser una mercancía producida

$q_j$  : cantidad del bien  $j$  que posee cada miembro del grupo y que puede vender o consumir

$p_j$  : precio del bien  $j$

$p_f$  : precio del alimento por unidad

$F_j$  : máxima titularidad de alimentos del grupo  $j$ , dada por  $q_j p_j / p_f$  o  $q_j a_j$

$a_j$  : relación de intercambio de alimentos ( $p_j / p_f$ ) que enfrenta el grupo  $j$

Como ya se anotó, el bien  $j$  puede no ser una mercancía producida. En el caso de los trabajadores, la única mercancía que poseen para vender es su fuerza de trabajo, que constituye su medio de supervivencia.

Para cualquier grupo  $j$ , el inicio de un problema de inanición o hambre, se debe a una falla en las titularidades cuando  $F_j$  se reduce, es decir, cuando disminuye la máxima titularidad de alimentos. Esto puede ocurrir porque se produce menos alimento para el consumo propio, o porque se obtiene menos alimento a través del comercio, al intercambiar el bien que posee el grupo por alimento.

Al primer caso, el autor lo denomina falla directa de la titularidad (direct entitlement failure) y al segundo, falla comercial de la titularidad (trade entitlement failure). En el primero pueden encontrarse los grupos productores de alimentos y en el segundo, los grupos que venden sus mercancías para comprar alimentos, dado un descenso de  $a_j$ , o bien, en virtud de una caída de  $q_j$ . Esta última puede ocurrir por

una disminución autónoma de la producción (destrucción de la producción agrícola por una sequía) o por una insuficiencia de la demanda (desempleo involuntario de los trabajadores).

Es posible que el grupo se vea afectado por los dos tipos de fallas si el bien que produce es consumido directamente como alimento y, a su vez, ofrecido como mercancía para ser intercambiado por otro tipo de alimento.

Respecto al desempleo, el autor refiere que cuando un trabajador falla en el objetivo de encontrar un empleo, la posesión de titularidades depende de los beneficios cubiertos por la seguridad social. Si hay beneficios garantizados en caso de desempleo, las titularidades así obtenidas pueden caracterizarse como un caso especial de titularidades relacionadas con la fuerza de trabajo como tal. Esto requiere un conjunto dual de precios para la fuerza de trabajo: la tasa de salario ( $w$ ) si la persona encuentra un empleo y la prima de seguridad social ( $b$ ), en caso de no obtenerlo; con  $w > b$ .

En este caso, la titularidad está caracterizada no en términos de lo que la persona espera, sino en términos de la posibilidad actual de obtener o no un empleo, de tal forma que la atención se ubica en las posibilidades reales y no en las valoraciones subjetivas de la persona. Lo anterior significa que, aún en el caso de una situación de mercado dada, habrán grandes diferencias en las posiciones en que se ubiquen los trabajadores, dependiendo si las titularidades obtenidas por la persona están determinadas por su tasa de salario o por los beneficios de la seguridad social.

En ausencia de un sistema de seguridad social, las diferencias serán mayores, en tanto que las titularidades de las personas que no obtengan empleo serán igual a cero, esto es, nulas.

Por lo anterior, Sen afirma que la fase del desarrollo económico posterior a la emergencia de una clase amplia de trabajadores asalariados, pero anterior al desarrollo de los convenios de seguridad social es, potencialmente, una fase altamente vulnerable.

#### **IV.2.5 LOS SALARIOS Y LA POBREZA: RECAPITULACIÓN**

Amartya Sen ha desarrollado diferentes propuestas para superar limitaciones de la teoría económica dominante, a fin de que pueda dar respuesta a los cuestionamientos que resultan del estudio de la pobreza.

En relación a la formulación de explicaciones sobre el origen o los factores determinantes de la pobreza, Sen no abandona el supuesto neoclásico de que ésta constituye un problema que tiene su origen en la asignación de las dotaciones iniciales, es decir, se trata de un problema que no se origina en el mercado, sino que está determinado por factores sociales, políticos, históricos. La pobreza, entonces, se ha generado a partir del esquema social de asignación de las titularidades o derechos de propiedad.

No obstante, para entender la aparición de las hambrunas —que pueden considerarse como un fenómeno que hace patente la agudización del problema de la pobreza—, el autor desarrolla una segunda explicación que deriva de las relaciones de intercambio que se dan en el mercado y que se refieren a cambios en el mapa de las titularidades de intercambio que incluyen, entre otros, la posibilidad de cambios desfavorables en los precios relativos, entre los que se encuentra el salario real.

La participación de los salarios en la definición de las titularidades de intercambio de las personas, es señalada por el autor al referirse a los elementos que intervienen en su conformación. Al respecto, Sen destaca como un primer

elemento, si la persona cuenta o no con un trabajo, el periodo en el que lo ha desarrollado y el nivel de salarios que se percibe por él. Tampoco deja de advertir que para un grupo importante (mayoritario) de la población, la colocación de su fuerza de trabajo en el mercado es su único medio de supervivencia.

Así, establece una vinculación clara entre los salarios y la pobreza, a través de una relación inversa: a mayor salario, menor pobreza. En el modelo, esto se presenta a partir de la relación de intercambio de alimentos, que en el caso de los trabajadores está dada por la relación entre el salario y el precio del alimento (salario real). Una disminución del salario nominal o un incremento en el precio del alimento tienen por resultado un descenso del salario real, que afecta negativamente el mapa de titularidades.

Sin embargo, no desarrolla un marco explicativo de las relaciones del salario con los "otros" precios de la economía, que permita vincular su teoría de la pobreza con los problemas relativos al equilibrio de la economía y la distribución. En el modelo, el salario es una variable exógena y, al no señalar observación alguna respecto a su determinación, se puede suponer que asume los postulados de la teoría convencional sobre el tema. En este punto se advierte una diferencia con el modelo desarrollado por Dasgupta, que expresamente adopta el principio del producto marginal del trabajo para la determinación del salario.

Respecto a la relación empleo-pobreza, se desprende que ésta es inversa. La falta de empleo implica, para los trabajadores, la cancelación de su fuente de ingresos. Si en el sistema no existe la seguridad social, las posibilidades de consumo de los desempleados se reducen a cero. Lo anterior se presenta en el modelo como una caída de  $q_j$ , la cantidad del bien  $j$  que posee cada miembro del grupo. En el caso de los trabajadores, un descenso en los niveles de ocupación significa una disminución de las posibilidades de colocar en el mercado su fuerza de trabajo, que representa su dotación del bien  $q_j$ .

En este punto cabe hacer una consideración relativa a una carencia importante en el desarrollo del modelo: el autor, al referirse al desempleo involuntario como generador de una insuficiencia en la demanda, es decir, de una falla de las titularidades, no especifica qué debe entenderse por desempleo involuntario en la aproximación teórica de las titularidades.

Lo anterior resulta importante en virtud de que el autor asume condiciones del equilibrio general competitivo. Al respecto, puede advertirse una contradicción en la relación salario-empleo-pobreza; en virtud de que, como ya se ha referido, en la teoría dominante, salario y empleo presentan una relación inversa que, de acuerdo a los resultados de la aproximación de las titularidades, tendría que ser positiva, ya que un aumento de ambos genera una reducción de la pobreza.

En equilibrio, un aumento de los salarios conduce a una reducción del empleo y, por tanto, a un aumento de la pobreza en virtud de las personas desempleadas que carecen de ingresos para acceder a la canasta de bienes para satisfacer sus necesidades de consumo. La reducción de los salarios provoca, de acuerdo a la teoría dominante, el efecto contrario.

En el modelo desarrollado por Sen, tanto el descenso en el empleo como la reducción de los salarios tienen efectos negativos sobre la pobreza. Estos resultados deberían conducir a establecer conclusiones alternativas a las de la teoría del equilibrio general; las cuales están ausentes en la aproximación teórica de las titularidades.

Las explicaciones de la pobreza, que se desprenden a partir de esta aproximación son dos: una de origen estructural —la asignación de las dotaciones iniciales— y otra transitoria —fallas en las titularidades—, es decir, se establece la posibilidad de revertir los desplazamientos desfavorables del mapa de titularidades de intercambio.

Las hambrunas (¿y la pobreza?) constituyen un fenómeno de carácter reversible, una situación que puede ser corregida en los términos estipulados por la teoría neoclásica, a través de una reasignación de los derechos de propiedad, o bien, de la corrección de las variaciones en la relación de precios (incluido el salario), que permita a la economía regresar al punto de equilibrio.

Finalmente, cabe destacar que esta aproximación está fundada en la teoría de las realizaciones y capacidades, desarrollada por Sen para explicar las necesidades humanas, a la que se aludirá en el capítulo VI.

## CAPITULO V

### LA TEORÍA DE LA INEXISTENCIA DEL MERCADO DE TRABAJO

La teoría de la inexistencia del mercado de trabajo (TIMT) parte, básicamente, de los mismos supuestos que la teoría neoclásica. La diferencia estriba en la modificación del cálculo del productor, pues en la teoría neoclásica se supone que éste busca maximizar la **masa** de beneficios y en la TIMT, la **tasa** de beneficios; así como el que en la primera se considere que una empresa existe o desaparece si su producción es positiva o nula con la tecnología disponible; en tanto que la TIMT propone costos de instalación positivos, aunque plenamente flexibles. Es decir, es necesario que la empresa emplee cierta cantidad de trabajo para que exista como organización y se inserte en la industria y el mercado, correspondiendo a esta cantidad de trabajo un nivel nulo de producto.

Los resultados a los que arriba la TIMT, a partir de estas dos nuevas hipótesis son opuestos a los obtenidos por la teoría neoclásica: el mercado de trabajo no existe pues los agentes, consumidores y productores, siguen señales distintas; el salario no es un precio que haga converger los planes de venta y compra entre oferentes y demandantes de trabajo, sino una variable distributiva que se negocia entre los agentes económicos; la moneda es no neutral y, el mercado provoca efectos distributivos.

#### V.1 EL MODELO SIMPLE

Se supone una economía en condiciones de competencia perfecta, con agentes maximizadores y representativos, en la que sólo el trabajo, homogéneo y perfectamente divisible, hace posible la producción; y en donde la acumulación de mercancías está ausente.

Utiliza la siguiente notación:

- $Q_o$  : Cantidad ofrecida de producto  
 $Q_d$  : Cantidad demandada de producto  
 $T_o$  : Tiempo de trabajo ofrecido (oferta de trabajo)  
 $T_d$  : Tiempo demandado de trabajo (demanda de trabajo)  
 $\tau$  : Tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar  
 $S$  : Tiempo demandado para el ocio  
 $M^o$  : Oferta monetaria  
 $M^d$  : Demanda monetaria  
 $P$  : Precio nominal (o monetario, en su caso) de producto  
 $W$  : Salario nominal (o monetario, en su caso)  
 $\Pi$  : Masa nominal (o monetario, en su caso) de beneficio  
 $\pi$  : Tasa de beneficio  
 $u(\cdot)$  o  $f(\cdot)$  : Función de utilidad  
 $f(\cdot)$  o  $g(\cdot)$  : Función de producción

### V.1.1 TEORÍA DEL PRODUCTOR

Las empresas o productores individuales, en tanto asociación de consumidores que deciden producir en la medida en que esto les reporta ganancias, tienen como objetivo procurar la máxima ganancia resultante de cada unidad de recursos que destinen a la producción, es decir, que la diferencia entre sus ingresos ( $PQ_o$ ) y gastos ( $WT_d$ ) sea la más alta posible como resultado del máximo aprovechamiento de cada unidad de trabajo asalariado destinado a la producción.<sup>130</sup>

Si la ganancia está dada por  $\Pi = PQ_o - WT_d$ , y la masa de beneficios se expresa como aplicación de una tasa de beneficio al total de recursos empleados en la producción dado por  $\Pi = \pi (WT_d)$ ; se tiene que la función objetivo a maximizar es:

<sup>130</sup> Fernando Antonio Noriega Ureña, **Fundamentos de la producción, el empleo, la distribución y los precios. Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo**, mimeógrafo, México, 2000, p. 56

$$\pi = \frac{PQ_o}{WT_d} - 1 \quad (1)$$

Es posible describir (1) como:

$$(1 + \pi) = \frac{PQ_o}{WT_d} \quad (2)$$

De esta propuesta, surge la primera hipótesis relativa a la función objetivo del productor, en los términos siguientes: Los productores actúan racionalmente cuando deciden generar la cantidad de producto y emplear la cantidad de trabajo que maximiza su tasa de beneficio ( $\pi$ ), sujetos a las restricciones que les impone la tecnología disponible.<sup>131</sup>

Esta hipótesis depende del concepto de tecnología que se adopte. En el modelo ésta se define como la relación entre organización e ingeniería que hace posible la producción. Para existir, una empresa requiere utilizar una cantidad positiva de trabajo ( $T^* > 0$ ) para insertarse en la industria y el mercado, a la que corresponde un nivel nulo de producto. La ingeniería del proceso de producción se activará con la primera unidad positiva de trabajo que se emplee por encima de  $T^*$ . La función de producción estará dada por:

$$Q_o = f(T_d - T^*) \quad (3)$$

con  $f > 0$  y  $f' < 0 \forall (T_d - T^*) > 0$ , lo que asegura beneficios positivos bajo los supuestos de rendimientos marginales decrecientes y mercado competitivo.

De lo anterior se desprende la segunda hipótesis, relativa a la restricción técnica de los productores, por la que se señala que: A todo volumen de trabajo empleado directamente en el proceso de producción física de una firma, le corresponde una

---

<sup>131</sup> Ibid, p. 57

magnitud positiva de trabajo necesaria para hacer posible la organización de la misma y su instalación en la industria, debido a que en las economías de mercado hay costos de instalación positivos para las unidades productivas. Al volumen de trabajo inherente a los costos de instalación ( $T^*$ ), le corresponderá un nivel nulo de producto.<sup>132</sup>

En virtud de las nuevas hipótesis, el programa económico del productor estará dado por:

$$\text{Máx } (1 + \pi) = (PQ_o)(WT_d)^{-1} \quad (2')$$

$$\text{sujeto a } Q_o = f(T_d - T^*) \quad (3)$$

con  $f' > 0$  y  $f'' < 0 \forall (T_d - T^*) > 0$ .

Se supone que la ecuación (3) es homogénea de grado  $\mu$ ,  $\mu > 0$  en  $f(T_d - T^*)$ , por lo reemplazando (3) en (2') y maximizando, se obtienen las condiciones de equilibrio del productor:

$$\frac{df(T_d - T^*)}{dT_d} = \frac{f(T_d - T^*)}{T_d} \quad (4)$$

$$Q_o = f(T_d - T^*) \forall (T_d - T^*) > 0 \quad (3)$$

Las ecuaciones indican que el productor decidirá producir en el punto de su función de producción en el que el producto marginal del trabajo sea igual a su producto medio, de acuerdo con (4); punto en el que determinará las cantidades de trabajo que empleará y de producto que realizará con el objeto de maximizar su tasa de beneficio. Si se dividen ambos lados de la ecuación (4) por el producto medio, se obtiene otra interpretación técnica de la ecuación de equilibrio:

<sup>132</sup> Ibid, p. 60

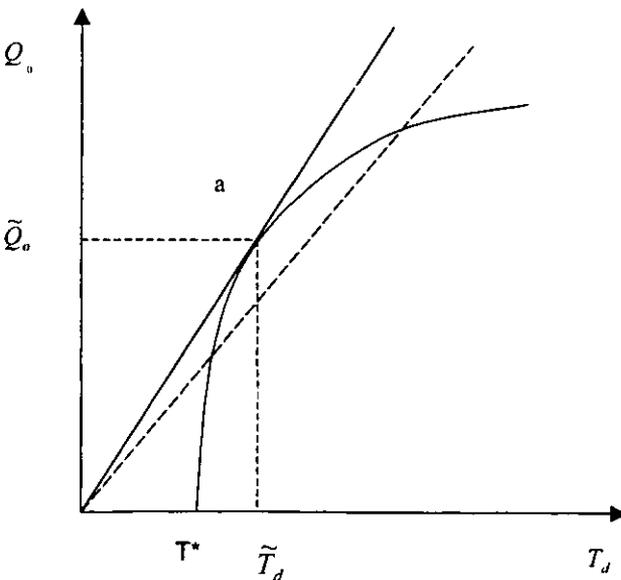
$$\frac{f(T_d - T^*)}{dT_d} \frac{T_d}{f(T_d - T^*)} = 1 \quad (4')$$

que indica que el equilibrio del productor se alcanza en el punto de su función de producción en el que la elasticidad trabajo del producto es igual a la unidad.

Para efectos gráficos, el autor rescribe la función (2) como:

$$Q_o = (1 + \pi) \left( \frac{W}{P} \right) T_d \quad (2'')$$

Dado el salario real ( $W/P$ ), la pendiente de la función dependerá de manera directa de  $\pi$ , a la que denomina función isotasa de beneficio. La representación gráfica del equilibrio del productor será:



**Gráfica 6. Equilibrio del productor**

El punto "a" representa el equilibrio del productor, en cualquier otro punto de la función, la tasa de beneficio será menor.

Resuelto el sistema a partir de las ecuaciones que representan el equilibrio del productor, se obtiene que la demanda de trabajo de la empresa estará dada por :

$$T_d = (1 - \mu)^{-1} T^* \quad (5)$$

y la oferta de producto, por:

$$Q_o = f(\mu(1-\mu)^{-1}T^*) \quad (6)$$

La ecuación (5) revela que la demanda de trabajo que resulta del cálculo del productor es una función que se explica por los costos de instalación, independiente del salario y del precio del producto. Dada la relación positiva entre el tamaño del mercado y la magnitud de  $T^*$ , la demanda de trabajo aumentará si el tamaño del mercado crece, y se reducirá si este último se deprime; estableciéndose una relación indirecta entre la demanda de producto en el mercado y el nivel de empleo de la firma: *las empresas no demandan más trabajo cuanto más baratos se venden los trabajadores, sino cuanto más les requiere el mercado aquello que producen.*<sup>133</sup>

En cuanto a la oferta de producto, ésta es también positiva respecto a los costos de instalación, esto es, al tamaño del mercado, sólo que presenta una pendiente positiva decreciente en relación a  $T^*$ : ante incrementos del tamaño del mercado, la reacción de la oferta de producto es menos que proporcional. Es una función independiente de los precios.

De estos resultados se desprende que para un mismo vector de precios puede existir un conjunto grande de transacciones de equilibrio, lo que implica rechazar el postulado neoclásico de que a cada vector de precios le corresponde un solo vector de transacciones de equilibrio.

---

<sup>133</sup> Ibid, p. 64

### V.1.1 TEORÍA DEL CONSUMIDOR

Los consumidores son agentes maximizadores que buscan obtener el máximo bienestar a través del consumo y del tiempo disponible para sí mismos, sujetos a las posibilidades de financiamiento que les ofrecen las características de la economía.

La función objetivo del consumidor esta dada por:

$$U = u(Q_d, S) \quad (7)$$

con  $S = (\tau - T_o)$  y  $u' > 0$ .

La función de utilidad representada por la ecuación (7), relaciona sus magnitudes con niveles ordinales de bienestar individual y, suponiendo que ésta sea cóncava y que presente soluciones estrictamente interiores, el consumidor será un agente oferente de trabajo y demandante de producto.

En el sistema, no hay derechos de propiedad asignados previamente. Estos se distribuirán según la participación de los consumidores en la producción. Los ingresos salariales y no salariales se asignarán conforme se determinen en la economía. Las empresas serán propiedad de quienes trabajen en ellas.

Las relaciones contables de los agentes estarán dadas por:

- Consumidores

$$(1 + \pi)WT_o = PQ_d \quad (8)$$

- Productores

$$PQ_o = (1 + \pi)WT_d \quad (9)$$

La suma de las ecuaciones (8) y (9) representan la consistencia contable del modelo:

$$P(Q_d - Q_o) + (1 + \pi)W(T_d - T_o) = 0 \quad (10)$$

La ecuación (10) representa la Ley de Walras en su forma contable al establecer que la suma de las demandas excedentes será igual a cero.

Dada la restricción presupuestal, representada por la ecuación (8), el cálculo del consumidor estará dado por:

$$\text{Máx } U = u(Q_d, S) \quad (7)$$

$$\text{s.a } (1 + \pi)WT_o = PQ_d \quad (8)$$

Las condiciones de equilibrio del consumidor son:

$$\frac{\frac{\partial u}{\partial T_o}}{\frac{\partial u}{\partial Q_d}} = (1 + \pi) \frac{W}{P} \quad (11)$$

$$(1 + \pi)WT_o = PQ_d \quad (8)$$

El consumidor se encontrará en equilibrio en aquel punto de sus posibilidades de consumo y ocio, dada su restricción presupuestal, en el que sus costos de oportunidad subjetivos —dados por la relación inversa entre la desutilidad del trabajo y la utilidad marginal del consumo— iguale al costo social de oportunidad en términos de salarios y beneficios por unidad de trabajo.<sup>134</sup>

Si se consideran los gustos y preferencias a través del parámetro  $\varphi$ , por definición de la relación marginal de sustitución, la ecuación (11) puede escribirse como:

$$\frac{\varphi Q_d}{(r - T)} = (1 + \pi) \frac{W}{P} \quad (11')$$

con  $\varphi \in R^+$

---

<sup>134</sup> Ibid, p. 69

Al resolverse el sistema a través de las ecuaciones (11') y (8), el consumidor presentará las siguientes funciones de demanda de producto y oferta de trabajo:

$$Q_d = (1 + \varphi)^{-1} \left( \frac{(1 + \pi) W T}{P} \right) \quad (12)$$

$$T_o = (1 + \varphi)^{-1} T \quad (13)$$

La demanda de producto se presenta como una función directa de los ingresos salariales y no salariales, y como una función inversa de los precios; en tanto que la función oferta de trabajo revela que, cualquiera que sea el salario real, la oferta de trabajo será la máxima planeada por el consumidor, una vez considerados aspectos culturales, presentes en los gustos y preferencias, que provocan que dicha oferta máxima sea estrictamente menor al tiempo biológicamente disponible para trabajar.

En virtud de que, por las condiciones iniciales del modelo, los beneficios y salarios percibidos por los consumidores dependen estrictamente del tiempo de trabajo que logren colocar en el aparato productivo, la oferta de trabajo es completamente inelástica.

Como resultado fundamental del modelo se tiene que tanto la oferta como la demanda de trabajo son independientes del salario real, lo que significa que:

...existiendo compradores y vendedores de trabajo, las señales que sigue para realizar sus planes no se concentran en algo que se parezca a ese "mercado de trabajo" con el que la teoría neoclásica explica los problemas del empleo y los salarios. Tal mercado no existe en el modelo de la TIMT. Se configura un sector laboral que agrupa analíticamente a oferentes y demandantes de trabajo, pero de ninguna manera parece tomar la forma de un mercado en el que abaratando o encareciendo la mercancía uno u otro de los agentes logren ponerse de acuerdo productores y consumidores.<sup>135</sup>

Las condiciones de equilibrio macroeconómico están dadas por:

<sup>135</sup> Ibid, p. 71

- Mercado de producto  
 $(Q_d - Q_o) = 0$  (14)

- Sector laboral  
 $(T_d - T_o) \leq 0$  (15)

que pueden presentarse como:

$$(1 + \varphi)^{-1} \left( \frac{(1 + \pi)WT}{P} \right) - f(\mu(1 - \mu)^{-1}T^*) = 0 \quad (16)$$

$$(1 - \mu)^{-1}T^* - (1 + \varphi)^{-1}\tau \leq 0 \quad (17)$$

A partir de la ecuación 17 se obtiene la magnitud de  $T^*$  en pleno empleo:

$$T^* = \frac{(1 - \mu)}{(1 + \varphi)}\tau \quad (18)$$

Sustituyendo (18) en (16) se obtiene el producto medio de equilibrio de pleno empleo:

$$(1 + \pi) \left( \frac{W}{P} \right) = f \left( \mu \frac{\tau}{1 + \varphi} \right) \cdot \left( \frac{1 + \varphi}{\tau} \right) \quad (19)$$

La igualdad se mantendrá para cualquier magnitud positiva de  $T^*$ . Esto significa que los costos de instalación podrán ser inferiores a los de pleno empleo y, no obstante, determinar una solución para el mercado de producto.

En la economía representada por este modelo, la demanda de producto determinará el nivel de empleo. Despejando la demanda de trabajo de la ecuación (16), tenemos:

$$\mu(1 - \mu)^{-1}T^* = f^{-1} \left\{ (1 + \varphi)^{-1} \left( \frac{(1 + \pi)WT}{P} \right) \right\} \quad (20)$$

Por su parte, el volumen de demanda de producto —que indica el tamaño del mercado—, determinará los costos de instalación. Esta relación se hace evidente al despejar  $T^*$  de (20):

$$T^* = f^{-1} \left\{ (1 + \varphi)^{-1} \left( \frac{(1 + \pi)WT}{P} \right) \right\} (\mu^{-1} - 1) \quad (21)$$

El crecimiento de la demanda se reflejará en un incremento mayor que proporcional respecto a los costos de instalación, dadas las propiedades de la ecuación (21).

Resueltos la producción y el empleo en la ecuación (16), la ecuación (17) determinará si la demanda de trabajo es o no de pleno empleo; si bien, la misma no permite determinar los salarios ni los niveles de ocupación, con lo que se refuerza el resultado de que el “mercado de trabajo” no existe.

En el modelo propuesto por la TIMT, la participación de los trabajadores en el producto social se negocia, y una vez que ésta se acuerda en términos de salarios, los productores maximizan su tasa de ganancia. Lo anterior, implica que se da una determinación simultánea de los niveles de producción, empleo y precios, así como que los mercados no son ajenos a los fenómenos distributivos, sino que determinan y son determinados por la distribución.

Respecto a la negociación a que se sujetan los salarios, apunta que ello no significa la existencia de poderes monopolísticos de negociación o fuerzas de intervención en la economía que eliminen las propiedades de competencia perfecta, dado que la negociación puede realizarse de manera descentralizada y atomizada en extremo, entre un trabajador individual y una empresa, como caso límite, en un proceso similar al tanteo.<sup>136</sup>

### V.1.3 LA NO NEUTRALIDAD DEL DINERO

El desarrollo del modelo simple concluye con el cálculo de los precios monetarios. Se presentan las siguientes funciones:

---

<sup>136</sup> Ibid, p. 74

- Oferta monetaria

$$M^o = \bar{M}^o \quad (22)$$

- Demanda monetaria

$$M_d = PQ_d \quad (23)$$

- Mercado monetario

$$(M_d - M^o) = 0 \quad (24)$$

Se acepta plenamente la ecuación cuantitativa que expresa la igualdad entre oferta y demanda monetaria, bajo la siguiente forma:

$$M^o = PQ_d \quad (25)$$

donde el volumen de producto que se considera es el demandado.

El nivel del precio monetario de  $Q_d$  está dado por:

$$\hat{P} = \frac{\bar{M}^o}{Q_d} \quad (26)$$

La ecuación (26) muestra la magnitud del precio que corresponde a la oferta monetaria, por lo que una vez conocido  $P$ , como resultado de la negociación también se conocerá el salario monetario ( $W$ ). La presencia del dinero en el sistema permite distinguir la determinación del salario nominal, vía la negociación, y la del salario real, una vez que se conoce la oferta monetaria y el nivel de precios.

Reemplazando (26) en la ecuación del producto medio de equilibrio (19), y suponiendo que  $W^*$  es la magnitud del salario nominal negociado, se tiene:

$$(1 + \hat{\pi}) \left( \frac{W^*}{\hat{P}} \right) = f \left( \mu \frac{r}{1 + \phi} \right) \cdot \left( \frac{1 + \phi}{r} \right) \quad (27)$$

donde  $\hat{\pi}$  está determinada, toda vez que el precio del producto y el salario son valores conocidos.

La no neutralidad de la moneda se demuestra a partir de un ejercicio que supone un aumento de la oferta monetaria ( $k > 0$ ), lo que provoca un impulso inflacionario. Según (26), se tiene:

$$\tilde{P} = \frac{k\bar{M}^o}{Q_d} \quad (28)$$

y se verificará que  $\tilde{P} = k\hat{P}$ .

De acuerdo a la determinación de los costos de instalación [ecuación (21)], con el que tiene una relación directa, el nuevo nivel de ocupación, resultado de la disminución del salario real, será más bajo que el de pleno empleo:

$$\tilde{T}^* = f^{-1} \left\{ (1 + \varphi)^{-1} \left( \frac{(1 + \hat{\pi})W_T}{\tilde{P}} \right) \right\} (\mu^{-1} - 1) \quad (29)$$

El resultado indica que los cambios en la oferta monetaria sí afectan al sector real, por lo que el dinero es no neutral en un sistema de libre mercado, competitivo y con plena flexibilidad de precio y salario monetario.<sup>137</sup>

## V.2 LA POBREZA EN LA TIMT

Después de obtener estos resultados, cabe preguntarse ¿cómo explica la TIMT la pobreza?.

Las respuestas que ofrece esta propuesta teórica vinculan el fenómeno de la pobreza con el desempleo, los salarios y los fenómenos distributivos generados por el mercado.

---

<sup>137</sup> Ibid., p. 77

Para hacer patentes estas relaciones, se presenta un modelo con los siguientes supuestos: una economía de competencia perfecta en la que existe un número grande de empresas, productoras de un solo bien, no durable, homogéneo y perfectamente divisible; un número grande de consumidores que ofrecen trabajo como factor único de la producción, homogéneo y perfectamente divisible. Existe el dinero, que se introduce al sistema a través de las empresas; los consumidores gastan en su totalidad el ingreso monetario que perciben de las empresas, mismas que, concluido el periodo productivo, no tienen ninguna obligación de contratación de los trabajadores para el siguiente. El objetivo de los productores es maximizar su tasa de beneficio y el de los consumidores, su bienestar individual eligiendo la canasta de consumo óptimo, entre todas las financiables con sus ingresos a los precios vigentes, integradas por cantidades del único bien del sistema y el tiempo para el ocio.

Este modelo tiene por objeto permitir el análisis de estática comparativa, que parte de una situación de equilibrio de pleno empleo.

Se utilizará, además de la ya señalada, la siguiente notación:

$T_i$ : unidades de trabajo inicialmente empleadas

$T_f$ : unidades de trabajo finalmente empleadas

$Q_{de}$ : demanda efectiva

$W_i$ : salario nominal inicial, negociado entre productores y consumidores

Las ecuaciones que representan al mercado de producto y al sector laboral son:

$$((1 + \pi)W_i / P) \cdot (T_i) = f(\mu T_f) \quad (1)$$

$$T_i \leq T_o \quad (2)$$

El nivel del empleo estará, a partir de la ecuación (1), determinado por:

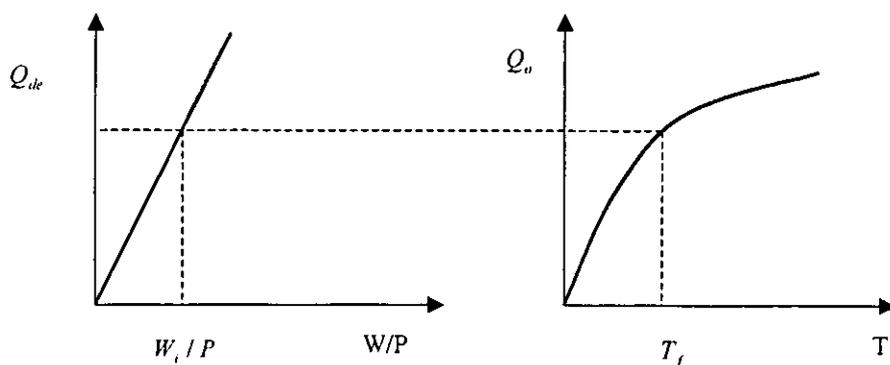
$$T_f = \mu^{-1} \cdot f^{-1}[(1 + \pi)(W_i / P)T_i] \quad (3)$$

La ecuación (3) indica que el nivel de empleo depende positivamente del nivel de la demanda de producto, el cual resulta de una tasa de ganancia y salario real determinados, y del nivel inicial de empleo. El término que aparece entre corchetes corresponde a la función de demanda efectiva, esto es:

$$Q_{de} = (1 + \pi) \frac{W_i}{P} T_i \quad (4)$$

La gráfica de esta ecuación se representa por una recta cuya pendiente depende de los niveles de la tasa de beneficio y del empleo. Ante disminuciones o incrementos del nivel inicial de empleo, la función se desplazará angularmente a la derecha o izquierda, respectivamente. Por aumento o disminución de la tasa de beneficio, se incrementará o reducirá la pendiente de la recta.

La relación que se establece entre demanda efectiva, salario real, oferta agregada de producto y empleo, puede representarse:



**Gráfica 7. Salario real-demanda efectiva-oferta agregada-empleo**

Una disminución del salario real provocará, entonces, una contracción en la demanda efectiva, acompañada de reducciones en la oferta agregada y en el nivel

de empleo. La relación directa que presenta el salario respecto al nivel de empleo se establece una vez determinada la tasa de ganancia.<sup>138</sup>

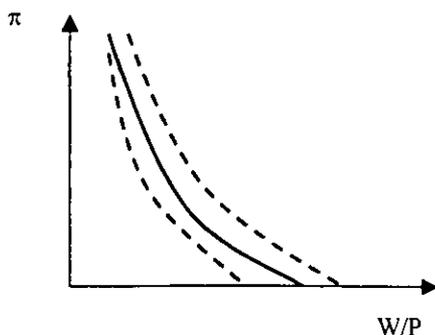
En el modelo, la relación entre la tasa de ganancia y el salario real, si bien no es evidente, se presenta a partir de la ecuación de la demanda efectiva (4):

$$\pi = \left( \frac{W_i}{P} \right)^{-1} \left( \frac{Q_{de}}{T_i} \right) - 1 \quad (5)$$

La tasa de ganancia así definida, impone a la economía una condición para garantizar que sea positiva y con ello la viabilidad del sistema: que el salario nominal negociado sea superior a cero y estrictamente inferior al producto medio.

Esto es:  $\frac{Q_{de}}{T_i} > \frac{W_i}{P} > 0$

Considerando el signo de la primera y segunda derivadas de la tasa de ganancia con respecto al salario real, se tiene una relación funcional dada por una pendiente negativa creciente, que se desplazará a la derecha o izquierda según crezca o disminuya el producto medio.



**Gráfica 8.** Relación tasa de beneficio-salario real

<sup>138</sup> Ibid, pp. 90-91

La magnitud del producto medio estará dado por el punto de su intersección con el salario real. Si la tasa de ganancia fuera cero, el salario real igualaría al producto medio, su máximo valor posible.

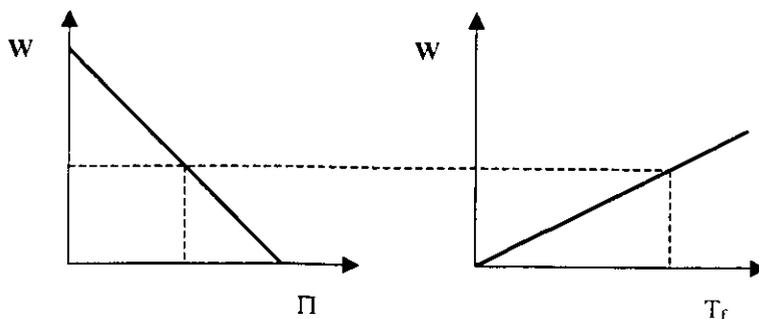
Esta relación introduce el aspecto distributivo al modelo. En el sistema, el precio del producto, el salario nominal y las magnitudes del producto y del empleo determinan la distribución. Lo anterior se hará evidente por la relación entre el salario nominal, el nivel de empleo y la masa de salarios; y la distribución del ingreso monetario entre la masa de salarios y masa de beneficios.

La masa de salarios está dada por el producto del salario nominal y el nivel de empleo, esto es:

$$W = WT_f \quad (6)$$

La oferta monetaria se distribuirá entre la masa de salarios y la masa de beneficios, en la forma siguiente:

$$M^o = W + \Pi \quad (7)$$



Gráfica 9. Distribución del ingreso monetario.

En la gráfica de la derecha, la pendiente de la recta es igual al salario monetario negociado que, al ser multiplicado por el nivel de empleo, resulta en la magnitud de la masa salarial representada por la línea vertical punteada de ambas gráficas. La recta con pendiente negativa de la gráfica de la izquierda tiene una inclinación de 45°, en virtud de que mide el ingreso nacional, donde  $P$  por el producto de equilibrio siempre es igual a la masa monetaria.

### V.3 EL DESEMPLEO

Una vez establecidas las principales relaciones funcionales del sistema, conviene presentar el problema del desempleo que, a diferencia de las teorías de corte walrasiano, se refiere a personas que pierden sus puestos de trabajo y no sólo a horas desaprovechadas por el sistema.<sup>139</sup>

En el sistema se ha señalado que el nivel final de ocupación puede ser menor o igual a la oferta de trabajo [ $T_f \leq T_o$ ] y que los consumidores presentan una oferta independiente del salario real y de cualquier otra variable económica relativa a la producción y a los precios.

Ante la ausencia de asignaciones previas al proceso económico, el consumidor intentará trabajar todo su tiempo disponible, independientemente del nivel del salario vigente, en virtud de que su cálculo para maximizar su bienestar se basa en la decisión de dividir sus ingresos entre todo lo que desea demandar (consumo y ocio). Atendiendo a que  $S = \tau - T_o$ , la restricción presupuestaria del consumidor está dada por:

$$(1 + \pi)WT = PQ_o + (1 + \pi)WS \quad (8)$$

La división o partición óptima requerida para que el individuo alcance su máximo bienestar, es la siguiente:

---

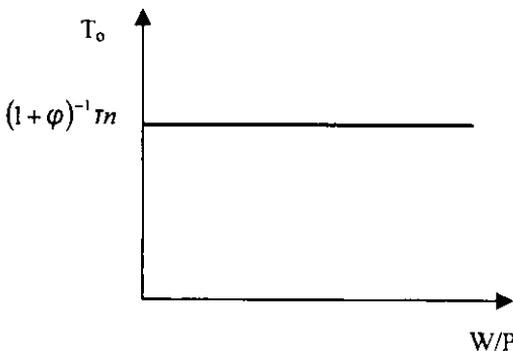
<sup>139</sup> Ibid, p. 106

$$(1+\pi)W_T = (1+\varphi)^{-1}(1+\pi)W_T + [1 - (1+\varphi)^{-1}](1+\pi)W_T \quad (9)$$

donde  $1 > (1+\varphi)^{-1} > 0$ , con  $\varphi$  que representa las propiedades de largo plazo de los gustos y preferencias; constituye una expresión simplificada de los parámetros de la función de utilidad. Este consumidor, como se indicó en el apartado anterior, presenta una demanda de producto determinada por  $Q_d = (1+\varphi)^{-1}WTP^{-1}$ ; y una oferta de trabajo  $T_o = (1+\varphi)^{-1}T$ .

Al no existir ninguna seguridad de que el consumidor logre un ingreso positivo si no consigue emplearse, dicha oferta de trabajo es inelástica, en virtud de que en condiciones de libre mercado los consumidores no están protegidos por la posesión de ingresos no salariales, antes de que se inicien los procesos de la economía.

Si se supone que existen  $n$  consumidores, la función oferta agregada de trabajo, respecto al salario real, puede representarse:



**Gráfica 10.** Oferta de trabajo con derechos de propiedad sin asignación previa

Cualquiera que sea el nivel de  $W/P$ , la oferta de trabajo será la misma.<sup>140</sup>

<sup>140</sup> Ibid, p. 110

La aparición del desempleo en una sociedad implica pérdidas. Desde la perspectiva de la TIMT, el desempleo involuntario, entendido éste en el sentido keynesiano, significa que los hogares no reciben todo el ingreso que podrían obtener si el nivel de empleo fuera superior y las empresas dejan de obtenerlas ganancias que corresponderían a un nivel mayor de la demanda efectiva, vinculado a una situación de menor desempleo y mayores salarios.

Para analizar los costos que genera el desempleo, el autor propone partir de una economía en tal situación. El cálculo de la dimensión del desempleo está dado por:

$$e = \frac{T_f}{T_o} \quad (10)$$

donde  $e$  representa la tasa de desempleo, con valores entre cero y uno ( $1 \geq e > 0$ ).

La magnitud del desempleo se determina por:

$$D_e = (1 - e)(1 + \varphi)^{-1} \tau n \quad (11)$$

Respecto a esta magnitud, refiere:

Se trata de un volumen de horas de trabajo individuales multiplicadas por el número de consumidores que hay en la economía, y ponderadas por la tasa de desempleo. Estas horas de trabajo de la oferta agregada del factor, no empleadas, se traducirán en personas desocupadas mediante el siguiente mecanismo: Las empresas, a tiempo de contratar personal, emplearán sólo una parte de su capacidad administrativa (es decir, de su organización); la más pequeña posible. El tamaño de la organización de las empresas, medido por sus costos de instalación  $T^*$ , se distribuirá en la atención a los contratos de compra de trabajo y venta de producto. Esto significa que por su propia conducta racional los productores tratarán de minimizar el número de contratos de compra de trabajo para atender el máximo posible de contratos de venta de producto, o bien para reducir sus costos de instalación. Por esa razón, al ofrecer cada consumidor a las empresas, un número finito de horas de trabajo por periodo, las empresas le contratarán el máximo posible a cada uno de ellos y cubrirán cualquier residuo con el último trabajador contratado.... Dicho en otros términos, surgirán en el sistema los individuos en condición de empleados (de tiempo completo), los semiempleados o subempleados (empleados de tiempo parcial), y los desempleados (de tiempo completo)...

Las horas no utilizadas por el aparato productivo se convertirán entonces en seres humanos desempleados o sólo parcialmente ocupados, y la situación de un periodo a otro se agravará para los desempleados, en la medida en que las empresas, en su empeño por minimizar el número de contratos, no necesiten reabrir de nuevo cuenta el proceso de contrataciones...<sup>141</sup>

Para el individuo la pérdida del empleo dentro del sistema significa perder todas sus posibilidades de consumo positivo para su preservación, queda merced de la solidaridad de los empleados y semiempleados. Estos últimos enfrentan niveles de consumo ubicados en los límites mínimos de supervivencia dentro del sistema; en tanto que los empleados podrán satisfacer sus necesidades en el máximo permitido por las condiciones de la economía.

Para la sociedad, la pérdida de los desempleados o la reducción de su capacidad de trabajo, producto del proceso de descapitalización humana de carácter irreversible, implica reducir las posibilidades de recuperación del sistema a partir de los impulsos expansivos de la demanda efectiva, cuyo potencial se limitaría al grupo de los subempleados.

Otra conclusión importante del modelo es que el sistema de libre mercado es inestable y, en tal virtud, una perturbación mínima en su equilibrio de pleno empleo, hace que la divergencia respecto a este punto se presente indefinidamente, sin que las fuerzas del mercado sean capaces de recuperarlo. El desempleo se presenta como un "fenómeno consistente con el equilibrio perpetuo del mercado, asimétrico sobre los consumidores, involuntario y persistente".<sup>142</sup>

#### **V.4 DISTRIBUCIÓN Y POBREZA**

¿Cómo se relaciona el volumen de desempleo con la distribución del ingreso? Para dar respuesta a este cuestionamiento, se considera una matriz oferta de trabajo ( $T_0$ ), tal que:

---

<sup>141</sup> Ibid, pp 114 - 115

<sup>142</sup> Ibid, p. 121

$$T_o = \{a_{ii}/a_{ii} = (1 + \varphi)^{-1}, a_{ij} = 0 \forall j \neq i, i = 1, 2, \dots, n-1, n\} \quad (12)$$

Es una matriz diagonal cuadrada de dimensión  $n \times n$ , en la que cada fila representa a un consumidor de todos los que integran el sistema, cuya diagonal está formada por las horas de oferta de trabajo de cada individuo  $i$ .

La matriz de condición de empleo está dada por:

$$E = \{e_{ii}/1 \geq e_{ii} \geq 0; e_{ij} = 0 \forall j \neq i, i = 1, 2, \dots, n-1, n\} \quad (13)$$

En esta matriz diagonal de tamaño  $n \times n$ , asigna, dependiendo de su condición de empleo en el sistema, un número real que corresponde al intervalo cerrado  $[0, 1]$  a cada individuo, al que denomina índice individual de ocupación. A los empleados se les asignará el uno; a los desempleados, el cero; y a los subempleados, un valor mayor a cero y menor a uno.

A partir de (12) y (13), se define la matriz de demanda de trabajo:

$$T_d = E \cdot T_o \quad (14)$$

Se trata de una matriz diagonal de tamaño  $n \times n$ , integrada por magnitudes de tiempo de trabajo demanda de cada individuo del sistema; por lo que la matriz de desempleo se define como:

$$D_o = (I - E)T_o \quad (15)$$

donde  $I$  es la matriz identidad.

Se define un vector columna unitario,  $\tau$ , para calcular la tasa de desempleo en la forma siguiente:

$$de = \tau'(I - E)\tau(n)^{-1} \quad (16)$$

En virtud de que el desempleo afecta de manera aleatoria a los consumidores, será necesario ordenar filas y columnas de tal forma que concentren elementos iguales a uno en una submatriz diagonal izquierda, los positivos menores a uno en orden decreciente de izquierda a derecha, ubicados al centro, y los nulos en una submatriz diagonal derecha. Se obtiene entonces la matriz:

$$E^* = \begin{bmatrix} I & 0 & 0 \\ 0 & E_p & 0 \\ 0 & 0 & 0 \end{bmatrix} \quad (17)$$

A partir de  $E^*$  se demostrarán los resultados del proceso relativos a la distribución del ingreso monetario.

En términos de la distribución personal del ingreso, la masa de salarios monetarios está dada por el vector:

$$D_w = W \cdot \tau' E^* \cdot T_0 \quad (18)$$

Este vector contiene elementos que tenderán a mantenerse iguales o decrecer en tanto se lea de izquierda a derecha, de los consumidores a quienes se ha contratado toda su oferta de trabajo, a los parcialmente empleados, a los desempleados. Las percepciones salariales más altas corresponderán a los primeros y serán nulas para los desempleados.

La distribución personal de los ingresos no salariales, está dada por el vector:

$$D_{\pi} = \pi \cdot W \cdot \tau' E^* \cdot T_0 \quad (19)$$

dentro del cual se presenta una situación similar a la anterior, con los individuos más favorecidos por las condiciones de su empleo ubicados en orden descendente de izquierda a derecha.

Los resultados de la distribución del ingreso monetario entre salarios y beneficios por trabajador están dados por:

$$D_y = (D_w + D_\pi) \quad (20)$$

A través de este vector se hace posible agrupar a los consumidores en percentiles y calcular índices de concentración del ingreso.

Se obtiene, entonces, como resultado que la distribución forma parte de los procesos económicos, que el mercado sí provoca fenómenos distributivos y que éste es incapaz de revertirlos a partir de su propio funcionamiento. El autor concluye:

Ahora tenemos la evidencia de que el destino de los seres humanos en una economía de libre mercado, carente por tanto de mecanismos de estabilización, es el desempleo creciente; que éste provoca a su vez polarización del ingreso hacia las ganancias, y que tal polarización implica que haya cada vez más consumidores con menos acceso al producto generado por el aparato productivo. Este es un principio del funcionamiento de la economía capitalista, y ni el número de elementos en el modelo ni las condiciones iniciales habrán de modificarlo.<sup>143</sup>

A partir de esta conclusión se aborda el problema de la pobreza. En el sistema, se define el umbral de la pobreza a partir del criterio por el cual, dado que las percepciones totales de los consumidores se destinan al consumo, el producto medio total debe igualar al ingreso promedio calculados sobre el total de horas de trabajo empleadas por el aparato productivo. Así, los consumidores que se caracterizan por presentar  $e_{ii} > e$ , tendrán un consumo superior o igual al producto medio; quienes tengan un índice individual de ocupación  $0 < e_{ii} < e$ , consumirán al menos lo que representa el producto por unidad de trabajo, y los que presenten un índice  $e_{ii} = 0$ , tendrán un consumo per cápita nulo. Quienes tienen oportunidad de elevar su nivel medio de consumo son las personas empleadas totalmente y algunos subempleados. En tal virtud, se arriba a la siguiente definición:

---

<sup>143</sup> Ibid, p. 125

Por tanto, se considerará en condición de pobreza a toda aquella población de consumidores que haya experimentado una disminución, por mínima que haya sido, en su consumo per cápita respecto a la situación de pleno empleo. La frontera de la pobreza estará señalada por quienes no hayan experimentado ni mejoría ni empeoramiento; pero todos aquellos que hayan experimentado empobrecimiento respecto a una situación previa posible formarán parte de la población de pobres. Entre ellos, los grados variarán según la magnitud de su pérdida, y los consumidores en condición de pobreza extrema serán aquellos que hayan perdido por completo sus posibilidades de financiamiento de consumo.

...

Por el momento, se definirá la frontera de la pobreza como el nivel mínimo de vida admitido por las instituciones del sistema como suficiente para reponer la capacidad de trabajo de los consumidores...<sup>144</sup>

Sobre este punto se precisa que el criterio señalado está dado en términos relativos como otros utilizados para definir la línea de pobreza; fundado en un referente de base específico para evaluar la situación presente de cada agente, que es el consumo per cápita de la sociedad bajo pleno empleo y equidistribución. Esta última tiene sentido porque el modelo no supone acumulación. Se trata de un criterio *ad hoc* al modelo.

El libre mercado no es capaz de revertir los efectos distributivos generados por la aparición del desempleo. Tampoco lo será para revertir el fenómeno de la pobreza, una vez que ésta entra en escena.

Al respecto, el autor supone un nuevo escenario analítico de temporalidad más amplia, donde la matriz  $E^*$  de índices individuales de ocupación puede considerarse ahora como el promedio temporal de varios periodos, por lo que el elemento  $e_{ij}$  de la diagonal mostrará el índice promedio de ocupación del individuo  $i$ -ésimo en dichos periodos, mismo que reflejará las circunstancias —cambiantes— del empleo del que gozó dicho individuo. Se supone también, que un individuo cuenta con reservas orgánicas para sobrevivir sin consumir durante un número de periodos mayor al de la matriz  $E^*$ , aunque con pérdida progresiva de sus capacidades de trabajo.

---

<sup>144</sup> Ibid, pp. 126-127

La hipótesis propuesta se presenta en los siguientes términos: "El tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar ( $\tau$ ) no se incrementa cuando el consumo ( $Q_d$ ) excede el mínimo necesario para reproducirlo ( $Q_{min}$ ), pero sí se reduce cuando  $Q_d < Q_{min}$ ." <sup>145</sup>

Formaliza dicha hipótesis de la forma siguiente:

$$\tau = \begin{cases} \tau & \forall Q_d \geq Q_{min} \\ \tau \left( \frac{Q_d}{Q_{min}} \right)^\nu & \forall Q_d < Q_{min} \end{cases} \quad (21)$$

$$\nu \in \mathbb{R}^+$$

donde el parámetro  $\nu$  es una elasticidad que exhibe la magnitud del efecto de niveles de consumo inferiores al mínimo, sobre la capacidad máxima de trabajo de un individuo medida en tiempo.

De acuerdo a esta función, la exclusión generada por el desempleo respecto al consumo se corresponde plenamente con la pobreza. Así, el consumidor definido como pobre es aquel cuya capacidad inicial de trabajo se reduce a través del tiempo, en virtud de las limitaciones de consumo derivadas del desempleo. El hecho de que no pueda reproducir plenamente su fuerza de trabajo lo excluirá sistemáticamente del mercado pues ofrecerá menos trabajo que otros consumidores en periodos futuros. Esto será un efecto permanente del desempleo sobre su capacidad de trabajo.

---

<sup>145</sup> Ibid, p. 128

## V.5 LOS SALARIOS Y LA POBREZA: RECAPITULACIÓN

La TIMT parte del análisis de una economía en condiciones de competencia perfecta, y del escenario más simple de un solo producto, un periodo, consumidor y productor representativos, trabajo homogéneo, etc., para ubicar el funcionamiento del libre mercado en el centro de su estudio y reflexiones.

En virtud de la presentación de nuevas hipótesis relativas al cálculo del productor obtiene resultado opuestos a los de la teoría neoclásica; consistentes con el sistema propuesto. De estos resultados, destacan para el análisis de la relación entre salarios y pobreza, las conclusiones relativas a la independencia de las funciones de oferta y demanda de trabajo respecto del salario real, la concepción de éste como una variable distributiva y no como un precio que hace compatibles los planes de oferentes y demandantes de trabajo; la no neutralidad de la moneda; la relación positiva entre salarios y nivel de empleo; los fenómenos distributivos generados por el mercado, así como el carácter irreversible de los efectos provocados por el desempleo y la pobreza.

El modelo pretende, apoyado en el aparato analítico expuesto, dar una explicación sobre el origen de la pobreza en cuya base se encuentra la relación entre demanda efectiva-salarios-desempleo. Lo anterior, en el contexto de una crítica a los resultados expuestos por la teoría neoclásica.

Este último punto constituye el principal atractivo de la TIMT, que puede interpretarse como una invitación para reflexionar sobre nuevos ejes los temas económicos.

Sobre el concepto de pobreza, por la particularidades del sistema propuesto, se opta por una definición en términos de consumo; si bien, en virtud del supuesto de que todo el ingreso percibido es gastado en el único producto del sistema, esta definición puede igualmente interpretarse en términos de ingreso. La simplicidad

del modelo evita cualquier discusión sobre la mayor o menor pertinencia de las medidas de ingreso o consumo para cuantificar la pobreza. En cambio, se plantea como criterio para definir el umbral de la pobreza, el índice individual de ocupación, con lo que se pretende poner de manifiesto la relación sistémica entre desempleo y pobreza.

Respecto a la relación salarios-pobreza; se presenta mediada por la demanda efectiva. Un incremento de los salarios tiene efectos positivos en la demanda efectiva y, de acuerdo a los resultados de la TIMT, también sobre el empleo; por lo que puede concluirse que la relación entre salarios y pobreza es inversa; es decir, presenta el mismo signo de la relación empleo-pobreza.

Los resultados del modelo de equilibrio general de la TIMT, en particular, los que se refieren al salario como variable distributiva y a la determinación de los niveles de ocupación en forma independiente del salario, salvan la dicotomía que se ha venido señalando respecto al signo de las relaciones que se establecen entre salario y empleo, por una parte, y salario y pobreza, por otra.

Finalmente, la relación indirecta entre la demanda efectiva y los salarios, y el impacto de ambos sobre la pobreza, abre otro espacio analítico. Dicho análisis estará condicionado por el resultado fundamental de esta teoría: la inexistencia del mercado de trabajo que implica que la relación entre empleo y salarios no es biunívoca: a un mismo nivel de empleo pueden corresponderle distintos niveles de salario real y a un mismo nivel de salario real, diferentes niveles de empleo.

En este sistema, el salario nominal se negocia entre empresas y trabajadores como cuota de participación y el salario real se presenta como variable distributiva, y no como un precio. Así, la posibilidad de un incremento de los salarios reales está en función directa de la capacidad de negociación de los trabajadores para fijar acuerdos sobre el salario nominal, en los que se establezca la participación del trabajo en el incremento del producto.

El impacto positivo de niveles altos de salarios sobre el fenómeno de la pobreza depende, entonces, de la capacidad productiva del sistema, el nivel de demanda efectiva de producto en el mercado, los niveles de empleo, las variaciones en la oferta monetaria que impactan la producción y el empleo, y de la capacidad negociadora de los trabajadores. Sobre este último aspecto, cabe señalar que en el modelo se supone que la negociación salarial pueden ser tan atomizada que involucre a un solo trabajador y al empresario, es decir, no se concibe como una restricción a las condiciones de competencia perfecta.

Se trata de un escenario más complejo que el del mercado de trabajo, para analizar la relación entre salarios y pobreza. El autor ha desarrollado un modelo que explica la relación entre el desempleo y la pobreza; resta ahondar en la relación salarios-pobreza, con base en los resultados generales de la TIMT. De éstos se desprende que la percepción de salarios bajos tiene efectos acumulativos que se reflejan en el deterioro de las condiciones en las que se da la reproducción de la fuerza de trabajo, relativos a los satisfactores mínimos a los que pueden acceder, dado el salario.

## CAPITULO VI

### LA POBREZA Y LOS SALARIOS CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS

En este capítulo se presenta un balance de los fundamentos teóricos expuestos sobre la relación entre salarios y pobreza por los autores estudiados y, a partir de éste, los alcances de la teoría para explicar la pobreza como un fenómeno económico.

Como se ha destacado, en las dos grandes líneas de pensamiento dominantes, neoclásica y keynesiana, la pobreza se ubica, en su relación con el nivel de salario, en medio de los objetivos de eficiencia económica y bienestar. Ambas concluyen que un descenso del salario real es necesario para provocar un incremento de la demanda de trabajo, lo que permitiría alcanzar una economía de pleno empleo.

Sin embargo, la reducción de los salarios reales tiene efectos negativos sobre la capacidad de compra de aquellos consumidores que sólo poseen su fuerza de trabajo para participar en el mercado, o bien, que tienen en el salario su principal fuente de ingresos. Una reducción de los salarios reales, como lo apuntaron los economistas clásicos, provoca un incremento de la pobreza, un descenso en los niveles de bienestar de la población trabajadora, que incluso pueden llegar a ubicarse por debajo de sus niveles mínimos.

No obstante, en estos mismos enfoques, el incremento de los salarios reales no resulta en una reducción de la pobreza. Atendiendo al primer postulado de la teoría clásica de la ocupación, aceptado por la teoría neoclásica y la teoría general keynesiana, un incremento de los salarios provoca una reducción de la demanda de trabajo, por lo que no se establece con claridad si el resultado del incremento

de los salarios es una reducción en el nivel general de la pobreza (incremento de los niveles mínimos y medios de consumo y bienestar de la sociedad en su conjunto) o una reducción en el número de pobres. Respecto a este último punto, cabe preguntarse si el número de personas que es favorecido por el incremento de sus niveles de consumo y bienestar supera al número de personas que sufre un descenso en dichos niveles, en virtud de haber perdido su empleo.

Como se advierte de la exposición realizada en los capítulos precedentes, no hay respuestas claras a estos cuestionamientos en la teoría económica dominante.

Por otra parte, los problemas que plantea el estado actual de la teoría parten, no de las posibilidades de establecer una relación sistémica entre salarios y pobreza, sino, incluso, de la propia concepción de la pobreza. Como lo señala Oscar Altimir, la ambigüedad teórica del concepto de pobreza constituye una dificultad básica para los estudios sobre el tema, a la que se suma la falta de un marco teórico que explique el "síndrome" de la pobreza, en su totalidad; en virtud de que sólo existen explicaciones aisladas de cada uno de los "síntomas" que lo componen como casos extremos de desigualdad en un subsistema particular de la distribución de los bienes sociales.<sup>146</sup>

Así, es posible estimar que una contribución, por pequeña que sea, tendiente a establecer una vinculación orgánica entre las variaciones en los salarios con las variaciones en la distribución que signifiquen el empobrecimiento de sectores de la sociedad, apoyaría las explicaciones intuitivas que relacionan el comportamiento de los salarios con la pobreza, esto es, con el deterioro de los niveles de vida de quienes participan en el mercado mediante la oferta de su fuerza de trabajo.

Muchos son los estudios empíricos sobre la pobreza en los que se presenta una evaluación del poder adquisitivo de los salarios, a efecto de explicar el deterioro en

---

<sup>146</sup> Oscar Altimir, *La dimensión de la pobreza en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, número 27, Santiago de Chile, 1979, pp. 3-4

la capacidad de consumo de los sectores de la población que se ubican por debajo de la línea de pobreza. Sin embargo, no siempre pueden arribar a resultados concluyentes sobre el particular y, en general, apuntan una relación inversa entre salarios y pobreza, dentro del marco explicativo de los ciclos económicos, en el que se interpreta al fenómeno de la pobreza como uno de carácter temporal.<sup>147</sup>

A partir de la concepción que se haga de la pobreza y del marco teórico elegido para interpretarla, se derivan explicaciones y políticas particulares para atenderla, cuyos resultados dependerán de lo aproximado o lejano que resulte el diagnóstico de la realidad, no sólo en términos de cuántos y quiénes son los pobres, sino, principalmente, de cuáles son las causas —el origen— de la pobreza.

En este capítulo, se buscará atender este último cuestionamiento, a partir de los fenómenos económicos generados por el mercado, relacionados con la participación de los salarios en el producto y su impacto en el empobrecimiento o el incremento de los niveles de bienestar de quienes participan a través de la oferta de su fuerza de trabajo.

La estructura de este capítulo es la siguiente: primero se presenta una revisión de los conceptos de pobreza derivados de diversas aproximaciones al fenómeno, empleados en las investigaciones empíricas; en segundo término, se realiza un balance de la vinculación entre salarios y pobreza en la teoría económica, y finalmente se presentan las conclusiones e hipótesis de trabajo sobre la relación entre salarios y pobreza, de carácter preliminar, que apoyarán propuestas para integrar la agenda pendiente de la materia.

---

<sup>147</sup> Consideraciones respecto a las teorías explicativas de la desigualdad de la distribución del ingreso, que constituyen marcos interpretativos sobre variaciones en los salarios y la pobreza pueden encontrarse en Fernando Cortés, **Procesos Sociales y Desigualdad Económica en México**, Siglo XXI, México, 2000, pp. 224-252.

## VI.1 CONCEPTOS DE POBREZA

No existe un concepto único de pobreza; hecho que es congruente con la circunstancia de que su definición, necesariamente, parte de una comparación en la que se involucran juicios de valor que derivan de condiciones culturales, sociales, políticas y económicas diversas. Esta circunstancia influye, igualmente, en la elección de la perspectiva a partir de la cual se define a la pobreza.

Oscar Altimir propone el siguiente concepto de pobreza:

La pobreza es... un síndrome situacional en el que se asocian el infraconsumo, la desnutrición, las precarias condiciones de vivienda, los bajos niveles educacionales, las malas condiciones sanitarias, una inserción inestable en el aparato productivo o dentro de los estratos primitivos del mismo, actitudes de desaliento y anomia, poca participación en los mecanismos de integración social, y quizás la adscripción a una escala particular de valores, diferenciada en alguna medida de la del resto de la sociedad.<sup>148</sup>

Se trata de un concepto apoyado en una descripción de las condiciones que caracterizan a los pobres, que alude a cierta situación de desempleo temporal o subempleo y a la ocupación en los sectores "atrasados" del aparato productivo.

A partir de un marco más amplio, Julio Boltvinik establece una vinculación entre el concepto de pobreza y las necesidades básicas. De la definición de pobreza en el lenguaje común como "necesidad, estrechez, carencia de lo necesario para el sustento de la vida", el autor identifica dos elementos:

... Quedan aquí claras dos cuestiones: 1) los términos pobreza y pobre están asociados a un **estado de necesidad**, a carencia; 2) que dicha carencia se relaciona con lo **necesario** para el sustento de la vida. Podemos deducir de aquí que el término pobreza en su uso cotidiano lleva implícita una comparación entre la situación de una persona, familia o grupo humano y la concepción de quien habla o escribe, sobre lo que es **necesario** para vivir o sustentar la vida.<sup>149</sup>

<sup>148</sup> Oscar Altimir, *op. cit.*, pp. 1-2

<sup>149</sup> Julio Boltvinik, **Pobreza y necesidades básicas. Conceptos y métodos de medición**, Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, PNUD, Caracas, 1990, p. 5.

Lo necesario es opuesto a lo contingente, lo voluntario, lo espontáneo y lo superfluo; es algo sobre lo que no podemos ejercer nuestra libertad, en tanto que no es posible sustraerse de él. Igualmente, la necesidad se contrapone a la preferencia. La primera alude al carácter indispensable de una situación u objeto y la segunda, a la predilección, ventaja o elección entre objetos diversos, mismos que pueden ser necesarios o superfluos.

Las necesidades humanas han sido concebidas de diversas formas. Amartya Sen sustituye el término necesidades por "realizaciones" y "capacidades", las primeras relativas a las diversas condiciones de vida (dimensiones del ser y el hacer) que pueden ser o no ser alcanzadas, constituyen un logro; y las segundas, a las habilidades para alcanzar dichas condiciones, esto es, las oportunidades reales (nociones de libertad en sentido positivo) que se tienen para lograr las condiciones de vida que se pueden tener.

Cabe señalar que para Sen, la posesión o el acceso a bienes y servicios no es aceptable como el criterio que define el nivel de vida, ya que la transformación de las características de los bienes y servicios en realizaciones varía entre las personas.

However, the characteristics of the goods do not tell us what a person will be able to do with their properties. For example, if a person has a parasitic disease that makes the absorption of nutrients difficult, then the person may suffer from undernourishment even though he may consume the same amount of food as another person for whom that food is more than adequate. In judging the well-being of the person, it would be premature to limit the analysis to the characteristics of goods possessed... In getting an idea of the well-being of the person, we clearly have to move on to 'functionings', to wit, what the person succeeds in doing with the commodities and characteristics at his command...

A functioning is an achievement of a person: what he or she manages to do or to be. It reflects, as it were, a part of the 'state' of that person. It has to be distinguished from the commodities which are used to achieve those functionings...<sup>150</sup>

---

<sup>150</sup> Amartya Sen, **Commodities and Capabilities**, Elsevier Science Publishers, Netherlands, 1985, pp. 9-10

Para Manfred Max-Neef, Antonio Elizalde y Martin Hopenhayn, las necesidades representan la tensión constante entre carencia y potencia, toda vez que éstas motivan y movilizan a las personas y, por tanto, constituyen también potencialidad, e incluso, recursos. Proponen una clasificación de las necesidades de acuerdo a dos categorías: 1) existenciales (ser, tener, hacer y estar) y; 2) axiológicas (subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, recreación, identidad y libertad). Así, el alimento y el abrigo son satisfactores de la necesidad de subsistencia; la educación y el estudio de la necesidad de entendimiento y, la prevención y los esquemas de salud de la necesidad de protección.

Los satisfactores son el modo en que se expresa una necesidad y los bienes, el medio por el cual el sujeto potencia los satisfactores para vivir sus necesidades; mismas que consideran finitas, pocas y clasificables e idénticas en todas las culturas y periodos históricos. De acuerdo a estos autores, lo que está culturalmente determinado son los satisfactores y no las necesidades.<sup>151</sup>

Sin embargo, cuando se considera al individuo como parte de la sociedad humana y el desarrollo de esta última en la continuidad de su movimiento histórico, se concluye que las necesidades humanas no se refieren únicamente a aquellas de carácter fisiológico, sino que a la par se presentan necesidades determinadas por la cultura.

Al respecto, G. Markus señala que los rasgos que identifican al ser humano como género, y que lo diferencian de las demás especies, son: 1) su actividad vital es el trabajo; 2) es un ser social; 3) es un ser consciente; 4) su universalidad; y 5) es un ente natural libre.<sup>152</sup>

---

<sup>151</sup> Ibid, pp. 8-10

<sup>152</sup> Giogy Markus, **Marxismo y "Antropología"**, Grijalbo, Barcelona, 1993, citado por Julio Boltvinik, *op. cit.*, p. 11

A través del trabajo, el hombre busca la satisfacción de sus necesidades, no directamente, sino a través de mediaciones que implican la ampliación constante de las cosas que pueden ser objetos de su trabajo, lo que propicia un mayor desarrollo de sus capacidades y necesidades; y la ruptura de la fusión animal de necesidades y objeto, de sujeto y objeto, ya que a diferencia de la actividad animal en la que coinciden el motivo y el objeto, en el trabajo humano éstos dejan de coincidir. Por lo tanto:

... mediante el trabajo, el hombre transforma no sólo la naturaleza sino que se transforma a sí mismo. Que las necesidades y las capacidades humanas son tan producidas como los productos del trabajo. Que de aquí se deriva el carácter histórico de las necesidades. Que las necesidades creadas por el proceso de desarrollo de la capacidad productiva del hombre son, por un lado, la humanización de necesidades biológicas y, por el otro lado, la creación de necesidades nuevas (curiosidad científica, necesidad estética, etc.)<sup>153</sup>

Respecto a la determinación de las necesidades en una sociedad concreta, Boltvinik recupera a Jean Pierre Terrail, quien concluye que el proceso de producción (condiciones de trabajo) y la naturaleza del proceso de consumo (condiciones de restitución y reproducción de la fuerza de trabajo), son los determinantes fundamentales de las necesidades. Éstas y las prácticas de consumo constituyen todo un modo de vida que se modifica de manera constante; refiriéndose, además, que el Estado tiene un papel importante en la definición y establecimiento de las condiciones reproducción de la fuerza de trabajo, cuyas intervenciones no aparecen como los actos de un sujeto abstracto, sino como la sanción de una relación de fuerzas establecidas coyunturalmente.<sup>154</sup>

Las necesidades humanas son un producto cultural, el hambre no sólo se satisface con la ingesta de alimentos; ésta se encuentra mediatizada por el acceso o no a la dieta que es común al promedio de los miembros de la comunidad y a las formas sociales aceptadas para tal efecto. Las necesidades son un producto histórico y el desarrollo del hombre en sociedad, les da un carácter más universal.

<sup>153</sup> Julio Boltvinik, *op. cit.*, p. 17

<sup>154</sup> *Ibid.*, pp. 17-20

Esta última consideración impacta la forma en que se aborda el estudio de la pobreza. Sobre este punto, se desarrolló una discusión sobre el carácter relativo o absoluto de la pobreza. Peter Townsend y Amartya Sen, son los autores más destacados entre quienes hicieron contribuciones a esta discusión.

El enfoque relativo de la pobreza es sostenido por Peter Townsend, quien en un trabajo denominado *The Development of Research on Poverty*, señala:

Cualquier conceptualización rigurosa de la determinación social de las necesidades, refuta la idea de necesidades absolutas. Y una relatividad completa se aplica en el tiempo y en el espacio. Las necesidades de la vida no son fijas. Continuamente están siendo adaptadas y aumentadas conforme ocurren cambios en una sociedad y sus productos.<sup>155</sup>

Respecto a este enfoque, Amartya Sen presenta una crítica en los siguientes términos:

1) Existen nociones distintas del término "privación relativa", tales como "sentimientos de privación" y "condiciones de privación", siendo ésta última la que debiera prevalecer, de acuerdo con Townsend. Sobre este punto, refiere:

On the other hand, the choice of '*conditions* of deprivation' can not be independent of '*feelings* of deprivation'. Material objects cannot be evaluated in this context without reference to how people view them, and even if '*feelings*' are not brought in explicitly, they must have an implicit role in the selection of '*attributes*'. Townsend has rightly emphasized the importance of '*endeavour* to define the style of living which is generally shared or approved in each society and find whether there is... a point in the scale of distribution of resources below which families find it increasingly difficult... to share in the costumes, activities and diets comprising that style of living'. One must, however, look also at the feelings of deprivation in deciding on the style and level of living the failure to share which is regarded as important. This dissociation of '*conditions*' from '*feelings*' is, therefore, not easy, and a objective diagnosis of '*conditions*' requires an objective understanding of '*feelings*'.<sup>156</sup>

<sup>155</sup> Peter Townsend, "The Development of Research on Poverty" en **Social Security Research: The Definition and Measurement of Poverty**, Londres, 1979, citado por Julio Boltvinik, op. cit., p. 27.

<sup>156</sup> Amartya Sen, **Poverty and Famines...**, op. cit., p.16

2) Otra de las dificultades que enfrenta este enfoque consiste en escoger los "grupos de referencia" para establecer la comparación, cuyo horizonte no es independiente de la actividad política en la comunidad en cuestión, lo que se hace patente en el hecho de que el sentido de privación está estrechamente vinculado a las expectativas del grupo y su visión sobre lo que es justo y sobre quién tiene el derecho de disfrutarlo.

3) El concepto de privación relativa, aún considerando todas sus variantes, no puede, realmente, ser la única base del concepto de pobreza. En este punto de la crítica, Sen apoya el enfoque de la privación absoluta:

... A famine, for example, will be readily accepted as a case of acute poverty no matter what the relative pattern within the society happens to be. Indeed, there is an irreducible core of *absolute* deprivation in our idea of poverty, which translates reports of starvation, malnutrition and visible hardship into diagnosis of poverty without having to ascertain first relative picture. Thus the approach of relative deprivation supplements rather than supplants the analysis of poverty in terms of absolute dispossession.<sup>157</sup>

Con relación a este punto, Altimir amplía los términos a que se refiere la existencia de un núcleo irreductible de privación.

... Existe una dimensión absoluta de la pobreza que, sin escapar al contexto, no puede definirse sólo en función de él... Nuestra percepción de este núcleo irreductible de privación absoluta, más allá del contexto de la situación del país o de la comunidad, tiene como referencia algunos elementos básicos de bienestar del estilo de vida imperante en las sociedades industriales, a los cuales creemos que todo ser humano tiene derecho. La norma absoluta que nos sirve para definir este núcleo irreductible, cualquiera que sea la situación nacional que le sirve de contexto, nace de nuestra noción actual de la dignidad humana y de la universalidad que le otorgamos a los derechos humanos básicos, cuyo cumplimiento no debería depender de la escasez local de recursos ni de la asignación culturalmente incorporada a lo largo de siglos de miseria y opresión. Es más allá de ese núcleo irreductible de pobreza absoluta donde pueden extenderse situaciones de privación relativa, sólo definibles en función del estilo de vida imperante en cada comunidad.<sup>158</sup>

Si se estima que las necesidades actuales de los individuos tienden a homogeneizarse, y que al considerar en términos normativos el concepto de

<sup>157</sup> Ibid, p. 17

<sup>158</sup> Oscar Altimir, *op. cit.*, pp. 10-11

pobreza, se acepta que el individuo requiere cubrir una serie de necesidades básicas para vivir con dignidad; el concepto de pobreza **estrictamente** relativo puede no aportar nada, definida ésta en términos de las dietas, actividades, condiciones de vida y equipamiento usuales o ampliamente promovidas y aceptadas en una sociedad determinada, ya que, como apunta Julio Boltvinik, "la pobreza se disuelve en la desigualdad".

En el concepto de pobreza pueden encontrarse consideraciones de carácter absoluto y relativo. Sen, a partir de una modificación de su posición, ha precisado que la pobreza es un concepto absoluto en el espacio de las capacidades y realizaciones (conceptos con los que sustituye el de necesidades) y relativo en el espacio de los bienes y servicios o de sus características. Por lo tanto, la conclusión de Townsend relativa a la cantidad y calidad cambiante de bienes y servicios requeridos para satisfacer las mismas necesidades absolutas, resulta irrelevante.<sup>159</sup>

Al respecto, Oscar Altimir refiere que la pobreza es relativa sólo en la medida en que la norma que sirve para definirla se relaciona con un contexto social y a una escala de valores determinados, asociada esta última a un estilo de vida. Dentro de este marco, la pobreza tiene una dimensión absoluta directamente relacionada con la dignidad humana, y dimensiones relativas respecto a los niveles medios de bienestar locales.

Por otra parte, de la discusión sobre los conceptos relativo y absoluto de la pobreza, conviene recuperar apuntes hechos por Altimir, que ayudan a comprender el carácter de las normas establecidas para realizar estudios empíricos sobre la pobreza.

Las definiciones de pobreza en términos relativos corresponden a normas que intentan tomar expresamente en cuenta la privación efectiva con respecto a los niveles medios de satisfacción de las necesidades en la sociedad en cuestión —que se supone de este modo representativos del estilo de vida

---

<sup>159</sup> Julio Boltvinik, *op. cit.*, p. 28.

dominante— y reflejar, al mismo tiempo, la disponibilidad media de recursos en esa sociedad. Esas normas pueden indicar condiciones de privación relativa de cada uno de los diferentes recursos que determinan el nivel de vida, como propone Townsend, o consistir en un criterio genérico de pobreza establecido como una fracción de ingreso medio, como sugiere Atkinson. Estas definiciones de pobreza no prejuzgan sobre la extensión del problema.

...

Las definiciones de pobreza en términos absolutos intentan, en cambio, precisar los niveles de privación absoluta a que puedan dar lugar las desigualdades vigentes, sobre las normas acerca de cuáles son los requerimientos mínimos que se consideran adecuados para la satisfacción de las necesidades básicas. Aún cuando en la especificación de esas normas se tomen en consideración condiciones locales y rasgos de la población, este tipo de definición está menos atado a los niveles de vida efectivamente imperantes en la sociedad o a los niveles medios de recursos de que ella dispone en un momento determinado, y se inspira más en valoraciones universalistas de la dignidad humana...

A falta de un marco teórico del que pueda derivarse objetivamente una definición de pobreza, tanto las definiciones absolutas como relativas incorporan la discrecionalidad de las valoraciones en las que se basan...

Quiérase o no, el utilizar uno u otro tipo de definición tiene connotaciones políticas. Las definiciones relativas tienen la virtud de hacer referencia inequívoca a las desigualdades sociales imperantes, mientras que las definiciones absolutas pueden facilitar el aislamiento del problema de la pobreza, desviando la atención del debate más amplio sobre la distribución adecuada del ingreso...<sup>160</sup>

Lo anterior explicaría por qué en Estados Unidos las líneas de pobreza oficiales se han establecido sobre la base de definiciones absolutas, mismo criterio utilizado en algunos países europeos para establecer los beneficios mínimos de bienestar. No obstante, apunta el autor, en los países de "Tercer Mundo", optar por definiciones relativas de pobreza puede desviar la atención de los requisitos para la subsistencia y subrayar la limitación general de recursos del país en cuestión.

Como puede advertirse, los estudios e investigaciones empíricas sobre la pobreza no están libres de dificultades conceptuales y normativas. Éstas se hacen presentes no sólo en la identificación de los pobres, sino también en la agregación, para la que se requieren métodos de cuantificación.

<sup>160</sup> Oscar Altimir, *op. cit.*, pp. 11-12

El método directo consiste en evaluar el grupo de personas cuyas canastas actuales de consumo no satisfacen ciertas necesidades básicas. Este método no involucra ninguna noción de ingreso, en particular, no involucra la línea de pobreza por ingreso.

El método por ingreso consiste en calcular un ingreso mínimo, por el cual se satisfacen todas las necesidades mínimas específicas para, posteriormente, identificar a aquellos cuyos ingresos actuales caen por debajo de la línea de pobreza.<sup>161</sup>

De acuerdo con Amartya Sen, *si se cuenta con información directa sobre la satisfacción de necesidades específicas*, el método directo es superior al método por ingreso. En caso contrario, el método por ingreso puede ser visto como una forma de aproximarse a los resultados del método directo. Respecto al concepto de pobreza que está detrás de cada método y sus limitaciones, el autor apunta:

The 'direct method' and the 'income method' are not, in fact, two alternative ways of measuring the same thing, but represent two alternative *conceptions* of poverty. The direct method identify those who actual consumption fail to meet the accepted conventions of minimum needs, while the income method is after spotting those who do not have the ability to meet these needs within the behavioural constraints typical in that community... A poor person in this approach, is one whose income is not adequate to meet the specified minimum needs in conformity with the conventional behaviour pattern.

The income method has the advantage of providing a metric of numerical distances from the 'poverty line', in terms of income short-falls. This the 'direct method' does not provide, since it has to be content with pointing out the short-fall of each type of need. On the other hand, the income method is more restrictive in terms of preconditions necessary for the 'identification' exercise.<sup>162</sup>

<sup>161</sup> Las líneas de pobreza constituyen cortes normativos sobre la dimensión del bienestar económico de la pirámide social, correspondientes a un nivel de vida por debajo de los cuales un hogar o una persona es considerado pobre [Oscar Altimir, *op. cit.*, p. 24]. Los pasos a seguir en este método son: a) definición de las necesidades básicas y sus componentes; b) definición de una canasta normativa de satisfactores esenciales (CNSE) para cada hogar; c) calcular el costo de la CNSE que se constituye en la línea de pobreza; d) comparación de la línea de pobreza con el ingreso del hogar; y e) clasificación de todos los hogares cuyo ingreso es menor que la línea de pobreza, como pobres. Todas las personas que pertenecen a un hogar pobre se consideran pobres. [Julio Boltvinik, *op. cit.*, p. 32]

<sup>162</sup> Amartya Sen, *Poverty and Famines...*, *op. cit.*, pp. 27-28

Respecto a estas "precondiciones", Sen señala que si los patrones de consumo no son uniformes, no habrá nivel específico de ingreso al cual el consumidor "típico" satisfaga sus necesidades mínimas y; si los precios que enfrentan los diferentes grupos de personas difieren, por ejemplo, entre clases sociales, grupos de ingreso o localidades, la línea de pobreza tendría que ser específica por grupo, incluso cuando se hubiera considerado normas y hábitos de consumo uniformes.

No obstante, ante la complejidad y dificultad que implica la medición de la pobreza sobre la base de una definición multivariada, en la que se incluyan diferentes dimensiones del bienestar, el ingreso puede ser considerado como un indicador que combina distintas dimensiones de los niveles de vida.

El ingreso... desde la perspectiva de las necesidades, representa una combinación de los diferentes satisfactores a los precios de mercado y suponiendo perfecta sustituibilidad entre ellos. Desde la perspectiva de los recursos, representa una combinación de cada uno de ellos de acuerdo con sus rendimientos corrientes o imputados de mercado, también suponiendo perfecta sustituibilidad entre recursos.

La utilización del ingreso para la medición de la pobreza se basa en su indudable propiedad de sintetizar, aún con las limitaciones señaladas..., la base de recursos del hogar que condiciona su nivel de vida.<sup>163</sup>

Como es posible advertir de lo antes expuesto, los estudios empíricos sobre la pobreza en su esencia normativa, métodos de identificación y agregación, enfrentan problemas conceptuales y operativos. En todos, los juicios de valor están presentes, incluidas las connotaciones políticas de la dirección a la que se encauzan las concepciones y métodos escogidos para realizar la investigación.

Finalmente, cabe mencionar que la satisfacción de necesidades básicas de los integrantes de un hogar requiere de: 1) ingreso corriente; 2) derechos de acceso a

---

<sup>163</sup> Oscar Altimir, *op. cit.*, p. 25. Las limitaciones a que se refiere el autor son: su incapacidad para captar el acceso a servicios públicos gratuitos o subsidiados; asumir supuestos fuertes que se vuelven "particularmente enraizados" en situaciones de pobreza, dado que los consumidores no siempre son optimizadores eficientes, especialmente en nutrición y salud; la distribución de satisfactores dentro del hogar no es necesariamente equitativa; además de que los pobres pueden encarar precios diferentes a los de otros grupos.

servicios gubernamentales; 3) activos acumulados (propiedad o derechos de usos de activos que proporcionan servicios básicos como la vivienda), incluidos los niveles de educación adquiridos; 4) tiempo disponible para la educación, el descanso, la recreación y el trabajo en el hogar.<sup>164</sup>

En algunos rubros se presenta la posibilidad de sustitución y de elección; en otros, como el tiempo disponible para el descanso, la educación y la recreación, no hay tal sustituibilidad. En los casos en que es posible sustituir y elegir, los ingresos adicionales tienen un papel importante. Si no se tiene acceso a servicios gubernamentales como agua, atención médica o educación, se requerirá contar con ingresos para acceder a aquellos que estén disponibles sobre bases mercantiles; si no se cuenta con vivienda (activo), se necesitarán ingresos suficientes para rentar una; en tanto que el trabajo en el hogar, de contar con ingresos, puede sustituirse por la contratación de servicios domésticos.

Las posibilidades de sustitución y elección se restringen notablemente en situación de pobreza. En ésta se generan condiciones en las que es muy difícil ejercer efectivamente la capacidad de elegir de los individuos, por ejemplo, en los rubros en los que no hay posibilidad de sustitución, las condiciones de pobreza imponen la necesidad de sacrificar tiempo que podría disponerse para el descanso, la educación y la recreación.

Así, la tensión impuesta por las carencias que privan en situación de pobreza, pone en evidencia que donde empiezan las necesidades termina la elección.

Sobre este tema, Julio Boltvinik, al proponer procedimientos alternativos para medir la pobreza, destaca la conveniencia de que, a partir de la evaluación de la situación de satisfacción-insatisfacción de las necesidades, se avance en la comprensión de *las decisiones forzadas de los pobres y de la terrible lógica de sacrificio de necesidades que*

---

<sup>164</sup> Julio Boltvinik, *op. cit.*, p. 51

*significa vivir en pobreza.* Respecto a este problema de elección, recupera a Joanna Mack y Stewart Lansley:

... Como señalan Mack y Lansley, "Para los pobres, hay una acción constante de búsqueda de equilibrio entre diferentes conjuntos de necesidades. Es una acción de balanceo que nunca funciona. **Decisiones imposibles tienen que tomarse acerca de cuáles necesidades quedarán insatisfechas.** Algunas cortarán aspectos básicos del vestido para asegurar la comida adecuada, mientras otros se conformarán con una dieta monótona para que sus estándares en los aspectos más visibles de la vida sean aceptables. **A medida que los niveles de vida caen más y más por debajo del mínimo, incluso este grado limitado de elección se pierde". Pobreza es, pues, un estado de necesidad en el cual, por tanto, no hay libertad.**<sup>165</sup>

Esta circunstancia plantea nuevos problemas a la teoría económica, relativos a las funciones de utilidad y las preferencias (completas y transitivas) de los consumidores. En situación de pobreza, la maximización de las funciones de utilidad estará condicionada por la adopción de decisiones forzadas, no voluntarias, y las preferencias de las personas pobres pueden, por ese motivo, no cumplir con los requisitos de transitividad y completitud.

En la revisión de las líneas de pensamiento dominantes de la teoría económica, el fenómeno de la pobreza está vinculado a los ingresos obtenidos por la remuneración al trabajo, el empleo, los niveles de demanda efectiva y los derechos de propiedad. Esto es, la pobreza está asociada a variables económicas, a los estados de equilibrio y desequilibrio del mercado y a condiciones de carácter institucional.

No obstante, tal vinculación no ha sido suficiente para explicar el origen de la pobreza, a partir del funcionamiento del mercado. La pobreza aparece como un fenómeno dado, el cual será afectado, positiva o negativamente, por variaciones en la relación de precios, en particular, el salario real, y en los niveles de ocupación. En la teoría neoclásica, el origen de la pobreza no es explicado por los

---

<sup>165</sup> Joanna Mack y Stewart Lansley, **Poor Britain**, Londres, 1985, citados por Julio Boltvinik, *op. cit.*, p. 60.

fenómenos generados por el mercado, sino a partir de la adopción de un régimen de propiedad y la asignación de los derechos de propiedad (dotaciones iniciales).

En la Teoría General de Keynes, la insuficiencia de la demanda efectiva explica el desempleo involuntario y éste, a su vez, la pobreza en sociedades opulentas; sin embargo, no se modifica el sentido de la relación entre salarios y pobreza, en virtud de que se acepta la igualdad entre salario real y producto marginal del trabajo.

Como se puede advertir de lo expuesto en este apartado, el establecimiento de una relación sistémica entre la pobreza y variables económicas e institucionales en la teoría económica, resulta ser una cuestión de particular importancia en la definición de los métodos de investigación de la pobreza y las acciones de política pública que se adopten para enfrentar el problema, mismas que, necesariamente, están vinculadas a la interpretación y explicación teórica del problema.

## VI.2 LOS SALARIOS Y LA POBREZA EN LA TEORÍA ECONÓMICA

El desarrollo de la economía como ciencia muestra no sólo la aparición y profundización de conceptos, categorías y relaciones entre variables, sino también que los elementos que integran el marco explicativo de los fenómenos económicos se hacen vigentes y desaparecen en determinados momentos históricos.

En esta circunstancia puede ubicarse el problema de la distribución y el concepto de demanda efectiva. El problema de la distribución ocupó un lugar de primer orden en la reflexión de los economistas clásicos. No sólo resultaba fundamental explicar el origen y las causas de la riqueza, las razones por las que unas sociedades eran ricas y otras no, sino también atender los aspectos relativos a la distribución de la riqueza generada a través del mercado, mismos que se abordaron mediante el análisis de las relaciones entre salarios, ganancias y renta de la tierra.

La importancia del problema de la distribución para la economía es innegable, especialmente ante situaciones de grave desigualdad e inequidad en la distribución de los ingresos en una gran parte de las economías de mercado del mundo. Estos hechos tienden a ubicar a la distribución en el centro de la discusión teórica y no sólo de la investigación empírica y la discusión política.

No obstante, en la teoría económica dominante el problema de la distribución no ocupa un lugar prominente. En un sistema de mercados donde se verifican las condiciones de la competencia perfecta, la eficiencia social de los intercambios no depende de la distribución; el mercado no genera fenómenos distributivos. Estos últimos se explican a partir de las bases institucionales de la sociedad, en particular, de aquellas que determinan el régimen de propiedad y la distribución de los derechos de propiedad.

En cuanto a la demanda efectiva, el concepto es presentado por Adam Smith y ampliamente desarrollado por Robert Malthus, del tal forma que la demanda efectiva incide en la determinación del valor de la mercancía, en el aumento de la riqueza y en la demanda de trabajo. Asimismo, el desarrollo de este concepto conduce a Malthus a disentir de la proposición de Say en términos de que las mercancías se cambian siempre por mercancías y, al ser la producción la única fuente de demanda, un exceso de oferta de un artículo sólo muestra la deficiencia de la oferta de algún otro, lo que hace imposible un exceso general.

Para Malthus sí es posible que ocurra lo que denomina "abarroamiento" general, y no sólo parcial, de mercancías dado que éstas no sólo se cambian por mercancías, sino también por trabajo o servicios personales, y por las opciones que se presentan al individuo de gastar o ahorrar. Ello implica un cuestionamiento inicial a la capacidad del mercado de ajustar, a través de variaciones en el valor, la oferta y la demanda, mismo que será desarrollado en la tercera década del siglo XX por J. M. Keynes.

Por otra parte, al considerar la demanda efectiva como mecanismo que promueve el incremento de la riqueza, Smith y Malthus señalan que los pobres no contribuyen al incremento de esta demanda, en virtud de que sus deseos de consumo no se concretan, por lo que ninguna mercancía será llevada al mercado para "satisfacer sus deseos ineficaces".

Los pobres, a quienes los clásicos identifican como "clases inferiores", trabajadores que, en general, realizan labores que no requieren calificación de la mano de obra, perciben salarios cuya determinación atiende al límite inferior dado por el valor de los bienes necesarios para la manutención del trabajador y su familia. Estos bienes necesarios para mantener y reproducir al trabajador resultan de las costumbres de una sociedad y momento determinados.

Para Malthus, el incremento de los salarios reales sólo tendrá efectos sobre la demanda efectiva en virtud de que, al provocar una distribución de la riqueza efectiva tal que su valor aumente, se tiene como resultado un incremento de la demanda de trabajo, dada una mayor demanda de producción y del capital que la genera.

Tal incremento implica, necesariamente, que los límites inferiores del nivel de subsistencia de los trabajadores, socialmente aceptado, se eleven, es decir, que la canasta de bienes y servicios considerados como necesarios para garantizar los mínimos de bienestar para la reproducción de la fuerza de trabajo, se amplíe. Esto significará, en términos de demanda, que los trabajadores tendrán mayor capacidad para hacer efectivos sus deseos de consumo sobre un número más amplio de bienes y servicios.

En el periodo que transcurre entre las proposiciones de Malthus y las de Keynes, John Stuart Mill inserta en la teoría el concepto de demanda efectiva desposeído del carácter que le asignó Malthus y el propio Smith, incluso refiriéndose a éste como la "cantidad pedida", la cual siempre corresponderá a la oferta, ya que toda variación **accidental** será compensada por la competencia mediante ajustes de valor.

Asimismo, con John Stuart Mill se pierde la consideración de la existencia del nivel mínimo de salario, el cual será determinado exclusivamente por la oferta y la demanda de trabajo.

La modificación operada en el pensamiento económico va más allá. El salario es considerado como el precio del trabajo, esto es, igual que el precio de cualquier otra mercancía que concurre en el mercado, y se deja de lado su consideración como variable distributiva. No se estima ya como la recompensa entregada al trabajador, como el resultado del convenio establecido entre trabajadores y

propietarios y en cuya determinación influye el modo en que se decide dividir el valor del producto generado por el trabajo entre ganancias, renta y salarios.

La evolución del pensamiento económico, ejemplificado, brevemente, en relación con el problema distributivo y el concepto de demanda efectiva, muestra que, en términos de la teoría, no todo está dicho y que ante la necesidad de ampliar la explicación de los fenómenos económicos, los esfuerzos por desarrollar nuevos marcos explicativos contribuyen a la discusión y a una mejor comprensión de los mismos.

En cuanto a la pobreza, su persistencia y profundización, aún en los casos en que las economías de mercado experimentan importantes incrementos del producto generado, plantean serios cuestionamientos a la teoría económica relativos a la interpretación y explicación del fenómeno, y a los mecanismos de corrección que se derivan de los resultados de la teoría.

La teoría dominante, al considerar a la pobreza como un fenómeno esencialmente institucional, no proporciona una explicación satisfactoria del origen de la pobreza, ni respecto a su relación con las variables económicas, particularmente, con el nivel de los salarios.

El balance del estado de la teoría sobre este aspecto, se presenta en términos de la dicotomía entre salarios y empleo y, salarios y pobreza. Está organizada en tres apartados: la teoría clásica, la crítica realizada por Marx y las propuestas teóricas que ubican a la demanda efectiva como una variable que explica las variaciones en el nivel general de la pobreza.

## VI.2.1 LAS TEORÍAS CLÁSICA Y NEOCLÁSICA

En los clásicos, la pobreza está vinculada al empleo y al nivel de los salarios. Las precarias condiciones de vida de las clases obreras y campesinas están relacionadas, en la reflexión teórica, con la oferta y demanda de trabajo y con los precios relativos. Éstos no proporcionan la explicación última del origen de la pobreza —tampoco es esa su pretensión— pero sí se establece a partir de ellos una relación con los periodos de bienestar relativo y de miseria de las clases trabajadoras.

Los niveles de empleo y salarios están determinados por la oferta y la demanda de trabajo. La demanda de trabajo se explica a través de la noción del fondo de salarios, integrado por la parte del capital que se destina a la compra de trabajo.<sup>166</sup> Malthus estima que los fondos empleados para el mantenimiento del trabajo son estacionarios y se componen de la parte del capital y de los ingresos que realmente se destinan a dicho fin, esto es, a artículos de primera necesidad y medios disponibles para comprar alimentos, vestidos y habitación de las clases trabajadoras de la sociedad. John Stuart Mill, en cambio, señala que esos fondos de ninguna manera pueden considerarse como fijos y sólo son integrados por el capital circulante que se destina a la compra de trabajo, cuyas proporciones pueden variar según lo decidan los propietarios.

Así, la fórmula para determinar el salario es más sencilla: el total de la población entre el total de capital circulante destinado a la compra de trabajo. La inexistencia de regulaciones que interfieran con las operaciones del mercado permite establecer una escala de salarios tal que da la posibilidad de que todos los trabajadores sean empleados, esto es, que el fondo de salarios se distribuya entre

---

<sup>166</sup> Cabe anotar que en Ricardo no está presente el fondo de salarios como determinante de la demanda de trabajo. Su idea es más amplia, al señalar que ésta dependerá del incremento del capital, entendido como la parte de la riqueza que se destina a la producción y que incluye alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquinaria, etc. Por su parte, Marx critica la idea del fondo de salarios y señala que la demanda de trabajo dependerá del capital variable.

los trabajadores. No existe, entonces, una relación entre los salarios y los demás precios del mercado.

Respecto a la pobreza, la respuesta de Mill es igualmente sencilla: es resultado del incremento desmedido de la población, de la falta de educación de la clase trabajadora que no entiende que no conviene a sus intereses que existan tantos competidores para un puesto de trabajo. El fenómeno se simplifica como un problema de conciencia e ignorancia.

En términos de la relación entre salarios y pobreza, cabe señalar que Stuart Mill continúa considerando válido el papel que Adam Smith asignó al salario como mecanismo que participa en la regulación del tamaño de la población: los bajos salarios reducen el estímulo para el matrimonio y, si éstos caen por debajo de los niveles mínimos necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo, la miseria cobrará vidas por enfermedad o hambre, obteniéndose como resultado una disminución de la población tal que, al reducirse la oferta de trabajo, provoque el incremento de los salarios.

El salario, entonces, como precio del trabajo, determinado exclusivamente por la oferta y la demanda, permite, sin intervención de ningún elemento externo, equilibrar el mercado de trabajo y se fija en el nivel óptimo para la distribución del fondo de salarios entre el mayor número de trabajadores, que permite alcanzar el objetivo de pleno empleo.

Todos los autores clásicos estudiados vinculan los salarios y la pobreza en términos de una relación inversa; y en todos es claro que es necesario reducirlos para que la demanda de trabajo se incremente. La teoría ofrece, en este sentido, respuestas contradictorias al problema planteado por la pobreza. Para el imperativo de reducir la pobreza no puede considerarse como solución satisfactoria la disminución de la población por enfermedad y hambre, planteada como mecanismo de ajuste del mercado de trabajo.

En virtud de estos resultados, propios de las leyes de oferta y demanda que rigen cualquier mercado, la solución al problema de la pobreza atiende a consideraciones éticas, institucionales, de educación, etc.

El posterior rechazo de la teoría del fondo de salarios como fundamento de la demanda de trabajo y la evolución de la teoría en términos de la determinación de los salarios por la oferta y demanda de trabajo —en la que pueden intervenir o no consideraciones sobre la existencia de un nivel mínimo— hasta la adopción del principio de la productividad marginal del trabajo, no modifican la estructura de la relación salarios-empleo-pobreza. La teoría neoclásica no proporciona una solución a la dicotomía descrita al inicio de este capítulo; incluso se aleja del fenómeno al abandonar los problemas relacionados con la distribución.

La teoría dominante, fundada en el axioma de la racionalidad y la conducta maximizadora de los agentes, tiene como resultado principal la demostración de la existencia del equilibrio general en condiciones de competencia perfecta; es decir, la existencia de un vector de precios que hace mutuamente compatibles los planes de compra y venta de los agentes del sistema, en todos los periodos y lugares posibles —economía de mercados completos—.

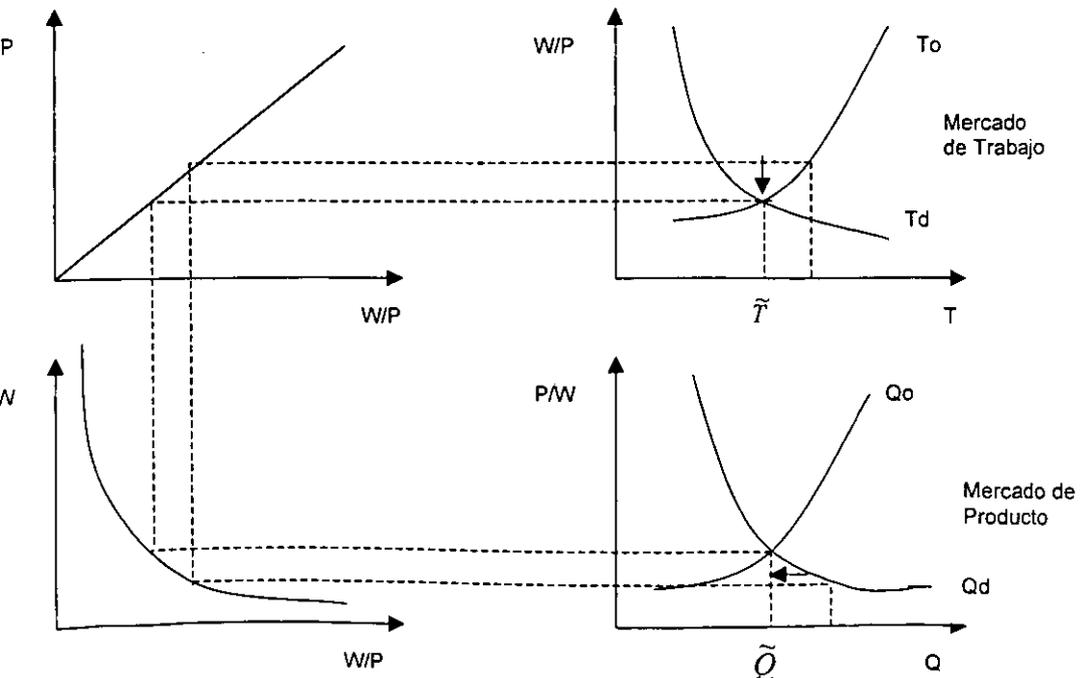
Asimismo, la existencia del equilibrio general competitivo implica que se está ante un óptimo de Pareto, esto es, que se han verificado todos los intercambios necesarios para alcanzar la eficiencia social del sistema, donde la situación de cada agente es inmejorable en términos de bienestar.

Los dos teoremas de bienestar derivados del óptimo de Pareto establecen que, sin la intervención de externalidades, todo equilibrio perfectamente competitivo es un óptimo en el sentido de Pareto y todo estado social óptimo en el sentido de Pareto es también un equilibrio perfectamente competitivo, respecto a un conjunto de precios y para una distribución inicial de dotaciones.

En tal virtud, para la teoría neoclásica, la economía de competencia perfecta es el estado ideal y se presenta como condición para solucionar los problemas de ineficiencia social, desempleo y deficiencias en la asignación de recursos.

En este sistema, los precios cumplen estrictamente con la función de ajustar la oferta y la demanda en el mercado. En el mercado de trabajo, el salario cumple con esta función y presenta una relación inversa con el empleo: a mayor salario, menos empleo y a menor salario, más empleo.

Una desviación del punto de equilibrio del sistema por un exceso en la oferta de trabajo —desempleo— indica que existe un exceso de demanda en el mercado de producto, por lo que regresar al punto de equilibrio requiere de un mecanismo de ajuste por el cual una reducción del salario real contraiga la demanda de producto y la oferta de trabajo. En equilibrio general, la relación entre el mercado de trabajo y el mercado de producto, puede representarse de la siguiente manera:



Los mecanismos por los que se fijan y ajustan los precios, en particular el salario, plantean, respecto al fenómeno de la pobreza, el mismo dilema a la teoría neoclásica, si se acepta, como lo hicieron los economistas clásicos, que hay una vinculación entre el nivel de los salarios y la pobreza de las clases trabajadoras. Este dilema puede plantearse en los siguientes términos: para que el mayor número de los oferentes de trabajo tengan empleo, es necesario reducir los salarios.

Por otra parte, como los salarios reales están determinados por la productividad marginal del trabajo, es menester que la productividad se incremente y para ello es necesario que los avances científicos, tecnológicos y el desarrollo de destrezas y capacidades gerenciales y productivas confluyan y maduren en esa dirección.

Lo anterior, necesariamente, puede tener lugar en el largo plazo. Ciertamente es que, dada la rapidez con que se ha producido el cambio tecnológico en los últimos cincuenta años, estos plazos se reducen en las economías altamente desarrolladas; no así en las economías de los países del llamado "Tercer Mundo". En éstas es válida la consideración de Keynes: "en el largo plazo todos estaremos muertos".

Atender la cuestión relativa a la distribución del producto entre la renta, las ganancias del capital y los salarios, podría establecerse como alternativa al largo plazo requerido para que se verifiquen cambios importantes en la productividad del sistema. Sin embargo, como ya se anotó, en el marco de esta teoría el mercado no genera fenómenos distributivos.

Los efectos que pudieran generarse en la redistribución del ingreso a partir de cambios en los precios relativos, por los que las dotaciones de los agentes presentarían variaciones en su valor, son producto de cambios en los parámetros del sistema relativos a la tecnología, el marco institucional y los gustos y

preferencias. No se trata de una redistribución de las dotaciones, toda vez que el mercado, en este sistema, no altera su distribución inicial.

Igualmente, las modificaciones en los parámetros son resultados de largo plazo. Esta circunstancia y la prominencia del estado que guarden la oferta y la demanda en la determinación de los salarios explica, en los clásicos, las apelaciones de carácter ético en relación a la determinación de un salario "justo" (Marshall), y en la teoría dominante, el llamado a favor de mantener buenas relaciones con los obreros y no disminuir de inmediato y más allá de un nivel justificado, sus salarios en épocas desfavorables (Hicks).

Por lo expuesto, en la teoría neoclásica se encuentran serias limitaciones para explicar el origen de la pobreza como fenómeno económico y las causas que provocan la profundización de ésta. La pobreza es tratada como un fenómeno institucional, relacionado con el régimen de propiedad y la distribución de los derechos de propiedad.

#### **VI.2.1.1 LOS MODELOS FUNDADOS EN LA TEORÍA NEOCLÁSICA.**

Los modelos desarrollados por Dasgupta y Sen apuntan, no a explicar el origen de la pobreza en una economía basada en la propiedad privada y el libre cambio, sino a un aspecto del fenómeno relativo al hambre y la desnutrición. En sus modelos, el salario interviene como precio relativo del sistema en el que se refleja no sólo la relación entre oferta y demanda, sino también el status nutricional de los individuos y el "mapa de titularidades", respectivamente.

En el modelo presentado por Dasgupta, se establece que la densidad de población y la distribución de la tenencia de la tierra, esto es, de los derechos de

propiedad del único activo considerado en el modelo, determinarán juntos el tipo de régimen de equilibrio competitivo; equilibrio que se verificará aunque persista desempleo involuntario. La cantidad de población, es decir, de oferentes de trabajo en relación a la extensión de la superficie de la tierra, determinan tres posibles resultados en los que el valor mínimo del salario por unidad de trabajo agrícola realizado puede ser menor, igual o mayor a los requerimientos nutricionales, según se verifique un incremento pequeño, moderado o grande de la superficie cultivable, o dicho de otro modo, según se verifique un incremento en la demanda de trabajo agrícola. Para cada uno de estos regímenes se verificará una situación de mala alimentación de quienes no poseen o casi no poseen tierra; de mala alimentación y desempleo involuntario para una fracción de los que no poseen tierra y de pleno empleo y ausencia de mala alimentación, respectivamente.

Este resultado no se aparta de las conclusiones que en torno a la determinación del salario realizó John Stuart Mill, mismo que depende de la relación entre la población y el capital circulante destinado a la compra de trabajo.

Por otra parte, no importa en qué régimen se encuentre la economía, Dasgupta establece que el equilibrio en la distribución que se verifique será eficiente en el sentido de Pareto. Cabe recordar que el autor supone una economía de agentes precio-aceptantes.

Asimismo, establece con claridad que salarios de reserva suficientemente bajos permiten alcanzar una división del consumo para un equilibrio competitivo de la distribución, si existe equidad en la tenencia de la tierra. Así, en su origen, la desnutrición, léase pobreza, tiene como explicación la distribución de los derechos de propiedad, misma que se ha verificado previamente a los procesos de mercado; razón por la que el autor considera como necesarias las reformas agrarias marginales para economías muy pobres e inequitativas. Son las grandes

inequidades en la distribución de los activos las que explican la mala alimentación y el desempleo involuntario.

En cuanto a los salarios, al considerar un modelo de dos periodos, y suponer la existencia de trabajadores permanentes y eventuales, concluye que sólo el incremento de la productividad o la reducción del tamaño de la población, permitirán un incremento de los salarios.

De los resultados del modelo se desprende que existe una relación inversa entre el nivel de los salarios y la desnutrición, y que los mecanismos del mercado no pueden responder al objetivo de mejorar las condiciones de vida de la población. Al respecto, señala que los empleadores requieren de incentivos para pagar mayores salarios, y tales incentivos tienen que ver con la capacidad de obtener beneficios por pagar salarios altos, los que se podrán verificar sólo en el largo plazo. En tal virtud, el autor considera conveniente la intervención del Estado toda vez que el mercado es incapaz de asegurar el acceso a los requerimientos mínimos de alimentación de la población; así como para corregir, mediante reformas institucionales, las grandes inequidades en la distribución de los activos, a las que identifica como el origen de la desnutrición.

La teoría de las titularidades de Amartya Sen, en relación a la propuesta explicativa de Dasgupta, presenta un avance al considerar los precios relativos en la explicación de la pobreza, en particular, de las hambrunas. El autor plantea que, en las economías de mercado, la situación de las personas es explicada no sólo por el conjunto de bienes que poseen (titularidades), sino también por lo que denomina el mapa de titularidades de intercambio, en el que se incluyen las provisiones estatales. Para cada persona, este último depende de su posición en la estructura económica de clase y de los modos de producción de la economía en cuestión.

Es dentro del mapa de titularidades de intercambio que el autor considera la reducción de los salarios y de los precios de las mercancías en posesión de las personas, susceptibles de intercambio.

Sen establece que el hambre y la pobreza son resultado de una falla para ser titular de un conjunto de bienes que incluya comida suficiente y el acceso a satisfactores mínimos. Esta falla puede ser directa, en virtud de una menor producción de alimento; o comercial, en virtud de una alteración desfavorable en la relación de intercambio de alimentos (precio del bien en posesión de la persona en relación al precio del alimento) o por un descenso de la cantidad del bien en posesión de la persona, susceptible de intercambio.

Una de las explicaciones que da Sen para la falla comercial es la existencia de una insuficiencia de la demanda, que a su vez, provoca el desempleo involuntario de los trabajadores.

En este caso, los salarios se relacionan con el problema de la pobreza, respecto a la definición de las titularidades de intercambio, en dos sentidos: 1) al considerarse en ella si la persona puede o no encontrar trabajo, el tiempo en el que ha estado empleada y el nivel del salario percibido; y 2) en virtud de una reducción del salario que da lugar a una falla comercial de la titularidad.

En atención al segundo punto, puede igualmente señalarse que se desprende una relación inversa entre salarios y pobreza, si bien el modelo desarrollado no conduce a otros resultados relativos a la determinación de los salarios.

La distribución de los derechos de propiedad explica el origen estructural de la pobreza y la parte que corresponde al mercado, especificada por el mapa de titularidades de intercambio, es de carácter transitorio, toda vez que las fallas en las titularidades pueden revertirse; es decir, los mecanismos de mercado no

generan efectos permanentes a los que pueda atribuirse la explicación última del origen de la pobreza.

En los modelos desarrollados por Dasgupta y Sen, el salario es el precio de la fuerza de trabajo y, en el caso del primero, específicamente se señala que está determinado por la productividad marginal del trabajo. La pobreza, referida a la desnutrición o a la carencia de posesiones (titularidades), dada una distribución inicial de dotaciones, constituye un fenómeno de carácter institucional; de forma tal que de los planteamientos expuestos en ambos modelos no puede desprenderse una respuesta al problema planteado por el signo de las relaciones salario-empleo y salario-pobreza.

No obstante, es conveniente destacar de la obra de estos autores, que específicamente atienden el problema de la pobreza mediante el análisis teórico y de caso, se obtienen elementos de análisis para atender a la pobreza como un fenómeno que trasciende los esquemas de un problema de conciencia e ignorancia, y que permiten identificar las relaciones mutuas con el sistema económico.

La pobreza es un fenómeno de carácter acumulativo en dos sentidos. El primero se refiere al deterioro de las capacidades humanas. El análisis de la pobreza en el marco de la economía de la nutrición, desarrollado a profundidad por Partha Dasgupta, establece que los seres humanos, cuya gestación y primeros años de vida tienen lugar en condiciones alimentarias y sanitarias deficientes, o bien, que son sometidos a prolongados periodos de mala alimentación, pierden capacidad para aprovechar el consumo de nutrientes, resistir enfermedades, desarrollar el sistema psico-motor y las capacidades cognitivas, y realizar una actividad física intensa. Estas personas sufrirán alteraciones hormonales y del mecanismo por el cual se transforman en el cuerpo las calorías y la proteínas (el costo de almacenar una unidad de masa de grasa o proteína excede el costo de su gasto o empleo); pierden peso y masa corporal, lo que resulta en una reducción de la tasa del metabolismo basal, que es la energía requerida para mantener la temperatura del

cuerpo, la actividad cardíaca y respiratoria, para reemplazar los tejidos y demás flujos del cuerpo.

El proceso de reversión de un cuadro de desnutrición severa ha demostrado ser lento y no siempre exitoso, ya que en él las proteínas juegan un papel fundamental y las personas desnutridas tienen problemas para asimilarlas. Asimismo, para evitar que la desnutrición tenga graves efectos en las personas, el proceso de reversión debe tener lugar a una edad temprana, considerando que la adquisición de patrones de movimientos básicos (caminar, correr, saltar, sostener, patear, etc.) y destrezas o habilidades, están plenamente afirmados, en condiciones normales, entre los 6 y 7 años de edad, y a partir de estos patrones, se mediatizarán las experiencias de aprendizaje e interpersonales de los niños.

En el mercado, las personas desnutridas son excluidas, en virtud de que la productividad de su trabajo se ubica por debajo del nivel medio. El transcurso del tiempo y la persistencia y agudización de los problemas derivados de la desnutrición, tenderán a afirmar su exclusión.

En segundo lugar, en términos de la participación de los individuos en el mercado mediante la contratación de su fuerza de trabajo, la suma en tiempo de las ocasiones en que han sido empleados y el nivel de los salarios que han percibido durante ese periodo, define, para quienes la fuerza de trabajo es su único activo, lo que Sen denomina titularidades de intercambio. Las personas que han sufrido periodos de desempleo y baja remuneración durante varios periodos a lo largo de su vida, se encontrarán en condiciones más desfavorables para atender sus necesidades básicas y las carencias o necesidades insatisfechas en los periodos en que cuentan con empleo.

Si las fallas comerciales en las titularidades, relativas al desempleo involuntario o la reducción del salario, afectan en varias ocasiones a la persona, su situación, en

términos de las titularidades que posee y del mapa de titularidades de intercambio que enfrenta, será cada vez más precaria.

Así, aunque Sen otorga a dichas fallas un carácter de transitorio, y en tal virtud pueden ser corregidas por el mercado, si esto no ocurre y afecta a las personas durante tiempos prolongados, se acumularán carencias y se agudizará el problema de la pobreza.

El funcionamiento del mercado es incapaz de atender los problemas derivados de la condición de pobreza de las personas. Dasgupta reconoce su incapacidad para asegurar que todos los miembros de la sociedad tengan una ingesta de alimentos adecuada y Sen, que ante insuficiencias de la demanda efectiva y la persistencia de desempleo involuntario, la única forma de que los desempleados no perezcan está dada por la existencia de un sistema de seguridad social. Los bienes y servicios públicos que aseguran el acceso a satisfactores básicos son considerados como necesarios por ambos autores.

## **VI.2.2 KARL MARX Y LA CRÍTICA A LA TEORÍA CLÁSICA**

La crítica que realiza Marx a la economía política clásica, parte de la teoría del valor al señalar que los economistas clásicos erraron al intentar explicar el valor del trabajo a partir de las variaciones en su precio, derivadas de los cambios en la oferta y la demanda, ya que cuando éstas coinciden y las oscilaciones del precio cesan, la oferta y la demanda dejan también de explicar cosa alguna.

Para Marx, el trabajo es generador de valor, pero él en sí mismo no tiene valor. Lo que el capitalismo compra es fuerza de trabajo, mercancía que tiene la peculiaridad de producir más valor del que ella misma contiene.

El valor de la fuerza de trabajo está dado por el valor del monto promedio de los medios de subsistencia necesarios para mantener al trabajador y su familia, mismo que es un producto histórico, que depende, fundamentalmente, del nivel cultural del país y de las condiciones en que se formó la clase trabajadora, sus hábitos y aspiraciones.

Así, el salario es un precio que equivale al valor de las mercancías necesarias para mantener y reproducir la fuerza de trabajo. Al respecto, se advierte que Marx coincide con los economistas clásicos en que existe un mínimo o límite inferior que incide en la determinación de los salarios, el cual constituye un elemento externo al mercado.

La fuerza de trabajo ha sido comprada por el capitalista en virtud de que produce plusvalor, esto es, el valor generado después de que se ha cubierto el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir un valor idéntico al de la fuerza de trabajo. El plusvalor explica la ganancia y la tasa de plusvalor indica la tasa de explotación a la que es sometida la fuerza de trabajo. En el mercado de trabajo, entonces, no se establece una relación entre equivalentes. El salario no paga el valor de lo producido por el obrero durante la jornada de trabajo.

Asimismo, en Marx el salario no explica la pobreza. Un incremento de los salarios sólo hace posible atender un volumen mayor de las llamadas necesidades imprescindibles, pero no lo relaciona con periodos de prosperidad relativa de la clase trabajadora. El aumento de los salarios sólo indica que la proporción del trabajo impago (plustrabajo) se ha reducido.

La pobreza en Marx es explicada por los propios mecanismos de acumulación del capital que generan una sobrepoblación relativa —el ejército industrial de reserva— que presiona los salarios a la baja, así como la proporción creciente del capital fijo en relación al circulante y el incremento de la productividad media del trabajo, misma que presenta una relación inversa respecto al valor de la mano de

obra. No omite hacer una referencia amplia a los procesos de acumulación originaria del capital, por el que se produce la separación del productor directo y sus medios de producción; se desplaza a pequeños propietarios y comunidades de la posesión de sus tierras y se obliga a otros grupos de la población a convertirse en trabajadores libres. Esto es, al proceso, violento, por el cual se reasignaron los derechos de propiedad a favor de los capitalistas.

La pobreza tiene en su origen un cambio en el régimen de propiedad y una reasignación de derechos de propiedad a favor de los capitalistas; pero a partir de que este sistema de producción se establece, la miseria de quienes fueron convertidos en "trabajadores libres", se explica por los mecanismos propios del sistema. En este sentido Marx es concluyente al afirmar que la acumulación de riqueza de los capitalistas es el polo opuesto a la acumulación de miseria de las clases trabajadoras.

El incremento de los salarios no es un mecanismo para abatir la pobreza, toda vez que éste nunca será de magnitud tal que ponga en riesgo el carácter capitalista de proceso productivo y la reproducción de sus propias condiciones. Además, toda alza en el precio del trabajo puede ser acompañada de un incremento igual o mayor de la acumulación de capital, favorecido por un incremento de la tasa de explotación, o puede hacerse más lenta la acumulación a efecto de que la desproporción entre capital y fuerza de trabajo explotable se reduzca, provocando una reducción posterior del precio del trabajo, acorde a las necesidades de valorización del capital. Esto significa que el sistema capitalista cuenta con los mecanismos necesarios para que el alza de los salarios tenga efectos siempre temporales.

El progreso técnico no hace más que reforzar estos mecanismos. A diferencia de los economistas clásicos, Marx considera que los incrementos en la productividad actúan en detrimento de los salarios, al reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir las mercancías requeridas para la manutención del

trabajador y su familia, con lo que se reduce también el valor de la fuerza de trabajo.

En la crítica de Marx a la economía clásica, no es posible ubicar al salario como un precio relativo que constituya un elemento determinante de la pobreza. El proceso de acumulación de capital empeora la situación de las clases trabajadoras, independientemente del nivel de salarios. Así, la pobreza sólo podría resolverse a través de la abolición del sistema capitalista.

No obstante esta conclusión respecto a la relación salarios-pobreza, punto central de este trabajo, Marx proporciona elementos de análisis importantes: la inelasticidad de la oferta de trabajo de los sectores más pauperizados, dispuestos a trabajar más por un salario menor al equivalente al valor de los mínimos de subsistencia; la reproducción, bajo formas "atrofiadas", de la fuerza de trabajo cuando el nivel de los salarios se ubica por debajo del límite establecido por los mínimos de subsistencia, y la determinación del valor de los mínimos de subsistencia por el nivel medio de la productividad del trabajo en una sociedad y momento dados, esto es, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción.

Finalmente, a partir de Marx, se puede establecer que una reducción de los salarios contribuye a agudizar el problema de la pobreza, pero que un aumento de los mismos no necesariamente provoca un mejoramiento de las condiciones de pobreza.<sup>167</sup>

<sup>167</sup> Se pueden encontrar consideraciones hechas por Marx en este sentido, en la crítica que realiza al discurso del ministro Gladstone en la Cámara de los Comunes cuando, al reportar incrementos de 8 y 20% en el ingreso tributable para los periodos 1842-1852 y 1853-1851, respectivamente, reconoce que el "embriagador" incremento de la riqueza se restringe exclusivamente a las clases poseedoras, pero supone efectos indirectos positivos en las clases trabajadoras, en virtud de un incremento del salario real al abaratare los artículos de consumo general; y concluye que "mientras los ricos se vuelven más ricos, los pobres, en todo caso, se han vuelto menos pobres". Al respecto, Marx señala: "¡Qué flojo anticlímax! Si la clase obrera sigue siendo 'pobre', sólo que 'menos pobre' en la proporción en que produce un 'embriagador aumento de riqueza y de poder' para la clase propietaria, ello significa que en términos relativos es tan pobre como antes. Si los extremos de la pobreza no se han reducido, han aumentado, ya que lo han hecho los extremos de la riqueza..." [Karl Marx, *op. cit.*, tomo I, volumen 3, pp. 813-814]

### VI.2.3 LA DEMANDA EFECTIVA Y EL EMPLEO COMO DETERMINANTES DE LA POBREZA

El concepto de demanda efectiva es introducido por Adam Smith y desarrollado con amplitud por Malthus. Tres de los autores estudiados, el propio Malthus, Keynes y Noriega, relacionan este concepto con la pobreza y, a partir de su introducción en el análisis de los fenómenos económicos, llegan a conclusiones distintas a las presentadas por las teorías clásica y neoclásica, mediatizadas en el caso de Malthus y Keynes, por la aceptación de la determinación de los salarios de acuerdo a la teoría del fondo de salarios y a la igualdad entre salario real y producto marginal del trabajo, respectivamente.

Malthus marcó cierta distancia con otros economistas clásicos respecto a la teoría del valor, al señalar que la demanda efectiva incide en el valor de cambio de las mercancías, en virtud de la intensidad de la demanda manifestada por aquellos que pueden y quieren hacer un mayor sacrificio o pagar más por obtener una mercancía determinada.

El simple tamaño de la demanda o de la oferta reales, o bien, la relación entre ambas, no determina el aumento o la disminución de los precios de las mercancías. Estas variaciones están determinadas por la intensidad de la demanda. En el caso de un alza del precio, la mayor intensidad de la demanda muestra la oferta de un **valor** mayor comparado con la cantidad ofrecida del bien; en tanto que una baja en el precio, deriva del cambio en la relación de la oferta comparada con la demanda que hace necesaria una reducción del precio para permitir la salida de una abundancia temporal o impedir un exceso constante de la oferta en el caso que la disminución de costos de producción no sea acompañada de una reducción proporcional de los precios.

Por otra parte, asigna a la demanda efectiva un papel fundamental como estímulo a la producción y a la acumulación de riqueza. Señala que el valor que se atribuye a las mercancías, entendido como el sacrificio de trabajo o de valor en trabajo que los individuos están dispuestos a realizar para obtenerlas, constituye el gran estímulo para la producción de toda clase de riqueza, capaz de regular las formas y cantidades relativas en que se producirán. Ninguna mercancía será llevada al mercado en forma regular, si por lo menos una parte de la población le atribuye un valor igual a su precio natural y está dispuesta y puede hacer un sacrificio equivalente para obtenerla.

En relación al empleo, estos planteamientos se traducen en que la demanda de trabajo productivo que se realiza con el objetivo de obtener utilidades, sólo puede tener lugar si existe un estímulo en el estado anterior de la oferta y demanda de la mercancía a producir, o en su precio, que justifique el empleo de un número mayor de hombres en su producción. Este estímulo, determinado por la demanda efectiva de la mercancía, se verifica previa e independientemente de la demanda ocasionada por los nuevos obreros.

Así, en las sociedades basadas en la propiedad privada, donde las necesidades se satisfacen por la industria y el intercambio, la demanda efectiva de producto de una persona que no posea más que su fuerza de trabajo, depende de que exista o no una demanda de su trabajo por parte de aquellos que poseen los productos.

Los salarios que se pagan por el trabajo están determinados por el estado de la demanda en comparación con la oferta. Los salarios en dinero se establecerán en proporción "bastante exacta" con los fondos de mantenimiento del trabajo, que asume como estacionarios, por lo que el principio de oferta y demanda interviene constantemente para impedir que se fijen salarios capaces de provocar un aumento o disminución de la población.

En cuanto a la oferta de trabajo, estima que independientemente de los precios de los artículos de primera necesidad, es condición indispensable que los salarios en dinero del trabajador le permitan comprar la cantidad requerida de dichos artículos a efecto de mantener una población estacionaria. Para mantener una población creciente, se requiere que los salarios en dinero permitan aumentar la cantidad de bienes que se puede adquirir con ellos.

Para Malthus, el incremento de los salarios en dinero implica una distribución de la riqueza efectiva tal que propicia un incremento de su valor y, a partir de éste, un aumento de la demanda de trabajo y de la demanda de producto.

La relación entre salarios, empleo y demanda efectiva, que genera este aumento en el valor de la riqueza producida en la sociedad y que es signo de prosperidad, se puede representar de la siguiente manera:

$$\uparrow \frac{W}{P} \Rightarrow \uparrow T_d \Rightarrow \uparrow Q_d$$

De acuerdo a lo expuesto por Malthus con relación a la demanda efectiva como estímulo para la acumulación de riqueza y para la producción, resulta claro que ésta es favorecida por un incremento de los salarios reales, que implican un aumento en la capacidad de hacer efectiva los deseos de consumo de los trabajadores; así como por un incremento en el número de personas empleadas, esto es, en el tamaño de la población que es capaz de ejercer una demanda de producto a partir de la percepción de un ingreso.

Del mismo modo, a partir de esta relación, se concluye que una reducción de los salarios afecta negativamente el estado de prosperidad de la economía y de la sociedad, toda vez que disminuye la capacidad de los trabajadores para adquirir la cantidad de bienes necesarios acostumbrada previa a dicha reducción, lo que

resta incentivos a la producción, dada la contracción de la demanda efectiva de producto.

Si la reducción de salarios es tal que no permite adquirir las cantidades mínimas de mercancías necesarias para reproducir la fuerza de trabajo, conforme a los estándares de bienestar social y culturalmente determinados, se pone en evidencia que tal reducción influye en la generación de pobreza en los sectores de la población que sólo poseen su fuerza de trabajo para participar del producto.

Sin embargo, cómo se apuntó en el capítulo I, la aceptación de la teoría del fondo de salarios por Malthus, contradice estas conclusiones pues si este fondo estacionario ha de repartirse entre un mayor número de trabajadores, los salarios en dinero necesariamente deben de reducirse para permitir su distribución entre el mayor número de personas empleadas.

El impulso para alcanzar un estado de prosperidad debería partir, entonces, de un incremento de la demanda efectiva, favorecida, al principio del proceso, exclusivamente por la decisión de los poseedores de capital de destinar una parte mayor de sus ingresos al consumo y reducir la parte relativa al ahorro; para provocar un incremento de la demanda de producto y, consecuentemente, de la demanda de trabajo. Esta relación sólo tendría un impacto positivo sobre los salarios, si la economía se encontrara en una situación cercana al pleno empleo, de forma tal que un aumento de la demanda de trabajo efectivamente provoque un aumento de los salarios. En una situación de desempleo, el impulso así generado, puede reducir los niveles de desocupación, sin que ello conduzca a un incremento de salarios, si la población trabajadora resultara aún relativamente excesiva.

Keynes, en el desarrollo de su Teoría General, transitará por esta vía. Desde una aproximación teórica distinta a la teoría económica dominante, Keynes inaugura una nueva línea de pensamiento económico, por la que se recupera el concepto de demanda efectiva, se desarrollan otros, entre los que destacan la propensión



de quienes sólo cuentan con su trabajo para participar del producto generado en el mercado.

Una reducción del salario real es señalada como necesaria para aumentar el empleo. Si más personas participan en el proceso productivo y obtienen ingresos salariales, la demanda efectiva se ve favorecida por el incremento en número de las personas que pueden realizar sus deseos de consumo. Este resultado no está garantizado, pues la reducción del salario real que da lugar al incremento de la demanda de trabajo, puede ser tal que la capacidad del nuevo nivel salario para hacer efectivos los deseos de consumo de los trabajadores sea tan baja que no dé lugar a una expansión de la demanda efectiva.

Sobre este último aspecto, cabe anotar que, de acuerdo a la explicación de la paradoja de la pobreza en medio de la abundancia, un incremento de la demanda efectiva provoca un aumento de los niveles de ocupación ( $\uparrow Q_d \Rightarrow \uparrow T_d$ ). Ante una reducción de los salarios reales, la expansión de la demanda efectiva sólo podría derivarse, con seguridad, de una mayor propensión a consumir de los sectores de la población que poseen otros activos e ingresos no salariales. Al tratarse de los sectores más pequeños de la población, cabe cuestionarse sobre la capacidad que tendrían para provocar un aumento de la demanda efectiva por periodos que superen el corto plazo; esto sin dejar de considerar que, de acuerdo al propio Keynes, en estos sectores la propensión a ahorrar es mayor.

Finalmente, cabe anotar que la función de ocupación propuesta por Keynes no contribuye a dar una respuesta concluyente al cuestionamiento planteado, en virtud de que a partir de ella, el volumen de ocupación se determina por la demanda efectiva, independientemente del nivel de precios y salarios.

Por otra parte, la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo (TIMT), a partir de una metodología distinta a la de la Teoría General, arriba, entre otros resultados, a los siguientes: el nivel de empleo está determinado por la demanda

efectiva; el salario no constituye un precio que haga coincidir los planes de oferentes y demandantes de trabajo, por lo que no se configura un mercado para el trabajo; los salarios y la demanda efectiva presentan una relación directa, y el equilibrio en el mercado de producto se alcanza aún con la persistencia de desempleo involuntario. El equilibrio en los mercados es perpetuo.

En la TIMT se asume una economía en condiciones de competencia perfecta y equidistribución y, a partir de los principales resultados obtenidos en el modelo simple, apuntados en el párrafo anterior, se propone explicar la pobreza como resultado del desempleo, los salarios y los fenómenos distributivos generados por el mercado.

El desempleo en el modelo propuesto se presenta no sólo como horas desaprovechadas en el sistema, sino relativo a personas que pierden sus puestos de trabajo. Dada la conducta racional de los productores, éstos tratarán de minimizar el número de contratos de compra de trabajo y, así, aparecen en el sistema personas empleadas de tiempo completo, semiempleadas y desempleadas.

En virtud de los supuestos que se asumen en el modelo, los consumidores no están protegidos por la posesión de ingresos no salariales antes de que se inicien los procesos de la economía, por lo que, en condiciones de libre mercado, el individuo que pierde su empleo, pierde igualmente las posibilidades de un consumo positivo para su preservación, quedando a merced de la solidaridad de los empleados y los semiempleados. Los empleados, por su parte, podrán satisfacer sus necesidades en el máximo permitido por las condiciones de la economía, en tanto que los semiempleados presentarán niveles de consumo ubicados en los límites mínimos del sistema.

El desempleo, considerado como un fenómeno asimétrico entre los consumidores, involuntario y persistente, implica para la sociedad la reducción de las

posibilidades del sistema de recuperación a partir de los impulsos expansivos de la demanda efectiva, limitada ahora al potencial representado por el grupo de los semiocupados, dada la anulación de las posibilidades de ejercer una demanda de bienes por parte de los desempleados, aunada a la reducción de su capacidad de trabajo en virtud del proceso de descapitalización humana a que están sujetos.

Respecto a la incidencia de los salarios sobre la pobreza, se establece que, dada la relación positiva entre salarios y demanda efectiva, una reducción de los salarios reales provocará una reducción de la demanda efectiva y, asimismo, reducciones en la oferta agregada y en el nivel de empleo.

La reducción en el nivel de empleo del sistema y la consecuente aparición del desempleo, pondrá en evidencia otra parte del problema: la distribución del ingreso monetario, del que la masa de salarios constituye una parte.

Al señalarse la posibilidad de que en el sistema las personas puedan estar empleadas, semiempleadas y desempleadas, la distribución del ingreso personal presenta ya los efectos generados por el mercado. Quienes han contado con un empleo de manera permanente y con ingresos salariales más altos, tienen mayores posibilidades de acumulación y, por lo tanto, de contar con ingresos no salariales, iniciándose, a partir de la distribución asimétrica del desempleo en el sistema, una diferenciación de los ingresos salariales y no salariales entre los individuos que participan en el sistema. Este proceso de concentración se desarrolla a la par del proceso de concentración del ingreso monetario a favor de los beneficios.

La desigualdad en la distribución del ingreso monetario generada en el sistema a partir del desempleo, implica, asimismo, que las posibilidades de los individuos para incrementar su consumo sea diferenciada. La exclusión generada por el desempleo respecto al consumo se vincula con la pobreza. El desempleado, dadas sus limitaciones de consumo, verá reducida su capacidad de trabajo,

situación que, a su vez, lo excluye sistemáticamente del mercado, al ofrecer menos trabajo que otros consumidores en periodos futuros.

La pobreza aparece, entonces, como un proceso acumulativo e irreversible por los mecanismos exclusivos del mercado.

A partir de esta propuesta se pretende explicar la pobreza como un fenómeno económico, resultado de los procesos de mercado —del que se derivan efectos que inciden sobre la distribución del ingreso— directamente vinculada con el desempleo, e indirectamente, a través de la demanda efectiva, con el nivel de los salarios.

En la TIMT, estas relaciones se establecen de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} \downarrow Q_{de} &\Rightarrow \downarrow T_d \Rightarrow \uparrow \text{Pobreza} \\ \downarrow \frac{W}{P} &\Rightarrow \downarrow Q_{de} \Rightarrow \downarrow Q_v \Rightarrow \downarrow T_d \Rightarrow \uparrow \text{Pobreza} \end{aligned}$$

En los tres casos, la demanda efectiva y su relación con el nivel de empleo, muestra ser un elemento de análisis que permite vincular el mercado, los salarios, los precios y la pobreza.

Malthus inicia esta relación a partir de consideraciones relativas a un incremento de los salarios; en tanto en la Teoría General y en la TIMT, tal relación tiene como eje el empleo. En esta última, el resultado por el que se asume que el salario real no es precio, sino una variable distributiva, determinada por la negociación entre trabajadores y empresarios —cuyo límite superior está dado por el producto medio— permite establecer una relación con el nivel de empleo y la pobreza, no contradictoria en términos de la dicotomía planteada a lo largo de este trabajo.

El problema de la relación salarios-pobreza, sin embargo, no se resuelve aún, toda vez que si se ha planteado con claridad que una reducción de los salarios genera pobreza, no se ha demostrado de manera concluyente que un incremento de los salarios reduzca la pobreza.

Sobre este último punto, cabe insistir que en las teorías clásica, neoclásica y la teoría general de Keynes, el incremento de los salarios disminuye la demanda de trabajo, esto es, provoca desempleo; en Marx, tal aumento sólo es indicativo de la reducción del trabajo impago y nunca alcanzará un nivel tal que ponga en riesgo el proceso de acumulación capitalista, cuyos mecanismos tienden siempre a reducir al mínimo el salario a favor de las ganancias; y la TIMT plantea la relación que se establece entre salarios y pobreza a partir de una reducción del nivel de salarios.

Como se puede advertir, para la teoría económica el fenómeno de la pobreza constituye un objeto de estudio respecto del cual es necesario atender no sólo las ambigüedades en su concepción, sino profundizar en las explicaciones sobre su origen en las economías de mercado, basadas en la propiedad privada. La definición de la relación salarios – pobreza puede contribuir a este último objetivo.

Una explicación que atribuya el origen de la pobreza a fenómenos exclusivamente institucionales no puede considerarse como satisfactoria ante los procesos de empobrecimiento de amplios sectores de la población dentro de las economías de mercado. Tampoco pueden dejarse de considerar los procesos de concentración y distribución inequitativa del ingreso cuando se pretende estudiar el fenómeno de la pobreza. Hay, pues, un terreno amplio que atender en el campo de la teoría económica, para el cual, los postulados de la teoría dominante como fundamentos explicativos resultan insuficientes y contradictorios.

### **VI.3 CONCLUSIONES GENERALES Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS**

La revisión de las aproximaciones teóricas, cuyo objetivo es identificar la relación que se establece entre salario y pobreza en una economía de mercado, a partir de variaciones del primero, termina con el desarrollo de conclusiones generales sobre el tema, el enunciado de hipótesis preliminares que se proponen para ubicar y analizar a la pobreza como un fenómeno económico y, finalmente, sugerir puntos de análisis para la elaboración de una agenda de estudio sobre tema.

#### **VI.3.1 RECAPITULACIÓN SOBRE EL ESTADO ACTUAL DE LA TEORÍA**

El estado actual de la teoría económica no permite establecer con claridad el signo de la relación entre el fenómeno de la pobreza y el nivel del salario, uno de los principales “precios” del mercado. Respecto a los efectos de las variaciones en los salarios sobre el nivel de bienestar de los trabajadores hay un punto de acuerdo: la reducción de los salarios reales afecta negativamente los niveles de bienestar, agudizando la pobreza.

Sin embargo, ya se considere como fundamento de la determinación de los salarios la teoría del fondo para el mantenimiento del trabajo, las leyes de oferta y demanda o el principio de la productividad marginal del trabajo, se arriba como resultado fundamental a la relación inversa entre salario real y empleo, por el que tal reducción del salario es necesaria para provocar un aumento en la demanda de trabajo.

Lo anterior conduce a preguntarse cuál es el objetivo que debe atender la economía: ¿el bienestar o el pleno empleo?

Si el objetivo es el bienestar, no se puede comprometer con el pleno empleo  $\left(\uparrow \frac{W}{P} \Rightarrow \downarrow T_d\right)$ ; en tanto que si el objetivo es el pleno empleo, no se puede comprometer con el abatimiento de la pobreza  $\left(\downarrow \frac{W}{P} \Rightarrow \uparrow T_d\right)$ .

Esta disyuntiva está relacionada con la definición del salario como un precio más del sistema, sujeto, al igual que toda mercancía, a las leyes de oferta y demanda. En un sistema integrado por los distintos mercados (producto, capitales, etc.), se constituye un mercado para el trabajo en el que se le asocia institucionalmente con el salario, en términos de mercancía y precio.

Bajo esta concepción, el sistema será eficiente en tanto logre equilibrar el mercado de trabajo, por lo que la pobreza no es un fenómeno que forme parte del sistema. Se establecen relaciones entre el sistema de mercado y la pobreza a partir de los precios, particularmente, del salario y de la canasta de bienes que, de acuerdo a las convenciones social y culturalmente aceptadas, se estime que satisface los niveles mínimos de bienestar.

En tal virtud, el **origen** de la pobreza no se explica a partir del funcionamiento del mercado, sino de fenómenos institucionales, especialmente, los relativos al régimen de propiedad y a la asignación de los derechos de propiedad (dotaciones iniciales).

Los resultados cambian cuando se considera que el sistema está integrado por mercados y sectores. En los primeros, las mercancías están asociadas a un precio y, en los segundos, los factores están asociados a variables distributivas, a montos determinados a partir de la negociación entre los agentes. En este caso, se constituye un sector laboral, en el que el trabajo es remunerado conforme a una cuota de participación en el producto generado.

Esta idea se encuentra presente en los autores clásicos y explica la importancia que le asignaron a los problemas distributivos en la determinación del salario, la ganancia y la renta de la tierra.

En este caso, la pobreza aparece como un resultado de la distribución, forma parte del sistema y constituye un fenómeno económico, en tanto que el cambio de una variable económica (salario, precio del producto) genera pobreza.

### **VI.3.2 HACIA UN REPLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS DE LA RELACIÓN SALARIOS – POBREZA**

Las hipótesis preliminares a partir de las cuales se pretende explicar las relaciones que se establecen entre el nivel de los salarios y la pobreza en una economía de mercado, se adhieren a esta línea de pensamiento, apoyados en los principales resultados obtenidos por la TIMT.

Se trata de formulaciones generales, de carácter preliminar, en las que se recoge el balance realizado de las aproximaciones teóricas y que vinculan a la pobreza con los salarios, el empleo y la demanda efectiva.

Asimismo, se apoyan en una concepción de la pobreza como fenómeno institucional y económico. En cuanto a su carácter institucional, cabe anotar que los derechos de propiedad asignados por el sistema político-social, condicionan el acceso de los consumidores a los bienes y mecanismos de participación en el mercado. Esto explica, en primer término, la inserción y participación inicial de los consumidores en el mercado.

Las instituciones se crean, definen, evolucionan y consolidan en el curso del desarrollo histórico de la sociedad. En términos económicos, las instituciones definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos.

Según North, las instituciones pueden definirse como las reglas del juego en una sociedad, o bien, las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana y, por lo tanto, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico.<sup>168</sup>

Al proporcionar una estructura estable —aunque no necesariamente eficiente— a la vida diaria, las instituciones reducen la incertidumbre.

En relación al tema que nos ocupa, las instituciones que adquieren especial relevancia son aquellos acuerdos, códigos de conducta y normas que rigen los contratos entre individuos y los derechos de propiedad.

Siguiendo al mismo autor, los derechos de propiedad se definen como aquellos que los individuos se apropian sobre su trabajo y sobre los bienes y servicios que poseen. La apropiación es una función de normas legales, de formas organizacionales de cumplimiento obligatorio y de normas de conducta, esto es, del marco institucional.<sup>169</sup>

En las sociedades, el acceso y vigencia de los derechos de propiedad se han definido históricamente, producto del desarrollo político, social, cultural y económico de la comunidad de que se trate, entendido este último como el proceso por el cual el crecimiento de la economía está acompañado por una elevación generalizada de los niveles de vida de la población. Los procesos de desplazamiento de los derechos de propiedad, no pocas veces por medio de la violencia y otras más favorecidas por el desarrollo de la técnica, a favor de un

---

<sup>168</sup> Douglass C. North, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, p. 13

<sup>169</sup> *Ibid.*, p. 51

grupo en particular, han definido las condiciones en que los distintos grupos que integran la sociedad acceden a los mecanismos de participación en el producto que en ella se genera.

El marco institucional vigente condiciona la participación de los miembros de dichos grupos en el proceso productivo y determina las restricciones presupuestales, en el mercado, en general. Esto es un hecho del que difícilmente podemos sustraernos.

Sin embargo, el marco institucional no constituye la explicación única ni última de la pobreza. A partir de los fenómenos que resultan de la relación que se establece entre las necesidades humanas y los satisfactores a través de la producción, la distribución y el intercambio, parte otra explicación del origen de la pobreza en las economías de mercado.

Para abordar el fenómeno en una sociedad basada en la propiedad privada y el intercambio, se propone concebir a la pobreza como aquella situación de carencia en la que las fuentes de ingreso monetario y no monetario de los consumidores, dentro del marco institucional del sistema, es insuficiente para satisfacer las necesidades básicas, culturalmente establecidas en un lugar y momento determinados, pese a una asignación eficiente de tales ingresos.

Esta definición puede restringirse si se equiparan las necesidades básicas con los niveles de consumo requeridos para reproducir, en condiciones óptimas, la fuerza de trabajo de los consumidores, a efecto de adecuarla al objeto de análisis de este trabajo.

Quienes acceden a los niveles mínimos de satisfacción de las necesidades básicas pueden considerarse pobres, y quienes no logren acceder a ese mínimo, pobres extremos.

En los términos antes expuestos, se plantean las relaciones que se establecen entre la pobreza y las siguientes variables económicas.

## **1. SALARIOS**

Los salarios tienen una relación inversa con la pobreza. Una reducción de los salarios reales aumenta la pobreza al provocar una disminución en el número y la cantidad de bienes y servicios que pueden adquirirse para acceder a los niveles medios de bienestar. Un incremento de los salarios reales reduce la pobreza al permitir elevar los niveles de bienestar, a partir de que se aumenta el número y la cantidad de los bienes y servicios que pueden adquirirse y que garantizan el acceso a los niveles medios de bienestar.

Como corolario de esta hipótesis, cabe señalar que un nivel de salario que sólo garantiza el acceso a los mínimos de bienestar no contribuye a reducir el problema de la pobreza. Esta contribución sólo puede darse en la medida en que el nivel de salario permita superar los niveles de consumo mínimos.

## **2. EMPLEO**

i) El nivel de ocupación tiene una relación inversa con la pobreza y directa con el salario. Variaciones al alza en el nivel de ocupación, reducen la pobreza al permitir la incorporación de un mayor número de personas al proceso productivo y a la participación del producto generado, a través del trabajo. Variaciones que reducen los niveles de ocupación, aumentan la pobreza al excluir a un mayor número de personas de participación alguna del producto generado.

En una sociedad donde las instituciones no garantizan el acceso a bienes y servicios que se estimen indispensables para la vida, el desempleo implica que las posibilidades de consumir son nulas.

ii) El grado en que un aumento en los niveles de ocupación impacta positivamente a la pobreza depende de los niveles de salario que acompañen dicho aumento. Si el nivel de salario sólo garantiza el acceso a los mínimos de bienestar, el impacto positivo se reducirá a permitir que un mayor número de personas accedan a este nivel, del que se encontraban excluidas en la situación previa. Si el nivel de salario garantiza el acceso a los niveles medios de bienestar, el impacto positivo sobre la pobreza será mayor, en términos cuantitativos y cualitativos, en virtud de que el aumento del empleo permite no sólo incorporar a un mayor número de personas al proceso productivo, sino que les permite superar los niveles mínimos de bienestar.

Los niveles de salario que se relacionan con los niveles de ocupación dependen directamente de la capacidad productiva del sistema. Una mayor capacidad permite incrementar el producto medio y, por lo tanto, el límite superior al que se sujeta la negociación de los agentes para determinar el nivel de salario y que garantiza la viabilidad del sistema.

### **3. DEMANDA EFECTIVA**

La demanda efectiva tiene una relación inversa con la pobreza. Una reducción o un incremento de la demanda efectiva provoca un aumento o una disminución de la pobreza.

Los efectos de las variaciones en la demanda efectiva sobre la pobreza están mediados por la relación directa entre demanda efectiva y empleo; y entre salarios y demanda efectiva.

#### 4. OFERTA DE TRABAJO

La pobreza tiene un efecto negativo sobre la oferta de trabajo. Este efecto está dado en términos del número de personas en condiciones de pobreza y de la magnitud de los niveles de privación; en virtud del carácter irreversible del deterioro de las capacidades físicas de las personas con bajos niveles de nutrición, de atención a la salud y educación.

El deterioro en términos de capacidades físicas e intelectuales de sectores de la población en condiciones de pobreza, en relación al sistema económico, significa la pérdida de potencialidades de tamaño efectivo de la oferta de trabajo y de aptitudes y habilidades de la fuerza de trabajo disponible.

Una persona cuya ingesta diaria de calorías es insuficiente, tiene como "alternativa" para economizar su gasto de energía, reducir sus actividades físicas, lo que implica una limitación a su participación en el proceso productivo.

Desde la perspectiva nutricional, la máxima relación entre el trabajo desarrollado y la ingesta de energía de una persona es su eficiencia productiva. Las personas con un status nutricional superior gozan de una mayor capacidad para el trabajo físico, pueden elaborar más producto en menos tiempo. Las personas con bajo status nutricional deberán trabajar más tiempo para alcanzar resultados similares a las primeras en el desempeño de un trabajo manual, trabajan más despacio y paran su labor con mayor frecuencia.

Así, situaciones de desnutrición crónica redundan en bajos niveles de desempeño humano. Las posibilidades de competir por un puesto laboral de las personas desnutridas son menores que las de aquellas que han gozado de una mejor nutrición.<sup>170</sup>

---

<sup>170</sup> Una descripción amplia y detallada de la relación entre desnutrición y privación se encuentra en los capítulos, 4, 14 y 15 de Partha Dasgupta, *op. cit.*

En cuanto a la educación, los bajos niveles que presentan, en general, los individuos en situación de pobreza, constituye una restricción adicional para su incorporación a la producción en circunstancias más favorables. Para quienes presentan un bajo status nutricional, el acceso a instituciones educativas no tiene todos los efectos favorables posibles en términos de aprovechamiento.

Al reducirse sus posibilidades de competir por un puesto de trabajo, los pobres son sistemáticamente excluidos del proceso productivo y de la participación en el producto generado en la sociedad. Este proceso resulta en una disminución del tamaño de la oferta de trabajo susceptible de incorporarse al sistema.

La contrastación de estas hipótesis, en el marco de la TIMT, implica modificar el modelo simple para suponer, ahora, la posibilidad de acumulación en el sistema. Una de las conclusiones derivadas del modelo simple es que sucesivos periodos de desempleo tienen efectos acumulativos negativos sobre los niveles de pobreza y, por analogía, se puede concluir en los mismos términos respecto a bajos niveles de salario. Sin embargo, la relación salarios-pobreza, no se desarrolla como tal y constituye un tema abierto dentro de la propia teoría, en relación al cual se propone una agenda de estudio.

### **VI.3.3 PROPUESTA PARA INTEGRAR UNA AGENDA DE ESTUDIO**

El objetivo de la agenda que se propone, consiste en evidenciar una relación sistémica entre los salarios y la pobreza en el caso de una economía de mercado bajo condiciones de competencia perfecta.

Para tal efecto, se plantea el desarrollo de los temas y relaciones siguientes:

## **1. ESTADO DE NECESIDAD, RESTRICCIÓN PRESUPUESTARIA Y ELECCIÓN DEL CONSUMIDOR**

La pobreza se caracteriza por constituir un estado de necesidad, en el cual no se cuenta con las fuentes de ingreso monetario y no monetario suficientes para satisfacer requerimientos básicos para llevar una vida digna, definida ésta en términos de los niveles mínimos de bienestar admitidos por las instituciones y que permiten la participación plena de las personas en la sociedad.

Tal estado de necesidad implica un límite a la capacidad de elección del consumidor respecto a sus decisiones de maximizar sus funciones de utilidad en términos de tiempo de ocio y consumo, atendiendo a su restricción presupuestaria.

El consumidor sujeto a condiciones mínimas de bienestar, o incluso inferiores a éstas, es un individuo que presenta una conducta racional pero no, necesariamente, maximizadora de la utilidad. La tensión generada por el estado de carencia, puede obligarle a sacrificar la mayor proporción del tiempo de ocio, aún a niveles que ponen en riesgo la salud, e incrementar su oferta de trabajo hasta el límite determinado por el tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar.

Sus decisiones de consumo, igualmente son definidas en términos de las necesidades más apremiantes y en atención a los mecanismos y recursos más inmediatos con que éstas pueden satisfacerse, independientemente de los factores culturales que incidan en su elección. En los estudios empíricos se considera que los consumidores pobres integran su dieta con alimentos que no son los más ricos en nutrientes, con lo que mantienen el problema de la deficiencia en la ingesta de calorías y proteínas.

Tales decisiones pueden ser explicadas por la teoría a partir de la construcción de un parámetro que represente el estado de necesidad o la tensión generada por la

situación de carencia de los consumidores. Dicho parámetro puede construirse a partir de la diferencia entre los ingresos necesarios para acceder a los niveles medios de bienestar y los requeridos para acceder a los niveles mínimos. Entre mayor sea tal diferencia, dado el comportamiento de variables económicas tales como el salario o el precio de los satisfactores básicos, menor será la capacidad de elección del consumidor pobre. La línea de pobreza será definida, para estos efectos, en términos de ingresos con relación a una canasta de bienes y servicios.

Respecto a la oferta de trabajo, en la TIMT se presentan avances al establecer que la oferta de trabajo de los pobres es inelástica y que tal situación se modifica en la medida en que los consumidores cuentan con otras fuentes de ingresos, además del salario.

## **2. DESARROLLO DE LA TÉCNICA, CAPACIDAD PRODUCTIVA Y SALARIOS**

En la TIMT se establece que los salarios son una variable distributiva, definida en términos nominales por la negociación entre los agentes, productores y consumidores.

Por su parte, la determinación de los salarios reales se establece entre los límites determinados por la viabilidad del sistema económico: mayor a cero y estrictamente inferior al producto medio.

En tal virtud, el incremento de los salarios reales, que en el modelo se asocia positivamente con aumento de la demanda efectiva, oferta de producto y demanda de trabajo, requiere de un incremento de las capacidades productivas en el sistema. En este último confluyen el desarrollo de la técnica y de la productividad del trabajo.

En la TIMT se rechaza expresamente la igualdad entre salario real y utilidad marginal del trabajo, por el cual se concibe al salario como un precio determinado de manera endógena por el sistema. Al respecto, cabe apuntar que no es en estos términos en que se propone desarrollar la relación entre capacidad productiva y salarios.

Si bien el estado de la técnica se considera un parámetro que se modifica de manera sustantiva en el largo plazo, por lo que se asume en el modelo simple como dado, la productividad media del trabajo se modifica en periodos más cortos y su vinculación con las variaciones en los salarios permite evidenciar el carácter distributivo de la determinación de los salarios.

Si las variaciones al alza de los salarios se ubican por debajo de los incrementos registrados en la productividad media del trabajo; la distribución del producto generado a partir de dichos incrementos será favorable a las ganancias.

Esta relación puede igualmente evidenciar el proceso de concentración del ingreso a favor de las ganancias y en detrimento de los salarios, y sus efectos sobre la pobreza; esto es, contribuiría a establecer los términos y el signo de la relación salarios-pobreza, como resultado de los procesos de asignación que resultan del funcionamiento del mercado.

En el modelo simple de la TIMT se ha supuesto ya una reducción de los salarios reales en virtud de un incremento de los precios que no es acompañado por un ajuste de la misma magnitud en los salarios nominales. A partir de este ejercicio, se obtuvo como resultado que la baja de los salarios reales provoca una disminución de la demanda efectiva y, por lo tanto, de los niveles de consumo y bienestar de los consumidores cuyo único activo es su fuerza de trabajo.

Suponer un incremento de las capacidades productivas del sistema y, por lo tanto del límite superior para la determinación de los salarios, permitirá establecer los

efectos de un aumento de los salarios reales sobre la pobreza. Un incremento mínimo del nivel de los salarios sugiere una insuficiencia para revertir los procesos de concentración a favor de los ingresos no salariales y, por lo tanto, que el simple incremento de los salarios no es garantía de reversión de los fenómenos de inequidad y pobreza, fenómenos efectivamente distintos, pero que aparecen estrechamente relacionados en los estudios empíricos.

### **3. SALARIOS Y DEMANDA EFECTIVA**

En la TIMT, la dicotomía entre el signo de las relaciones salarios-empleo y el de salarios-pobreza, se resuelve a través de la mediación de la demanda efectiva, por la que una reducción de los salarios disminuye la demanda efectiva y provoca un descenso de los niveles de ocupación y el incremento de la pobreza. Salarios y empleo, relacionados positivamente entre sí, mantienen una relación de signo contrario con la pobreza.

Estas relaciones no son directas, sino que su efecto sobre la demanda efectiva explica el efecto final sobre la pobreza. Al respecto se propone el estudio de la magnitud de dicho efecto. Malthus ya apuntaba un error de interpretación de Ricardo al considerar como idénticos los efectos de un incremento de la capacidad adquisitiva de los salarios en virtud de una reducción de los precios de las mercancías que por un incremento de los salarios en dinero. Para Malthus, este último implicaba una mejor distribución de la riqueza y un signo de prosperidad que permitiría incrementar la demanda de producto y de trabajo.

Recuperar esta interpretación sobre las variaciones de la demanda efectiva pone, nuevamente, en el centro de la discusión el problema distributivo en la relación salarios-pobreza.

#### 4. ALTERNATIVA AL ÓPTIMO DE PARETO

La crítica al óptimo de Pareto en virtud de las limitaciones que impone al análisis del bienestar, parte incluso de quienes apoyan sus estudios sobre la pobreza en los principales resultados de la teoría neoclásica. Amartya Sen, en particular, propone como alternativa las comparaciones interpersonales. Se trata de un mecanismo complejo en el que intervienen valoraciones subjetivas sobre los logros de las personas.<sup>171</sup>

En la TIMT se propone la comparación de los niveles de consumo bajo condiciones de pleno empleo respecto a los niveles de consumo de una situación con desempleo.

Se trata de comparaciones inter-temporales que podrían complementarse con la observación de variaciones en la magnitud del parámetro que represente el estado de necesidad o situación de carencia de los consumidores, propuesto en el punto uno de este apartado, y por el cual se introduce las modificaciones en términos de ingresos requeridos para superar las condiciones de pobreza y acceder a los niveles medios de bienestar.

De lo expuesto se advierte que a través de esta agenda de estudio se pretende poner en el centro de la discusión los problemas distributivos. Las variaciones en los salarios contribuyen a explicar el fenómeno de la pobreza en tanto se entienden como una variable distributiva y no como un simple precio.

Tal como lo entendieron Marx y Ricardo, el salario no constituye una remuneración por la que se pague el valor del producto generado por el trabajo. El trabajo es un mecanismo para participar de una proporción del producto generado. Bajo estas

---

<sup>171</sup> La sistematización de esta propuesta se presenta en Amartya Sen, **Commodities and Capabilities**, op. cit.

consideraciones, la pobreza es resultado de los mecanismos que operan en el mercado relativos a la participación de los agentes en la distribución del producto.

Al respecto, el análisis de las variaciones en los salarios resulta esencial en los estudios de pobreza, en virtud de que la mayor proporción de las personas en estas condiciones, no poseen más activos que su fuerza de trabajo para participar en el mercado.

En los estudios empíricos, el análisis de las variaciones en el nivel de los salarios, de la proporción con la que participan en el producto generado por la economía y el desempleo, son invariablemente requeridos para dar cuenta de la evolución de la pobreza. Sin embargo, no se cuenta con un marco teórico para establecer con claridad relaciones de causalidad entre las variables mencionadas. La agenda propuesta tiene como finalidad contribuir a este objetivo, mismo que lleva implícito un imperativo moral del que no puede abstraerse ante las dramáticas evidencias de los efectos de descapitalización humana generados por la pobreza.

## BIBLIOGRAFÍA

Altimir, Oscar, **La dimensión de la pobreza en América Latina**, Cuadernos de la CEPAL, número 27, Santiago de Chile, 1979, 99 pp.

Banco Mundial, **Informe Sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001**, BM, Washington, 2001, 16 pp.

Boltvinik, Julio, **Pobreza y necesidades básicas. Conceptos y métodos de medición**, Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, PNUD, Caracas, 1990, 64 pp.

----- y Hernández Laos Enrique, **Pobreza y distribución del ingreso en México**, Siglo XXI, México, 1999, 354 pp.

Cortés, Fernando, **Procesos Sociales y Desigualdad Económica en México**, Siglo XXI, México, 2000, 273 pp.

Dasgupta, Partha, **An inquiry into Well-Being and Destitution**, Oxford University Press, Nueva York, 1993, 661 pp.

Debreu, Gerard, **Teoría del Valor**, Antoni Bosh Editorial, España, 1973, 145 pp.

Hicks, J. R., **La Teoría de los Salarios**, Editorial Labor, S. A., España, 1973, 297 pp.

Jevons, W. Stanley, **The theory of political economy** (1901), Sentry Press, Nueva York, 5ª edición, 1ª reimpresión, 1965, 343 pp.

----- "The principles of economics. A fragment of a treatise on the industrial mechanism of society" (1905) en **The principles of economics and other papers**, Sentry Press, Nueva York, 1965, 273 pp.

Keynes, J. M., **Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero**, Fondo de Cultura Económica, México, 1995, 13ª reimpresión, 2ª edición, 356 pp.

López Díaz, Pedro, **Capitalismo: teoría y crisis**, Facultad de Economía-UNAM, México, 1993, 262 pp.

Malthus, Thomas Robert, **Principios de Economía Política**, F.C.E, México, 1946, edición reproducida por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil, Ecuador, 1990, 385 pp.

Marshall, Alfred, **Principios de Economía**, 8ª edición (1920), Aguilar, S. A. de Ediciones, España, 1963, 4ª edición, 733 pp.

----- **Obras Escogidas**, Fondo de Cultura Económica, México, 1978, 1ª edición, 1ª reimpresión, 294 pp.

Mas-Colell, Andreu et. al., **Microeconomic Theory**, Oxford University Press, Nueva York, 1995, 981 pp.

Marx, Karl, **El Capital**, tomo I, volúmenes 1, 2 y 3, Siglo XXI, México, 1987, 16ª edición, 1163 pp.

Mill, James, "An essay on the impolicy of a bounty on the exportation of grain and on the principles which ought to regulate the commerce of grain", Londres, 1804 en **History of British Economic Thought. The Economics of Manchester School**, Routledge Thoemmes Press, Gran Bretaña, 1993, pp 1 - 70.

Mill, John Stuart, **Principios de Economía Política con algunas de sus Aplicaciones a la Filosofía Social** (1848), Fondo de Cultura Económica, México, 2ª edición, 2ª reimpresión, 1985, 896 pp.

Noriega Ureña, Fernando A., **Teoría del desempleo, la distribución y la pobreza**, México, 1994, Editorial Ariel, 256 pp.

----- "Teoría del desempleo y la distribución. Evidencia empírica: México 1984 – 1994" en **Investigación Económica**, volumen LVII, número 220, Facultad de Economía-UNAM, México, 1997, pp. 143-185

----- **Fundamentos de la producción, el empleo, la distribución y los precios. Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo**, mimeógrafo, México, 2000, 279 pp.

North, Douglass C., **Instituciones, cambio institucional y desempeño económico**, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, 190 pp.

Ricardo, David, **Principios de Economía Política y Tributación**, Fondo de Cultura Económica, México, 1ª edición, 5ª reimpresión, 1994, 332 pp.

Sachs, Jeffrey D. y Larraín B., Felipe, **Macroeconomía en la economía global**, Pearson Prentice Hall, México, 1994, 789 pp.

Sen, Amartya, **Sobre la desigualdad económica**, Editorial Crítica, Barcelona, 1979, 145 pp.

----- **Poverty and Famines. An essay on entitlement and deprivation**, Oxford University Press, Gran Bretaña, 1981, 257 pp.

---- **Commodities and Capabilities**, Elsevier Science Publishers, Netherlands, 1985, 130 pp.

---- **Sobre ética y economía**, Alianza Editorial, España, 1989, 152 pp.

Smith, Adam, **La Riqueza de las Naciones**, Publicaciones Cruz O, S.A., México, 7ª edición, 1994, 554 pp.

Székely, Miguel, **The Economics of Poverty, Inequality and Wealth Accumulation in Mexico**, Macmillan Press, Gran Bretaña, 1998, 282 pp.

Vélez, Félix (compilador), **La pobreza en México. Causas y políticas para combatirla**, ITAM - FCE, México, 1994, 302 pp.

Vusković Bravo, Pedro, **Pobreza y Desigualdad en América Latina**, UNAM, México, 1993, 281 pp.