

PRINCIPALES ANTECEDENTES EN LA CONSIDERACIÓN DEL TRABAJO EN LA LITERATURA ECONÓMICA: TEORÍAS SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO Y EL DESEMPLEO

Encarnación CORDÓN LAGARES, Félix GARCÍA ORDAZ*

Para citar este artículo puede utilizarse el siguiente formato:

Encarnación Cordon Lagares y Félix Garcia Ordaz (2012): "Principales antecedentes en la consideración del trabajo en la literatura económica: teorías sobre el mercado de trabajo y el desempleo", en *Revista Crítica de Historia de las Relaciones Laborales y de la Política Social*, nºs 4-5 (marzo 2012/noviembre 2012). En línea: <http://www.eumed.net/rev/historia/04-05/mercado-trabajo.html>.

RESUMEN: En este artículo se presentan los principales antecedentes en la literatura económica sobre el desempleo. Asimismo, también se realiza una revisión de las diversas interpretaciones teóricas sobre el funcionamiento del mercado de trabajo y las causas del desempleo, centrándonos de manera muy especial en la Teoría de la Búsqueda de Empleo, para lo cual se realizará un seguimiento tanto de las principales aportaciones surgidas como de su evolución en el transcurso del tiempo.

PALABRAS CLAVE: Desempleo, Búsqueda de empleo, Mercado de Trabajo.

ABSTRACT: This article presents the main background in the economic literature related to unemployment. We review the theoretical interpretations on the functioning of the labour market and the causes of unemployment, focusing on the Theory of Job Search, for which we analyse the main contributions. To achieve this aim we have considered all the different approaches and their evolution in time.

KEY WORDS: Unemployment, Job search, Labour market

1. Introducción

El desempleo, dadas sus graves consecuencias económicas, personales y sociales, constituye un importante y complejo problema en el que intervienen una enorme variedad de factores involucrados. La necesidad de dar respuesta a este problema ha recomendado el desarrollo de todo un conjunto de estudios que analizan, desde diversas perspectivas, los aspectos más importantes del problema y tratan de ofrecer propuestas estratégicas para combatirlo.

Por otra parte, el mercado de trabajo no puede ni debe tener un tratamiento similar al de otros mercados como el de bienes y servicios debido a que posee unas características peculiares que lo diferencian del resto. Todo ello ha propiciado que el análisis de su funcionamiento y de las causas del desempleo hayan sido abordadas profusamente desde diversos enfoques a lo largo del tiempo.

* Departamento de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa, Estadística e Investigación Operativa. Universidad de Huelva.

Nuestro principal interés a la hora de analizar las distintas interpretaciones que la doctrina imperante ha dado acerca del desempleo viene dado por la importancia que en su análisis se dedica al estudio de la duración del desempleo y de los factores que inciden en la tasa de salida de dicho estado no deseable.

El resto del trabajo se ha estructurado de la siguiente manera. En primer lugar, se realiza un repaso a las principales ideas surgidas en la literatura económica acerca del desempleo. En segundo término, se lleva a cabo una revisión de las diversas interpretaciones teóricas sobre el funcionamiento del mercado de trabajo y las causas del desempleo, centrándonos de manera muy especial en la Teoría de la Búsqueda de Empleo, para lo cual se realizará un seguimiento tanto de las principales aportaciones surgidas como de su evolución en el transcurso del tiempo. Finalmente, se presentan las principales conclusiones.

2. Antecedentes en la consideración del trabajo

La importancia de la herencia intelectual de épocas anteriores queda reflejada en la utilización por parte de muchos de los economistas clásicos de los trabajos surgidos unos dos mil años antes en la Grecia clásica. No obstante, la lengua griega no acuñó un vocablo específico para el desempleo debido a que en aquella época eran otros los problemas que acuciaban a la clase política, como los relacionados con la esclavitud y la expansión imperialista. Ya en la Grecia clásica, Demócrito (460 a. C.-370 a. C.) destacaba el valor intrínseco y la dignidad del trabajo al señalar que “la fatiga es más dulce que la ociosidad para el hombre que gana para sí aquello por lo que se afana o para aquel que sabe que podrá utilizarlo”¹.

La gran depresión agrícola acaecida en aquella época llevó a muchos pequeños propietarios y trabajadores del campo a endeudarse e incluso a ser amenazados con la pérdida de la tierra o libertad cuando no podían hacer frente a sus obligaciones financieras debido al alto interés existente. Por este motivo, el legislador y político ateniense Solón (638-559 a. C.), considerado como uno de los siete sabios de Grecia, auspició en los primeros años del siglo VI antes de Cristo unas reformas a favor de los trabajadores no poseedores de tierra y pequeños propietarios al prohibir los préstamos llevados a cabo sobre la libertad del deudor.

Tuvieron que transcurrir muchos siglos para que empezara a hacerse patente la necesidad de abordar el por aquel entonces incipiente problema de la falta de ocupación y trabajo. Así, en la obra de Alberto Magno se introduce en el siglo XIII la necesidad de incorporar el factor trabajo, medido en horas de trabajo, como elemento clave en la valoración de la producción.

Durante los siglos XVI a XVIII, los mercantilistas se preocuparon por la población, la ayuda a los pobres y el desempleo, refiriéndose este último a la ociosidad voluntaria y no a la involuntaria. Los escritos de los mercantilistas trataban de la indolencia de los individuos. Así, Gerard de Malynes (1586-1641) consideraba “la ociosidad como la raíz de todos los males” y Thomas Mun (1571-1641) llegó a afirmar que, “debido a la lasciva ociosidad grandes

¹ H. W. Spiegel, *The Growth of Economic Thought*, 1971. Se ha utilizado la traducción española de la 2ª edición de Soler, Madrid, Omega, 1987, p. 28.

cantidades de personas de nuestro país, engañan, vagabundean, roban, son ahorcadas, mendigan, van dando tumbos, desfallecen y perecen”².

De manera análoga a lo que postulaban otros autores mercantilistas, Thomas Mun estaba a favor de la teoría de los salarios de subsistencia, ya que consideraba que el salario estaba determinado por el consumo necesario para que la clase trabajadora pudiese sobrevivir. Así, cuando la subsistencia se hacía más costosa, los salarios tenían que incrementarse para así poder garantizar el nivel de subsistencia de los trabajadores.

El siglo XVII asiste al surgimiento de los primeros métodos cuantitativos que tratan de abordar estos problemas y aportar soluciones. Entre el elenco de aportaciones de la época deben destacarse las de Sir William Petty (1623-1687) que defendió la idea de la tierra y el trabajo como fuentes de valor económico. En este sentido, señalaba en 1662 en su obra *Tratado sobre las Tasas y Contribuciones* que “la tierra es la madre de la riqueza, de la misma manera que el trabajo es el padre y principio activo de la misma”.

En este sentido, Petty sostenía que “los salarios deben estar regulados y quedar por debajo de un techo instituido, de forma que no proporcionen más de lo necesario para la subsistencia. Si fuesen mayores, el trabajador respondería reduciendo proporcionalmente el tiempo de trabajo o el esfuerzo”³.

Al afirmar que el incremento de la población de una nación aumentaría su riqueza en mayor proporción, Petty puso los cimientos para que con posterioridad, otros autores como Josiah Child (1690), John Law (1720) o Josiah Tucker (1750) abundaran en estas ideas auspiciadas por el mercantilismo de la época. Entre ellos, destacamos a Sir Josiah Child (1630-1699), quien aportó algunas ideas liberales en la doctrina del pensamiento económico mercantilista. Entre otras, se opuso a las leyes que obligaban a trabajar como aprendiz o incluso limitaban el número de aprendices, enfrentándose a aquellos que defendían las leyes que restringían el número de trabajadores o que prohibían que un tejedor fuese a la vez batanero, alforzador, tintorero, etc., y a aquellos que estaban a favor de que se restringieran los salarios. En su *Nuevo Discurso sobre el Comercio*, Child consideraba, al igual que Hobbes (1588-1679), que los individuos son, por naturaleza, distintos unos de otros y que, por lo tanto, no debía dirigirse su futuro laboral con tantas rigideces, abogando por la introducción de medidas de flexibilización en el mercado de trabajo.

Child consideraba que la riqueza de una ciudad o de una nación quedaba constituida por la cantidad de sus habitantes. En consecuencia, no encontraba inconvenientes a los salarios altos ya que sostenía que éstos contribuyen a la prosperidad del país, debido a que eran causa de un aumento de la población. Por otra parte, creía fervientemente en la supresión de la mendicidad y cualquier otra figura que manifestara ociosidad. Por ello estaba a favor de la creación de una autoridad que metiera a los pobres en hospicios o los deportara a las colonias de ultramar con el fin de que no se asociaran. Para el considerado como el primer gran economista teórico, Richard Cantillon (1680-1734) el trabajo de un labrador valía menos que el de un artesano, debido a que estos últimos tenían que soportar unos gastos de formación durante varios años. Afirmaba que, “el trabajo será necesariamente caro, en proporción al tiempo que se pierda en aprenderlo, y al gasto y al riesgo preciso para

² *Ibíd.*, p. 184.

³ *Ibíd.*, p. 160.

perfeccionarse en él. El número de labradores, artesanos y otros, que ganan su vida trabajando, debe guardar relación con el empleo y la necesidad que de ellos se tiene en los burgos y en las ciudades”⁴.

Respecto al precio o valor intrínseco de una cosa, Cantillon sostenía en su *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*⁵ (1755) que “es la medida de la cantidad de tierra y de trabajo que intervienen en su producción, teniendo en cuenta la fertilidad o producto de la tierra, y la calidad del trabajo. No obstante, muchas cosas no se venden en el mercado conforme a ese valor: ello depende del humor y la fantasía de los hombres y del consumo que de tales productos se hace”. A mediados del siglo XVIII surge en Francia un grupo de intelectuales, entre los que sobresale entre otros Quesnay, que establecen la existencia de un “orden natural” en la Economía. Los fisiócratas pensaban que los campesinos eran la única clase económica que era productiva. Entre ellos, François Quesnay (1694-1774) señalaba que el secreto de una sociedad estaba en que todos los individuos trabajaran para los demás creyendo que trabajaban para sí mismos. Al igual que John Locke (1632-1704) sostenía que el trabajo suponía el origen de la propiedad; pero además, Quesnay creía que la posesión de la propiedad inducía al individuo a trabajar. La explicación dada por Locke era que, al igual que el cuerpo humano es propiedad de cada individuo, también le pertenece el trabajo de su cuerpo y de sus manos. De esta manera, para Locke el trabajo suponía el origen de la propiedad y el valor que tenían las cosas.

La escuela fisiocrática supuso el abandono de las ideas mercantilistas y fue una gran defensora del liberalismo económico. Con posterioridad, el filósofo, historiador y economista escocés David Hume (1711-1776) profundizó en estas ideas en su *Tratado de la Naturaleza Humana*, afirmando que “no hay en la mente humana ningún anhelo o deseo más constante e invariable que el de ejercicio u ocupación y es este deseo, según parece, la base de la mayoría de nuestras pasiones y proyectos”⁶. Asimismo, también señalaba que “todo se compra en el mundo mediante el trabajo y son nuestras pasiones las únicas causas de éste”. De esta manera, Hume consideraba el trabajo como una actividad que hace que el individuo esté ocupado y además le permite obtener unos ingresos con los que pueden satisfacer sus placeres.

En los *Principios de Economía Política* de Sir James Steuart (1712-1780) se distinguen en el precio dos elementos: el valor real de la mercancía y el beneficio sobre la enajenación. Define el valor real de una cosa como los gastos del trabajador durante el tiempo medio de trabajo necesario para su elaboración más el valor de las materias primas necesarias, las cuales también incluyen los gastos del trabajador que las ha producido. Por tanto, que el precio de una mercancía no puede ser menor que el valor real y el beneficio depende de otras circunstancias como las variaciones de la oferta y demanda⁷.

Como forma de responder a las ideas del mercantilismo anterior se sientan las bases de la denominada Escuela Clásica. Los economistas clásicos

⁴ *Ibid.*, p. 26.

⁵ Su *Essai sur la Nature du Commerce en Général* fue publicado veinte años después de su muerte, siendo Mirabeau quien le atribuyó la obra a Cantillon. Autores como Jevons la consideraron como la recopilación de pensamiento económico más completa antes de Adam Smith.

⁶ D. Hume, *Tratado de la Naturaleza Humana*, Madrid, Editora Nacional, 1981.

⁷ J. Steuart, *An Inquiry into the Principles of Political Economy*, London, A. Millar & T. Cadell, 1767.

suponían que la economía tendía de manera natural hacia el pleno empleo. En sus aportaciones sostenían que el desempleo es voluntario y que los individuos no consiguen un empleo porque quieren un salario demasiado elevado. De esta manera, consideran que si el individuo se hubiera conformado con un salario inferior habría encontrado un puesto de trabajo. En definitiva, sostienen que el desempleo es un problema temporal que termina desapareciendo mediante las fuerzas del mercado y sobre todo debido a la flexibilidad de los salarios.

Entre los economistas clásicos sobresale el que ha sido denominado fundador de la economía política, Adam Smith (1723-1790), quien en su obra *An inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations* (1776) dividía la población activa en dos categorías en base a una mayor probabilidad de promover el avance de la producción futura y hacer más rica la sociedad del mañana. Así, la renta per cápita nacional venía dada por la productividad del trabajo y la proporción del trabajo productivo respecto al improductivo. Respecto a la productividad del trabajo lo relacionaba con la división del trabajo al que atribuye efectos favorables por incrementarse la habilidad y destreza del trabajador y ahorrarse tiempo al no tener que pasar de un trabajo a otro. Respecto a las invenciones tecnológicas, éstas pueden provenir del trabajo especializado, las cuales facilitan y reducen el trabajo. A diferencia de lo que señalaba Platón en su *República*, la división del trabajo propuesta por Smith no proviene de una desigualdad de nacimiento entre los hombres.

De este modo, Smith señalaba que “la propia disposición al intercambio, a través de la que obtenemos la mayoría de los bienes que necesitamos, es la que origina la división del trabajo”⁸ y que “el desarrollo de esta división se halla siempre limitada por la extensión de aquella capacidad, es decir, por la extensión del mercado”⁹.

Por otra parte, Smith distinguía dos tipos de empleos: productivos e improductivos, en función de si proporcionaban o no el importe de sus propios ingresos, respectivamente. Así, sostenía que los empleos productivos eran aquellos que añaden valor al objeto en el que se emplea y reproducen su renta. Señalaba que “por lo general, el trabajo de la manufactura añade, al valor de los materiales sobre los que trabaja, el de su propio mantenimiento y el beneficio de su patrono” y además, “aunque el patrón adelante los salarios a los trabajadores, en realidad estos no le cuestan nada, ya que el valor de tales salarios se repone junto con el beneficio en el mayor valor del objeto trabajado”. Consideraba empleos productivos aquellos en los que la mano de obra trabajaba con bienes de capital para obtener bienes materiales.

De este modo, se excluían de los empleos productivos prácticamente todas las actividades de servicios, ya que a su juicio no eran susceptibles de dar productos tangibles o excedentes que se pudieran reinvertir, encontrándose entre ellos los sirvientes domésticos, los funcionarios del gobierno, el personal militar del ejército y armada y “algunas de las profesiones más graves importantes y reconocidas, como algunas otras más frívolas: sacerdotes, abogados, médicos, hombres de letras, cantantes de ópera, bailarines, actores, músicos, bufones, etc.”. Según Smith, “cualquier hombre se hará rico

⁸ A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776. Se ha utilizado la traducción española de Campbell y Skinner, Barcelona, Ediciones Oikos-tau, 1988, Libro I, Capítulo II, p. 97.

⁹ *Ibíd.*, Libro I, Capítulo III, p. 100.

empleando una multitud de manufactureros y pobre si mantiene una multitud de sirvientes. No obstante, el trabajo de los últimos tiene su valor y merece una recompensa como la de los primeros”¹⁰.

Asimismo, considera que “el trabajo en la manufactura se incorpora y realiza en algún objeto concreto o mercancía vendible, que dura algún tiempo tras la finalización del trabajo. En cierta forma es como una cantidad de trabajo almacenada y conservada para su empleo cuando se necesite en alguna otra ocasión. Posteriormente este objeto, o lo que es lo mismo, el precio de tal objeto, puede poner en funcionamiento una cantidad de trabajo igual a la que originariamente lo produjo.

Por el contrario, el trabajo del sirviente no se incorpora ni realiza en ninguna mercancía vendible u objeto específico. Sus servicios perecen, por lo general, en el mismo momento de su ejecución, y raramente dejan tras ellos una huella o valor algunos por los que se pueda conseguir, posteriormente, una misma cantidad de servicios”¹¹.

De esta manera utiliza el término improductivo como un apelativo humillante en la siguiente frase “los diferentes grupos que aparentemente contribuyen a la producción anual de la tierra y el trabajo del campo, se dividen según esta escuela en tres clases. La primera es la clase de los propietarios, la segunda la de los cultivadores, agricultores y trabajadores del campo, a quienes honran con la denominación peculiar de clase productiva. La tercera es la clase de los artesanos, fabricantes y comerciantes, a quienes degradan con el apelativo humillante de clase improductiva o estéril”¹².

Realmente, algunas de estas ideas no eran del todo nuevas. En efecto, la idea de la existencia de un tipo de trabajo no productivo provenía de los fisiócratas que pensaban que la agricultura era la única actividad económica “productiva”, generadora de excedente.

Por otra parte, consideraba que “la proporción entre el capital y el ingreso regula, en todas partes, la proporción entre laboriosidad y ociosidad. Donde domina el capital, la actividad prevalece; donde lo hace el ingreso, la pereza predomina. Por tanto, cualquier incremento o disminución del capital tiende a incrementar o disminuir la cantidad real de trabajo, el número de trabajadores productivos y, consecuentemente, el valor de cambio del producto anual de la tierra y el trabajo del país, es decir, la riqueza real y el ingreso de todos sus habitantes”¹³.

Para Smith el precio real de una determinada cosa venía dado por el trabajo y esfuerzo necesarios para obtenerla. Por tanto, el trabajo fue la primera moneda de cambio para la compra. Sin embargo, establece que “aunque el trabajo sea la medida real del valor en cambio de todas las mercancías, no es con este con lo que se estima habitualmente el valor. A menudo es difícil precisar la proporción entre dos cantidades distintas de trabajo. El tiempo utilizado en dos clases diferentes de trabajo no siempre determinará por sí solo esta proporción. Los distintos grados de penosidad soportados y de la habilidad utilizada también deben ser tendidos en cuenta. Puede haber más trabajo en una hora de trabajo duro que en dos horas de una ocupación sencilla; o en la

¹⁰ *Ibid.*, Libro II, Capítulo III, pp. 387-388.

¹¹ *Ibid.*, Libro II, Capítulo III, p. 387.

¹² *Ibid.*, Libro IV, Capítulo IX, párrafo 5, pp. 701-702.

¹³ *Ibid.*, Libro II, Capítulo III, p. 393.

dedicación de una hora a un oficio que cuesta diez años en aprender, que en un mes de trabajo en un empleo ordinario.

Pero no es fácil encontrar una medida exacta de las penalidades o de la habilidad. Al intercambiar el producto de distintas clases, generalmente se prevé un margen para ambas. Sin embargo, no se equilibra de forma exacta, sino con el regateo y negociación en el mercado, llegando a una grosera igualdad que, sin ser exacta, es suficiente para llevar a cabo los negocios de la vida corriente”¹⁴.

Adam Smith interpreta el trabajo algunas veces como *trabajo exigido* y otras como *trabajo gastado* o coste del trabajo. El progreso de la sociedad hace a Smith reconocer que el trabajo deja de ser el único determinante del valor y que el precio de las mercancías incluye la retribución del trabajo, tierra y capital necesarios para producirlas. Así la teoría del valor-trabajo se transforma en una teoría del coste de producción. También, consideraba que la fuerza de trabajo es heterogénea, existiendo individuos más cualificados y, por tanto, más productivos que otros, a los que les correspondería un mayor salario.

Para Smith las desigualdades existentes en los salarios estaban probablemente influenciadas por diversos factores como lo grato o ingrato de los empleos, la facilidad o dificultad y el mayor o menor coste del aprendizaje, la continuidad o la eventualidad del trabajo, la mayor o menor responsabilidad necesaria para ejercerlo y la probabilidad o incertidumbre del éxito¹⁵.

Otro factor que afecta al salario consiste en la fuerza negociadora de los empleadores y empleados. Siguiendo estos principios, considera que dicho poder negociador se inclina a menudo a favor de los empleadores, al destacar que “los patronos, al ser menos en número, pueden unirse fácilmente, y además la ley lo autoriza, o al menos no lo prohíbe, mientras que prohíbe las uniones de los trabajadores”.

En este sentido, sostiene que “los patronos están siempre y en todas partes en una especie de acuerdo tácito, pero constante y uniforme, para no elevar los salarios por encima de su nivel actual. La violación de dicho acuerdo es, en todas partes, impopular, y somete a quien así procede al reproche de sus vecinos e iguales. De hecho, oímos poco de estas uniones porque es lo normal, incluso se puede decir que es el estado natural de cosas de las que nunca se oye hablar. Los patronos constituyen, a veces, incluso uniones específicas para reducir los salarios por debajo de aquel nivel. Estos acuerdos se llevan a cabo siempre con el más absoluto silencio y secreto hasta que se ejecutan, y nunca se hacen públicos cuando los trabajadores se someten, como a veces ocurre, sin resistencia. No obstante, estas uniones se encuentran a menudo frente a uniones defensivas de los trabajadores, quienes en ocasiones, sin existir siquiera una provocación de este tipo, se unen para elevar los salarios”¹⁶.

Las razones de los trabajadores para incrementar sus salarios son el alto precio de los bienes de subsistencia y los grandes beneficios que los patronos obtienen de su trabajo. En este sentido, señalaba que la existencia de una demanda creciente de mano de obra neutralizaría el poder de los patronos para abusar de los trabajadores desorganizados.

¹⁴ *Ibíd.*, Libro I, Capítulo V, párrafo 4, pp. 116-117.

¹⁵ *Ibíd.*, Libro I, Capítulo X, pp. 180-181.

¹⁶ *Ibíd.*, Libro I, Capítulo VIII, pp. 149-150.

Sostenía que aunque los trabajadores y patronos pueden confabularse para elevar o disminuir los salarios, respectivamente, los patronos gozan de superioridad. No obstante, “existe una cierta tasa por debajo de la cual es imposible reducir por mucho tiempo los salarios corrientes, incluso de los tipos de trabajo menos cualificados”¹⁷. Un incremento en la demanda de trabajo puede aumentar los salarios por encima de su nivel de subsistencia, pero teniendo en cuenta el fondo destinado al pago de los salarios compuesto por el sobrante de renta y capital.

Por tanto, Smith consideraba que unos salarios más elevados mejorarían la posición económica de los trabajadores e influirían positivamente en el incremento de la población. No obstante, aunque estaba a favor de los salarios altos discrepaba con los precios altos debido a que, a diferencia de los fisiócratas, asociaba éstos con la escasez y la miseria. En este sentido, consideraba que las variaciones en el precio del trabajo podían estar relacionadas negativamente con las variaciones del precio de las provisiones. Además, señalaba que los salarios estaban fuertemente influenciados por las circunstancias generales de la economía.

Consecuentemente, cuando la economía está en expansión, los salarios crecerán; cuando la economía está en declive, los salarios disminuirán y, por último, cuando la economía está estacionaria, los salarios permanecerán estables. También desarrolló el principio de las ventajas iguales mediante el cual, bajo condiciones de perfecta movilidad, las ventajas e inconvenientes de los diferentes tipos de trabajo tienden a igualarse. Este principio se aplicaba únicamente para el empleo principal de cada individuo y no se cumplía en caso del pluriempleo.

Smith hizo patente su desconfianza hacia los gobiernos al establecer el principio de la “mano invisible del mercado”, en el que consideraba que, cuando los individuos tratan de satisfacer sus propios intereses, son guiados por una mano invisible que hace posible el bienestar de la sociedad. En este sentido, rechazaba el subsidio por parte del gobierno a los pobres ya que las *Leyes de Pobres* exigían como condición para recibir la ayuda que el individuo residiera en una parroquia concreta, con lo que se restringía la movilidad de la mano de obra y con ello se reducía la tasa de crecimiento económico¹⁸.

Las críticas a las *Poor Laws* no fueron exclusivas de Adam Smith. Thomas Robert Malthus (1766-1834) sostenía en su libro *An Essay on the Principle of Population* (1798) que la población tendía a crecer más rápidamente que los medios de subsistencia. En este trabajo también se criticaban las Leyes de pobres por considerar que lo único que conseguían era crear más pobres y no más riqueza. Así, consideraba que “las *poor laws* inglesas tienden a empeorar la situación general de los pobres. En primer lugar, tienden evidentemente a aumentar la población sin incrementar las subsistencias. Los pobres pueden casarse, aunque las probabilidades de poder mantener a su familia con independencia sean escasas o nulas. Puede decirse que estas leyes, en cierta medida, crean a los pobres que luego mantienen, y como las provisiones del país deben, como consecuencia del aumento de población, distribuirse en partes más pequeñas para cada uno, resulta evidente que el trabajo de quienes no reciben la ayuda de la beneficencia pública tendrá un poder adquisitivo menor que antes, con lo cual crecerá el número de personas obligadas a

¹⁷ *Ibid.*, Libro I, Capítulo VIII.

¹⁸ *Ibid.*, Libro I, Capítulo X, p. 216.

recurrir a esta asistencia”¹⁹. En este mismo sentido, señalaba que “afortunadamente para Inglaterra, el espíritu de independencia permanece vivo entre los campesinos. Las *poor-laws* están decididamente calculadas para matar este espíritu”.

En sus *Principios de Economía Política*, Malthus incide en el análisis del trabajo productivo y su estrecha relación con el concepto de riqueza. Así, “el problema del trabajo productivo está íntimamente relacionado con la definición de riqueza”²⁰.

Aunque en un primer momento, los economistas limitaban la riqueza a los productos del suelo, y por tanto, el trabajo productivo era aquel que únicamente se empleaba en la tierra, Adam Smith consideró como riqueza a todos los objetos materiales útiles al hombre y, por tanto, consideraba como trabajo productivo aquel que se manifestaba en la producción o en el aumento del valor de dichos objetos materiales.

Con el fin de evitar menospreciar los distintos trabajos que se catalogan bajo la denominación de improductivos, Malthus incidía en que era más adecuado denominar al trabajo improductivo como el de servicios personales.

De esta manera, señala que “el trabajo puede dividirse en dos clases: trabajo productivo y servicios personales; entendiéndose por trabajo productivo el que es productor de riqueza material de modo tan directo que puede calcularse en la cantidad o valor del objeto producido, objeto éste que puede transferirse sin la presencia del productor; y entendiéndose por servicios personales esa clase de trabajo o laboriosidad que, no obstante los utilísimos e importantes que puedan ser algunos de ellos, y no obstante que pueda conducir indirectamente a la producción y defensa de la riqueza material, no se manifiesta en ningún objeto que pueda valorarse y transferirse sin la presencia de la persona que ejecuta dicho servicio, y, por consiguiente, no se le puede hacer entrar en un cálculo de la riqueza nacional”²¹.

Respecto a los servicios personales, los considera eficaces “como estimuladores de la producción de los objetos materiales que han de cambiarse por ellos, y como creadores de una demanda proporcional, a los pagos recibidos”²². Por tanto, aunque los servicios personales son un estímulo a la producción de riqueza, no la crean directamente.

En cuanto al valor de cambio de una mercancía, considerado éste como la relación de cambio que existe entre un objeto y otro u otros, Malthus sostiene que el trabajo empleado en una mercancía es la causa del valor de ésta, pero no es una medida de su valor en cambio.

La argumentación viene recogida en las siguientes frases: “la cantidad de trabajo realmente empleado en la producción de mercancías no responde a ninguna de las dos características principales de una medida de valor. No mide, como el dinero, el tipo a que se cambian entre sí las mercancías en el mismo momento y lugar, ni mide todas las dificultades que se han de vencer o el sacrificio que se ha de realizar para obtener mercancías en el mismo o diferentes momentos y en distintos países, ni tampoco nos permite decir

¹⁹ T. R. Malthus, *An Essay on the Principle of Population*, 1798. Se ha utilizado la traducción española de la 1ª edición, Madrid, Alianza Editorial, 1966, pp. 95-96.

²⁰ T. R. Malthus, *Principles of Political Economy*, 1820. Se ha utilizado la traducción española de la 1ª edición, México, Fondo de Cultura Económica, 1946, p. 30.

²¹ *Ibid.*, p. 30.

²² *Ibid.*, p. 38.

cuándo 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”²³ y “la cantidad de trabajo que la mercancía puede comprar o, lo que viene a ser lo mismo, la cantidad de valor en trabajo que la gente dará para obtenerla, será una medida muy exacta de su valor relativo en cambio”²⁴.

No obstante, Malthus sostenía que las aportaciones de Adam Smith sobre el precio real y nominal de las mercancías podían causar cierta confusión debido a que, a veces, utilizaba la medición del valor de una mercancía mediante la cantidad de trabajo que ha costado su producción, y otras mediante la cantidad de trabajo por el que podría cambiarse.

Aunque utiliza ambas medidas, esta última parece ser la más utilizada. Por otra parte, la remuneración que se concede al obrero por sus esfuerzos es denominado salario del trabajo.

En este sentido, realiza una distinción entre salario nominal y salario real. Así, mientras el salario nominal consiste en la remuneración monetaria del trabajador mediante dinero, el salario real del trabajo viene referenciado a los artículos de primera necesidad, útiles y de lujo, que el individuo puede comprar mediante el salario en dinero. Por tanto, Malthus considera adecuada la frase de Adam Smith en la que establece que “el precio en dinero del trabajo está directamente regulado por dos circunstancias, la demanda de trabajo y el precio de los artículos de primera necesidad y útiles para la vida”²⁵.

En relación con el precio natural de trabajo, sostiene que la definición dada por Ricardo no es adecuada, y ofrecía una definición para el precio natural de trabajo como “aquel que, en circunstancias reales de la sociedad, se precisa para producir una oferta media de trabajadores, suficiente para hacer frente a la demanda efectiva” y para el precio de mercado como “el precio real que en él se obtiene, y que, debido a causas temporales, algunas veces se halla por encima y otras por debajo de lo que se precisa para abastecer esa demanda”²⁶. Por tanto, considera que la situación de los trabajadores depende del ritmo en que aumentan los fondos de mantenimiento del trabajo y la demanda de éste, así como de las costumbres de los individuos respecto a los alimentos, vestido y vivienda.

Por otro lado, David Ricardo (1772-1823) sostenía, en sus *Principles of Political Economy and Taxation*, que el precio establecido por el mercado de trabajo venía dado a través de la teoría de oferta y demanda. No obstante, aunque el precio podía desviarse del salario natural de subsistencia definido como “aquel precio necesario para que los trabajadores, en promedio, subsistan y perpetúen su raza, sin incremento ni disminución”²⁷, la *Ley del Bronce de los Salarios* consideraba que el salario medio se limitaba a la cantidad indispensable, teniendo en cuenta las costumbres de la nación, para que el individuo viva y se reproduzca.

De hecho, aunque el salario natural podía desviarse del salario de subsistencia, éste volvía a dicho nivel de subsistencia, impidiendo a los

²³ *Ibid.*, p. 78.

²⁴ *Ibid.*, p. 79.

²⁵ Citado por Thomas Robert Malthus, en *Principles of Political Economy*, 1820. Se ha utilizado la traducción española de la 1ª edición, México, Fondo de Cultura Económica, 1946, Capítulo 4, Sección 1, p. 185.

²⁶ *Ibid.*, p. 188.

²⁷ D. Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, 1817. Se ha utilizado la traducción española de Nuez y Braun, Madrid, Ediciones Pirámide, 2003, p. 85.

trabajadores mejorar sus condiciones de vida en la sociedad capitalista. Por este motivo, Ferdinand Lasalle (1825-1864) propuso la formación de asociaciones y cooperativas de trabajadores, mediante la ayuda y supervisión del Estado. Promovió la formación de un partido obrero y fundó la Asociación General de Trabajadores Alemanes (Allgemeiner Deutscher Arbeiterverein). El modelo de Estado de Lasalle estaba basado en el sufragio universal ya que pensaba que era un medio para conseguir la liberación de los trabajadores de las limitaciones legales impuestas a la acción colectiva.

El valor de una mercancía es considerado por Ricardo como la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción y no la mayor o menor remuneración que se ha pagado por dicho trabajo.

No obstante, también incidía en la dificultad de comparar duraciones idénticas de trabajo en empleos distintos. Más tarde, Robert Torrens (1780-1864) criticó en su *Ensayo sobre la Producción de Riqueza* la teoría del valor-trabajo de Ricardo. Consideró el valor como una simple relación entre las cosas, es decir, una relación entre las cantidades de capital invertidas en su producción y no, como se había considerado, entre las cantidades de trabajo incorporado.

Otro de los fundadores de la escuela clásica de pensamiento económico, junto a Adam Smith, Thomas Robert Malthus y David Ricardo, fue Jean Baptiste Say (1767-1832), quien en el *Traité d'Économie Politique* se refiere al trabajo como “a la acción continua dedicada a llevar a cabo una de las operaciones de la industria, o sólo una parte de dichas operaciones”²⁸.

Eso le lleva a considerar tres tipos de industrias: la industria agrícola, que se limita a la recogida de los objetos de la naturaleza; la industria manufacturera, que separa, mezcla o da forma a los productos de la naturaleza para adaptarlos a las necesidades de los individuos; y finalmente la industria comercial, que pone los productos al alcance de los consumidores. De este modo, establece que “los objetos que la naturaleza no brinda ya preparados para satisfacer nuestras necesidades pueden ser adecuados por nuestra industria”²⁹.

Asimismo, sostiene que todo el trabajo es productivo ya que considera que “cualquiera que sea la operación a la que el trabajo se aplica, éste resulta productivo, pues concurre a la creación de un producto. Así pues, el trabajo del sabio que hace experiencias y las consigna en libros es productivo; el trabajo del empresario, aunque no ponga inmediatamente manos a la obra, es productivo; en fin, el trabajo del peón, desde el jornalero que labra la tierra hasta el marinero que maneja un barco, es también productivo”³⁰.

La argumentación que da a este aspecto viene dada por la incomprensión de que un individuo se dedique a un trabajo que no sea productivo, o lo que es lo mismo, que no participe en los productos de algunas de las tres industrias consideradas. Asimismo, al considerar el trabajo como un esfuerzo para el individuo, sugiere que si el esfuerzo no es retribuido mediante alguna compensación, con algún beneficio para éste, estaría cometiendo una extravagancia.

²⁸ J. B. Say, *Traité d'Économie Politique*, 1841. Se ha utilizado la traducción española de la 1ª edición, México, Fondo de Cultura Económica, 2001, p. 72.

²⁹ *Ibid.*, p. 48.

³⁰ *Ibid.*, p. 72.

De esta manera, considera que todas las industrias proporcionan una utilidad a las cosas que no la poseen o incrementan la utilidad de las cosas que la poseen. También, señalan que “el valor que los seres humanos atribuyen a las cosas tiene su primer fundamento en el uso que pueden darles”³¹ y que la utilidad viene dada por la facultad que poseen algunas cosas de satisfacer las necesidades de los individuos. En este sentido, sostiene que “todo hombre puede valerse de los agentes que le brinda la naturaleza para dar utilidad a las cosas”³².

Asimismo, incidía en que los economistas del siglo XVIII cayeron en graves errores al considerar como productiva únicamente a la industria que provee nuevas materias, como es la industria del agricultor, del pescador, del minero. En este aspecto, Say argumentaba que “no prestaban atención al hecho de que esas materias no son riquezas más que a causa de su valor, pues materia sin valor no es riqueza; prueba de ello son el agua, las piedras, el polvo. Ahora bien, si únicamente el valor de la materia es lo que hace la riqueza, no es en modo alguno necesario sacar nuevas materias del seno de la tierra para crear nuevas riquezas; basta con dar un nuevo valor a las materias que ya se tienen, como cuando se transforma lana en paño”.

No obstante, los economistas replicaban que el valor adicional que el manufacturero o sus obreros incorporan al producto queda compensado con el valor que el manufacturero consume durante su fabricación. Además, consideraban que la competencia entre los manufactureros les impide elevar el precio por encima de lo que necesitan para su propio consumo, y que por tanto, de su trabajo no resulta ningún incremento de riquezas para la sociedad ya que sus necesidades destruyen lo que su trabajo produce.

Say resalta el esfuerzo realizado por Smith en la explicación de la abundancia de productos en los pueblos civilizados en comparación con la escasez existente en las naciones poco desarrolladas, pese a la multitud de desempleados y trabajadores improductivos.

De esta manera, Smith buscó en la división del trabajo la fuente de dicha abundancia. También, consideraba que la riqueza no es más que trabajo acumulado y que el trabajo es la única medida de la riqueza o de los valores producidos.

Estas ideas son opuestas con las de los economistas del siglo XVIII, que sostenían que el trabajo no producía ningún valor sin consumir un valor equivalente y que, por lo tanto, no produce ningún excedente, ningún producto neto, y que únicamente la tierra era la única que podía originar un producto neto debido a que ofrecía gratuitamente un valor.

De las tres industrias comentadas en un párrafo anterior, consideraba que la agrícola era la que admitía menos división en el trabajo. En este sentido argumenta que “un gran número de cultivadores no podrían reunirse en un mismo lugar para participar juntos en la fabricación de un mismo producto. La tierra que solicitan se encuentra en todo el globo, y los obliga a mantenerse a grandes distancias unos de otros. Además, el agricultor no acepta la continuidad de una misma operación. Un mismo hombre no podría arar todo el año en tanto que otro cosechara constantemente. En fin, es raro que alguien se pueda dedicar a un mismo cultivo en toda la extensión de su terreno y repetirlo en varios años consecutivos; la tierra no lo soportaría, y si el cultivo fuera

³¹ *Ibíd.*, p. 46.

³² *Ibíd.*, p. 49.

uniforme en toda una propiedad, las labores que se dedicarían a las tierras y las cosechas caerían en la mismas épocas, en tanto que en otros periodos los obreros permanecerían ociosos”³³.

En cuanto a la división del trabajo en las industrias que se llevan a cabo en talleres requiere de grandes capitales, al tener que poseer varios instrumentos y máquinas para realizar el trabajo. Este es el motivo por el que, a menudo en los países pobres, el mismo trabajador inicia y termina todas las operaciones que exigen un mismo producto, a falta de capital suficiente para separar bien las ocupaciones.

Como inconvenientes de la división del trabajo consideraba que “un hombre que durante toda su vida no hace más que una misma operación logra sin duda alguna ejecutarla mejor y más rápido que cualquier otro; pero al mismo tiempo se vuelve menos capaz de cualquier otra ocupación, ya sea física o moral; sus demás facultades se apagan y de ello resulta una degeneración en el hombre considerado en forma individual”³⁴.

Este inconveniente es más grave para los obreros debido a que “en la clase de los obreros, esta incapacidad para más de un empleo vuelve más dura, más fastidiosa y menos lucrativa su condición. Tienen menos facilidad para reclamar una parte equitativa del valor total del producto. El obrero que domina íntegramente un oficio puede ir a todas partes a ejercer su industria y encontrar medios para subsistir; el otro no es más que un accesorio que, separado de sus compañeros, ya no tiene capacidad ni independencia, y se encuentra obligado a aceptar la ley que se considera adecuado imponerle”³⁵. Una vía para solucionar el problema de la división del trabajo viene dada mediante la educación de los individuos.

Por otra parte señalan que “las causas que limitan la cantidad de servicios industriales puestos en circulación en cada tipo puede clasificarse en una de estas tres categorías: en donde los trabajos de esta industria conllevan peligros, o simplemente disgustos; o bien no ofrecen una ocupación constante; o bien exigen un talento, una habilidad, que no son comunes”³⁶. De esta manera, todas estas causas tienden a disminuir la cantidad de trabajo que los individuos ponen en circulación respecto a lo que las industrias necesitan y, por consiguiente, a aumentar la tasa natural de sus beneficios.

Say considera que el trabajo que no es constante en el tiempo debe ser mejor pagado, mediante la argumentación recogida en la siguiente frase, “todo trabajo que no es constante es necesariamente mejor pagado; pues se requiere pagarlo tanto por el tiempo en que está en ejercicio, como por el tiempo que espera que se le necesite”³⁷.

Asimismo, sostiene que, cuando para ejercer una industria, se necesite una habilidad que únicamente pueda ser conseguida mediante un estudio costoso y de larga duración, ese estudio no podría llevarse a cabo sin que se le dedique cada año algunos anticipos; constituyendo la totalidad de esos anticipos un capital acumulado. Por tanto, el sueldo resultante del trabajo debe incluir el interés de los anticipos que exigió dicho estudio; teniendo en cuenta que este

³³ *Ibid.*, Capítulo 8, p. 83.

³⁴ *Ibid.*, p. 84.

³⁵ *Ibid.*, p. 85.

³⁶ *Ibid.*, pp. 320-321.

³⁷ *Ibid.*, p. 322.

interés es superior al habitual, debido a que el capital se invierte en un fondo perdido que únicamente subsiste durante la vida del individuo.

Entre los autores de los siglos XVIII y XIX cabe mencionar a Robert Owen (1771-1858) por ser uno de los primeros en promover la inversión en capital humano. Owen tomó unas medidas hasta la fecha no utilizadas con resultados positivos en su factoría de New Lanark al restringir el trabajo de los niños y dedicar un cuidado especial a su educación. Asimismo, elevó los salarios, acortó los horarios, mejoró el alojamiento y las condiciones sanitarias, perfeccionó los servicios de los almacenes de la compañía y tomó otras muchas medidas para mejorar la vida de la comunidad. Fue uno de los líderes del asociacionismo obrero y de los movimientos cooperativos.

Señaló la necesidad de reformas educativas y de crear unas circunstancias favorables para sacar lo mejor de cada hombre. También se inclinaba por la reorganización de la sociedad mediante la formación de cooperativas voluntarias de productores, que debían ir unidas a una reforma monetaria que terminaría con el dinero limitado por un patrón metálico y que lo reemplazaría por una moneda que representara unidades de tiempo de trabajo, que fuera emitida libremente según la producción de mercancías. Esta reforma dejaría libres a las fuerzas de la producción y pondrían fin al desempleo y a las depresiones.

Por otra parte, James Mill (1773-1836), padre de John Stuart Mill, en su teoría del valor-trabajo consideró el capital como un “trabajo atesorado”. También, John Ramsey McCulloch (1789-1864) consideró en sus *Principios de Economía Política* al capital como un “trabajo acumulado”³⁸. Este autor también rechazó las *Combination Laws* que prohibían las asociaciones por parte de los trabajadores para conseguir salarios mayores y menores horas de trabajo³⁹.

William Nassau Senior (1790-1864) fue uno de los que promovió la reforma de las leyes relativas a los pobres en 1834, por la que se sustituyó el auxilio interno o en hospicios por el externo y se estableció el principio de la menor deseabilidad, imponiendo a cuantos recibían ayuda unas condiciones de vida menos atractivas que las del trabajador independiente más humilde.

Por otra parte, no estaba de acuerdo con la jornada de diez horas, ya que dicha reducción de dos horas, en la jornada de doce horas a diez horas eliminaba los beneficios del fabricante. No estaba a favor de los sindicatos obreros porque consideraba que el trabajador individual era el mejor juez de sus propios intereses. Apoyó la regulación legislativa respecto el trabajo de los niños pero no de las mujeres adultas a las que les atribuía capacidad de decisión de sus intereses.

Cuando la teoría salarial de la subsistencia quedó parcialmente invalidada comenzó a prestarse una creciente atención, sobre todo a comienzos del siglo XIX, a la demanda de trabajo como principal determinante del nivel salarial. En este aspecto, algunos autores, entre los que se encuentra John Stuart Mill (1806-1873), propugnaron la teoría del fondo de salarios para explicar la demanda de trabajo.

³⁸ J. R. McCulloch, *Principles of Political Economy*, 1825. Se ha utilizado la traducción española de la 1ª edición de M. Sanz y Gómez, Madrid, 1855.

³⁹ Véase J. R. McCulloch, *An Essay on the circumstances which determine the rate of wages and the condition of the working classes*, publicada inicialmente en 1826 y ampliada y revisada en una segunda edición de 1854. Se ha utilizado una edición más reciente, Londres, F. Cass (ed.), 1967.

Consideran que ésta última estaba determinada por un fondo de capital destinado al mantenimiento del trabajo, definida como la cantidad de dinero que los empresarios están dispuestos a pagar para contratar a trabajadores. La teoría parte de la hipótesis de que todos los salarios se pagan gracias a la acumulación, en el pasado, de capital, y que el salario medio se obtiene dividiendo el remanente entre todos los trabajadores.

Los aumentos salariales de algunos trabajadores se traducirán en disminuciones salariales de otros. Sólo se podrá aumentar el salario medio aumentando el fondo de salarios⁴⁰.

Aunque Mill establece que los requisitos de la producción son trabajo, objetos naturales apropiados y capital, considerado este último como una provisión o existencia previamente acumulada de los productos del trabajo anterior, sin embargo, no es fácil determinar el trabajo del que resulta una determinada mercancía. Asimismo, considera la distinción entre trabajo productivo e improductivo. En este sentido advertía que “el trabajo es indispensable para la producción, pero ésta no es siempre su resultado. Hay muchos trabajos, y de los más útiles, que no tienen por objeto la producción. Por ello el trabajo se ha dividido en productivo e improductivo”⁴¹.

Durante toda esta época surgió una gran controversia en la consideración de los trabajos como productivos e improductivos, ya que algunos economistas como Say y M'Culloch utilizaban la palabra improductivo como un calificativo de desprecio y “protestan contra su imposición a cualquier trabajo que pueda considerarse como útil, esto es, como productor de una ganancia o un placer que valga su costo”⁴².

Para Mill, el trabajo productivo era aquel que producía riqueza, y una característica de ésta era el ser susceptible de acumulación. Así, las utilidades fijadas e incorporadas en objetos exteriores consisten en trabajo empleado en comunicar a cosas materiales externas propiedades que las hacen aptas para el servicio de los seres humanos; las utilidades fijadas e incorporadas en seres humanos consisten en el trabajo empleado en conferir a seres humanos cualidades que los hacen útiles para ellos mismos y para los demás, como por ejemplo, en el caso de los maestros, gobernantes, moralistas y clérigos; y por último, las utilidades no fijadas o incorporadas en ningún objeto consisten en la concesión de un servicio, un placer acordado, una incomodidad o un dolor que se evitan, durante más o menos tiempo, pero sin dejar una adquisición permanente en las cualidades mejoradas de cualquier persona o cosa, el trabajo que se emplea en producir directamente una utilidad, no en adaptar alguna otra cosa para que sea útil. En este último grupo se encuentra el trabajo del músico, el actor y el recitador público, entre otros.

Por consiguiente, sostiene que “en este tratado, entiendo por riqueza sólo la llamada riqueza material, y por trabajo productivo sólo aquellas clases de esfuerzo que producen utilidades incorporadas en objetos materiales. Pero al limitarme a este sentido de la palabra, me propongo aprovechar la acepción restringida en toda su extensión, y no negaré el título de productivo al trabajo que no tiene como resultado directo un producto material, siempre que su consecuencia final sea un aumento de productos materiales. Así, el trabajo

⁴⁰ J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, 1848. Se ha utilizado la traducción española de la edición Ashley de 1909, México: Fondo de Cultura Económica, 1943, p. 314.

⁴¹ *Ibid.*, p. 64.

⁴² *Ibid.*, p. 64.

empleado en adquirir habilidad industrial lo clasifico como productivo, no en virtud de la habilidad en sí, sino de los productos manufacturados que crea dicha habilidad, y para cuya creación es esencialmente útil el trabajo de aprender el oficio. El trabajo de los funcionarios del gobierno que dan la protección indispensable para la prosperidad de la industria, debe clasificarse como productor de riqueza material, pues sin él ésta no podría existir con una profusión como la actual. Puede decirse que la productividad de ese trabajo es indirecta o mediata, por oposición a la del labrador y el hilandero, que es inmediata. Todos se asemejan en esto: dejan a la comunidad más rica en productos materiales de lo que la encontraron; aumenta, o tienden a aumentar la riqueza material”⁴³.

Por contra, considera como trabajo improductivo “todo aquel que no termina en una creación de riqueza material; el cual, por muy amplia o felizmente que se practique, no hace a la comunidad, o al mundo en general, más rico en productos materiales, sino más pobre por todo lo que consumen los trabajadores mientras lo realizan. En el lenguaje de la economía política, es improductivo todo trabajo que termina en un goce inmediato, sin ningún aumento de la provisión acumulada de medios permanentes de goce. Y, de acuerdo con nuestra definición actual, debe clasificarse como improductivo todo trabajo que termine en un beneficio permanente, por muy importante que sea, siempre que no forme parte de este beneficio un aumento de los productos materiales”⁴⁴.

Las teorías socialistas sobre la consideración del trabajo cobran fuerza con las aportaciones de Karl Marx (1818-1883), quien mencionaba en su obra *El Capital* un mínimo físico *regulado por una ley natural* para hacer referencia a que el valor de la fuerza de trabajo “diverge de ese mínimo físico; es diferente según el clima y el nivel de desarrollo social; no solo depende de las necesidades físicas, sino también de las necesidades social históricamente desarrolladas, que se convierten en segunda naturaleza”⁴⁵. Asimismo, sostenía que en un sistema capitalista la fuerza laboral rara vez percibe una remuneración superior a la del nivel de subsistencia.

Según Marx, los capitalistas se apropiaban de la plusvalía generada sobre el valor del producto final por la fuerza productiva de los trabajadores, incrementando los beneficios. Por otra parte, sostiene que los bienes se intercambian en una proporción que depende del tiempo de trabajo necesario para producirlos. En este sentido utiliza el concepto de “tiempo de trabajo socialmente necesario” debido a que existen trabajadores más rápidos que otros.

Asimismo, también distingue entre trabajo y fuerza de trabajo. El trabajo determina el valor de las cosas y la fuerza de trabajo es lo que el trabajador vende en el mercado que normalmente coincide con la subsistencia para el mantenimiento y la reproducción del individuo.

Finalmente, se debe destacar que Marx no reconoció el capital como factor productivo, aunque señaló que las mayores cantidades de capital podían incrementar la productividad del trabajo.

Pero el siglo XIX también asiste a la muerte de la teoría del valor-trabajo y al surgimiento de la escuela neoclásica. William Stanley Jevons (1835-1882),

⁴³ *Ibid.*, pp. 67-68.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 68.

⁴⁵ K. Marx, *El Capital*, 1894. Se ha utilizado la versión de Madrid, EDAF ediciones, 1970.

conocido por desarrollar la teoría de la utilidad, pensaba que a la teoría del valor-trabajo le faltaba generalidad debido a que únicamente se podía aplicar a los bienes que fuesen reproducidos con la ayuda del trabajo. Asimismo, los precios reales del mercado no reflejaban las cantidades de trabajo incorporados en su producción. Señalaba que el valor del trabajo debía determinarse a partir del valor del producto y no al revés.

Con posterioridad, el economista británico Alfred Marshall (1842-1924) utiliza el término remuneración en un sentido más amplio en sus *Principles of Economics* referido tanto al “equivalente en dinero de todas las ventajas netas que proporciona una ocupación como los pagos en dinero que a ella corresponden”⁴⁶.

Establecía como base del jornal justo por cada día de trabajo honrado “la de que cada hombre que alcance el nivel normal de eficacia en su oficio y en su 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 le obligue al obrero a perder el tiempo en luchar por él y que no se le angustie con intentos constantes de reducir su salario por medios indirectos”⁴⁷.

Conforme a estos parámetros, considera que es “la conducta poco equitativa de los malos patrones lo que hace necesaria la existencia de los sindicatos obreros y da a éstos su fuerza principal”.

Asimismo, señalaba que “el hombre tiene que trabajar para vivir, y es el trabajo el que debe sostenerle y dar sentido a su vida, lo mismo a su cuerpo que a su espíritu”⁴⁸.

John Maynard Keynes (1883-1946) rechazaba algunas de las ideas de los clásicos, al afirmar que la economía no tiende de manera automática hacia el pleno empleo y que las fuerzas del mercado no son suficientes para salir de la recesión.

Por ello, establece que la actuación del gobierno es necesaria en la medida de que una reducción de impuestos o un aumento del gasto público pueden conseguir que la economía vuelva al pleno empleo (aumenta los gastos, aumentará también los precios, la producción y el empleo).

Colocó el empleo en el centro de su macroeconomía. Sustituyó el supuesto de una tendencia hacia el pleno empleo por el equilibrio de subempleo. La teoría económica keynesiana hacía hincapié en que la fuente de paro es la insuficiencia de la demanda agregada.

John Kenneth Galbraith sostiene en su *Historia de la Economía*, con notable genialidad, que “el paro ha sido considerado casi universalmente hasta nuestros días como un problema macroeconómico, que podía ocasionarse o remediarse mediante el diseño general y la gestión de la política fiscal y monetaria (...) cada vez más se advertirá que el paro proviene de la gestión no óptima y de los cambios de competitividad de determinadas industrias (...). La creciente compartimentalización de la economía en micro y macroeconomía

⁴⁶ A. Marshall, *Principles of Economics: an introductory volume*, 1890. Se ha utilizado la versión en castellano, Madrid, Aguilar, 1963, p. 17.

⁴⁷ *Ibid.*, p. 18.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 188.

esconde la causa más persistente del desempleo en las naciones industriales maduras: la decadencia de las industrias más modernas⁴⁹.

Posteriormente, Phillips (1953) realizó un análisis de la evolución seguida a largo plazo por los precios y el empleo en la economía británica, observando una relación inversa entre ambas variables, a mayor inflación menor desempleo, que podía ajustarse a una curva decreciente.

La curva de Phillips no describía funciones teóricas que relacionasen de forma lógica las dos variables implicadas; era, simplemente, la constatación de un hecho y su representación plástica. La curva de Phillips se popularizó rápidamente por varias razones.

Por una parte, resultaba consistente con el paradigma keynesiano dominante en la época, según el cual la inflación se producía sólo en situaciones de alta demanda agregada y pleno empleo.

Más recientemente, un creciente número de economistas han tratado el equilibrio entre el desempleo y la inflación mediante la curva de Phillips. Alchian (1969), Holt (1969), Mortenson (1970), Phelps (1968), Reder (1969) relacionaron este comportamiento con la escasez de información. En este sentido, Alchian analiza la curva de Phillips dentro de una dependencia de falta de información y Holt bajo indemne.

3. *Teorías sobre el mercado de trabajo y el desempleo*

Son múltiples las evidencias empíricas que justifican el hecho de que el mercado de trabajo no pueda funcionar como cualquier otro mercado, dadas las singulares peculiaridades que lo caracterizan. Las motivaciones que recomiendan un análisis específico de este mercado se encuentran bastante desarrolladas en los numerosos trabajos que sobre este asunto se han venido publicando en los últimos años, aunque el trabajo de Solow (1992) puede ser un buen referente en este sentido⁵⁰.

No obstante, algunas teorías han considerado el mercado de trabajo de la misma manera que el resto de mercados, tal y como se verá en algunos de los epígrafes posteriores. A continuación, se analizarán los diversos enfoques abordados en el estudio del mercado de trabajo y el desempleo, prestando una especial atención a la Teoría de la Búsqueda de Empleo, por su relevancia en los estudios sobre la duración del desempleo.

3. 1. *La teoría neoclásica*

Para los economistas neoclásicos el mercado de trabajo se comportaba como cualquier otro mercado en el que se ofertaran bienes y servicios de distinta procedencia y naturaleza y donde existía un precio pagado por el trabajo, denominado salario. De esta manera, cuanto mayores eran los salarios, menor era la cantidad demandada y mayor la cantidad ofrecida de trabajo. No obstante, los neoclásicos consideraban la existencia de un precio de equilibrio, dado por la conjunción entre la oferta y la demanda de trabajo, que aseguraba el pleno empleo. En éste, la cantidad de empleo que los

⁴⁹ J. M. Galbraith, *Historia de la Economía*, Barcelona, Ariel Sociedad económica, 1987, pp. 324-325.

⁵⁰ R. Solow, *El mercado de trabajo como instrumento social*, Madrid, Alianza Editorial, 1992.

trabajadores estaban dispuestos a ofrecer coincidía con la cantidad de trabajo que demandaban las empresas.

Los neoclásicos sólo concebían la existencia del denominado desempleo voluntario y de carácter friccional. Los individuos desempleados de forma voluntaria eran aquellos que tenían un salario de reserva superior al del mercado y que preferían dedicar su tiempo al ocio. El desempleo friccional se presentaba, por tanto, cuando los trabajadores que estaban buscando un trabajo no lo encontraban de manera inmediata. Entre los supuestos de partida del modelo neoclásico del mercado de trabajo destacan los siguientes:

- Las decisiones de trabajadores y empleadores son tomadas de manera individual y dado que éstos representan una parte pequeña del mercado, sus decisiones individuales no influyen en los salarios.

- Las únicas decisiones posibles consideradas por parte del trabajador son trabajar o no trabajar.

- Existe una libre elección de cualquier combinación de trabajo y ocio, la cuales son tomadas por los individuos de manera racional.

- La existencia de un conocimiento adecuado por parte de los individuos sobre los salarios y las oportunidades de empleo. Por ello, el trabajo es considerado como un medio para conseguir un fin el cual viene dado por la renta recibida por el trabajo realizado.

Aunque para los clásicos la decisión de ofrecer trabajo por parte de los individuos era independiente del salario real ofrecido, la teoría neoclásica establece que las cantidades del trabajo ofrecido son una función de su precio. En definitiva, “mientras el análisis clásico suponía que la oferta de trabajo venía determinada por el stock de población en edad de trabajar y no incapacitada físicamente, la teoría económica neoclásica modifica sustancialmente este análisis, enmarcando la decisión de ofrecer trabajo en el contexto de la teoría de la elección del consumidor”⁵¹.

Asimismo, de la elección entre ocio y renta surge la distinción entre un efecto renta y un efecto sustitución. La cantidad de trabajo ofrecido, el cual depende del salario, viene dada por el resultado de los dos efectos.

De este modo, un incremento del salario ofrecido en el mercado haría aumentar la renta obtenida de una unidad de trabajo adicional, estimulando a los individuos para querer trabajar un mayor número de horas de trabajo (efecto sustitución), pero también produciría el efecto de querer consumir más ocio y por tanto trabajar menos, ya que con la misma cantidad de trabajo el aumento del salario hace que se eleve el nivel de renta (efecto renta).

El resultado neto de estos dos efectos determinará la pendiente de la curva de oferta de trabajo, siendo positiva si el efecto sustitución es más importante que el efecto renta y negativa en caso contrario.

Una de las críticas más evidentes a la dualidad planteada en párrafos anteriores se basa en la consideración de que los trabajadores no siempre pueden elegir el número de horas que van a trabajar, ya que éstas están sometidas a una regulación de la jornada de laboral.

3. 2. *La teoría del capital humano*

⁵¹ L. Toharia, *El mercado de trabajo: Teoría y Aplicaciones*, Madrid, Alianza Editorial, 1983, p. 12.

Aunque Blaug (1976)⁵² sostiene que el nacimiento de la Teoría del Capital Humano fue ya anunciado en 1960 por Theodore Schultz, existen referencias sobre el rendimiento económico de diferentes ocupaciones y clases de educación en los trabajos clásicos de Adam Smith, Stuart Mill y Alfred Marshall. Sin embargo, la principal aportación a la teoría del capital humano proviene de los trabajos de Gary S. Becker (1975)⁵³.

La Teoría del Capital Humano parte de los supuestos del enfoque neoclásico pero con la modificación de la hipótesis de partida de homogeneidad del trabajo. La idea básica de esta teoría es que los trabajadores acuden al mercado de trabajo con niveles diferentes de cualificación. Asimismo, el nivel de cualificación viene originado no sólo por las diferencias existentes entre sus capacidades innatas, sino que también es debido al tiempo dedicado en adquirir esa cualificación. En definitiva, el individuo se enfrenta a la decisión de elegir la cantidad y la calidad de trabajo ofrecido. Gary S. Becker, premio Nobel de Economía en 1992, distingue diferentes formas de inversión en capital humano, entre las que se encuentran la formación en el trabajo y en la escuela, la búsqueda de información, la emigración, y mediante una mejora de la salud emocional y física. En algunos de sus trabajos, Becker analizó las razones de la discriminación racial y sexual en la contratación laboral.

Las principales consecuencias de las diferencias en inversión en capital humano son las diferencias salariales entre los individuos. De hecho, las personas que invierten en capital humano sacrifican la renta actual que podrían obtener si estuvieran trabajando en beneficio de una renta futura que necesariamente debe ser mayor para compensar al individuo de los sacrificios que ha realizado.

La teoría también sugiere que el problema del desempleo puede ser debido a un inadecuado nivel de capital humano. Por tanto, los parados son considerados como aquellos individuos cuyas capacidades, cualificaciones y capacidades productivas son insuficientes para hacer que valga la pena a los empleadores contratarlos a los salarios de mercado.

Entre las críticas a la teoría del capital humano se encuentra la de Piore (1974), que sostiene que el método utilizado se basa en supuestos cuyo realismo no se cuestiona y con el que deducen las hipótesis empíricas contrastables. En este sentido, la solución consiste en la adopción de un método inductivo, en el que se parta de la observación de la realidad y se formulen teorías que ayuden a explicarla y que permitan incidir sobre ella⁵⁴.

Por otra parte, la explicación de la Teoría del capital humano de que las diferencias salariales se deben a diferencias en la inversión en capital humano no es del todo completa ya que se ignoran otra serie de factores como la discriminación por sexo o raza, el tamaño de la empresa, el sector de actividad o la localización geográfica, entre otros.

⁵² M. Blaug, "The empirical status of human capital theory: a slightly jaundiced survey", en *Journal of Economic Literature*, vol. 14, 1976, pp. 827-855.

⁵³ G. S. Becker, *Human Capital, a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, 1975. Se ha utilizado la versión española, Madrid, Alianza Editorial, 1983.

⁵⁴ M. J. Piore, "Upward Mobility, Job Monotony, and Labor Market Structure", en *Work and the Quality of Life Resource Papers for Work in America*, ed. por James, 1974.

3. 3. *La teoría keynesiana*

La crisis económica del año 1929 y la obra de Keynes en 1936 marcaron un momento importante en el desarrollo de la economía laboral. Keynes pensaba que la economía no tendía de manera automática hacia el pleno empleo y que las fuerzas del mercado no eran suficientes para salir de la recesión. La teoría económica keynesiana hace hincapié en que la fuente del desempleo es la insuficiencia de la demanda agregada. En este sentido, se concibe la existencia de un desempleo involuntario derivado de una demanda efectiva insuficiente.

Keynes sostiene que “el pleno empleo será aquella tasa de paro con la cual el ritmo de inflación se estabiliza si la oferta monetaria crece de acuerdo con la renta y donde los incrementos de demanda global no reducen el paro, sino que aumentan los precios”⁵⁵. En definitiva, la teoría keynesiana establecía que la actuación del gobierno (reducción de impuestos o aumento del gasto público) es indispensable para reconducir a la economía hacia el pleno empleo. Así, los gobernantes tienen que garantizar una demanda suficiente para crear y mantener el empleo, pero ésta no puede ser excesiva con el fin de evitar un aumento de la inflación.

3. 4. *La teoría institucionalista*

La Teoría institucionalista se fundamenta en la importancia de las instituciones como principal determinante en los procesos que regulan el mercado de trabajo. Sus instrumentos analíticos han sido la observación directa del funcionamiento del mercado de trabajo, descuidando el aparato teórico que caracterizaba a la teoría del capital humano.

El autor más destacado en esta corriente es Michael J. Piore, quien elabora el trabajo teórico que fundamenta la visión institucionalista. El trabajo teórico de Piore está muy relacionado con la hipótesis del mercado dual de trabajo y con el estudio de la segmentación del mercado de trabajo. Piore divide el mercado de trabajo en un sector primario y un sector secundario. El sector primario se caracteriza porque contiene los puestos de trabajo con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de promoción, equidad y procesamientos establecidos en cuanto a la administración de las normas laborales y, sobre todo, una estabilidad en el empleo.

En cambio, los puestos del sector secundario se caracterizan porque tienden a estar peor pagados, a tener peores condiciones de trabajo y pocas posibilidades de promoción, a tener una relación muy personalizada entre los trabajadores y los supervisores que deja un amplio margen para el favoritismo y lleva a una disciplina laboral dura y caprichosa. Finalmente, este sector secundario se caracteriza también por una considerable inestabilidad de empleo y una elevada rotación de la población trabajadora. Por estos motivos, debido a las características de los dos sectores, el tipo de paro también va a ser diferente: mientras en el sector primario va a destacar el desempleo involuntario, en el mercado secundario va a existir una gran rotación voluntaria⁵⁶.

⁵⁵ J. M. Keynes, *The general theory of employment, interest and money*, London, Macmillan, 1936, p. 26.

⁵⁶ M. J. Piore, *Paro e inflación*, Madrid, Alianza Editorial, 1978.

Como señalan Doeringer y Piore (1975) para las teorías del capital humano y de la búsqueda, el paro es el resultado de la existencia de barreras personales que impiden el acceso por parte del individuo al puesto de trabajo⁵⁷. Así, mientras en la teoría del capital humano, la principal barrera viene dada por una educación o información insuficiente, en la teoría de la búsqueda de empleo, la falta de información constituye la principal barrera y la búsqueda de empleo por parte del desempleado es considerada como un proceso de inversión en la recogida de información sobre el mercado de trabajo.

No obstante, los mercados duales de trabajo se explican mejor mediante variables institucionales y sociológicas, y no tanto económicas. Por ello, los motivos del problema del desempleo deben hallarse en el carácter de las instituciones y en las pautas sociales derivadas de ellas más que en la conducta de los individuos.

3. 5. *La teoría marxista*

La teoría marxista se basa en la idea de que la relación laboral no es sólo una relación de mercado, sino también, y sobre todo, una relación social entre dos tipos de individuos que tienen intereses distintos y, con frecuencia, contrapuestos, en el proceso productivo. Esta es la idea fundamental para comprender el proceso de trabajo, que lo hace diferente de cualquier otro mercado.

En definitiva, la teoría marxista destaca la distinción entre fuerza de trabajo y trabajo. En este sentido, Edwards (1979) sostiene que el capitalista debe convertir la fuerza de trabajo que ha comprado en trabajo (esfuerzo humano real realizado en el proceso de producción)⁵⁸. Por ello, distinguía tres sistemas de control denominados simple, técnico y burocrático. El control simple persistía en las pequeñas empresas de la periferia industrial; el control técnico se daba en las industrias grandes y sobre todo en las industrias de producción en masa y, por último, el control burocrático también aparecía en las grandes empresas y se basaba en insertar el control en la estructura social o de las relaciones sociales en el lugar de trabajo.

3. 6. *La teoría de los contratos implícitos*

La Teoría de los contratos implícitos constituye una de las respuestas neoclásicas al modelo original cuya finalidad era la explicación del desempleo involuntario. Fue desarrollada a partir de los trabajos de Azariadis (1975)⁵⁹ y Baily (1974)⁶⁰ los cuales pretendían explicar la existencia de salarios rígidos y altas tasas de desempleo a partir de la distinta aversión de los empresarios y trabajadores al riesgo. En esta teoría las garantías salariales y de empleo ofrecidas por las empresas a sus trabajadores para el futuro dificulta el ajuste de los salarios ante un exceso de oferta de trabajo.

⁵⁷ P. B. Doeringer y M. J. Piore, *El paro y el mercado dual de trabajo*, 1975, en L. Toharia, comp., *El mercado de trabajo: teoría y aplicaciones*, Madrid, Alianza Editorial, 1983.

⁵⁸ R. Edwards, *The transformation of the workplace in America*, en *Contested Terrain*, 11-22. Basic Books, 1979.

⁵⁹ C. Azariadis, "Implicit Contracts and Underemployment Equilibria", en *Journal of Political Economy*, vol. 83, 1975, pp. 1183-1202.

⁶⁰ M. Baily, "Wages and Employment under Uncertain Demand", en *Review of Economic Studies*, vol. 41, 1974, pp. 37-50.

En este sentido, existen dos modelos que tratan de explicar los contratos implícitos, desarrollados por McConnell y Brue (1997)⁶¹. El primero sostiene que los costes de rotación, de selección y de formación hacen que a las empresas les resulte costoso sustituir a sus trabajadores. El segundo se refiere a la idea de que los trabajadores tienen una mayor aversión al riesgo que las empresas.

En definitiva, esta teoría contribuye a la explicación de la rigidez a la baja de los salarios como resultado de la conducta racional de los agentes económicos. Por tanto, el ajuste lento de los salarios reales ante los cambios que se experimenten en el mercado de trabajo explica la existencia de un desempleo involuntario. Entre sus críticas se destaca su dificultad en la contrastación.

3. 7. *La teoría de los salarios de eficiencia*

Al igual que la anterior teoría, la de los salarios de eficiencia también constituye una modificación al modelo neoclásico original, con el propósito de explicar el problema del desempleo involuntario y su persistencia. Esta teoría se basa en que los empresarios tienen una información imperfecta sobre la productividad de los trabajadores.

Entre las medidas para controlarlos se encuentran la supervisión, la cual resulta bastante cara para el empleador y el pago de un salario superior (salario de eficiencia). Entre otros autores podemos destacar a Akerlof y Yellen (1986)⁶² y Stiglitz (1987), los cuales sostienen que las reducciones de los salarios tienen importantes implicaciones negativas sobre la productividad. Entre sus críticas se encuentra la no consideración del coste que le supone a la empresa. En este sentido, McConnell y Brue (1997) indican la existencia de otras medidas, como pueden ser los planes de remuneración según rendimiento o los planes retributivos a largo plazo, entre otros⁶³.

3. 8. *La teoría de los trabajadores internos y externos*

La Teoría de los trabajadores internos y externos (Insiders-Outsiders) distingue entre los trabajadores con empleo, los cuales poseen cierta experiencia útil para la empresa, y por la que se sienten en cierta medida protegidos en sus puestos de trabajo, y los trabajadores que carecen de esta protección o simplemente se encuentran desempleados. Estas características hacen que las empresas no tengan incentivos a la hora de contratar a trabajadores externos dispuestos a trabajar a un salario menor que los internos.

Entre la aportaciones más destacadas de la Teoría de los trabajadores internos y externos se encuentran las de Lindbeck y Snower (1982)⁶⁴, Solow (1985)⁶⁵ y Lindbeck y Snower (1988).

⁶¹ C. R. McConnell y S. L. Brue, *Economía Laboral*, Madrid, McGrawHill, 1997.

⁶² G. A. Akerlof, y J. Yellen, *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, Cambridge, University Press, 1986.

⁶³ C. R. McConnell y S. L. Brue, *Economía Laboral*, Madrid, McGraw Hill, 1997, p. 213.

⁶⁴ A. Lindbeck y D. Snower, *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, Massachusetts, The MIP Press Cambridge, 1988.

⁶⁵ R. Solow, "Insiders and Outsiders in Wage Determination", en *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 87 (2), 1985, pp. 411-428.

3. 9. La teoría de la búsqueda de empleo

La Teoría de la Búsqueda de Empleo (*Job Search Theory*) trata de explicar el funcionamiento del mercado de trabajo y las transiciones que se realizan dentro del mismo entre los diferentes estados de empleo, desempleo e inactividad. Según Lancaster (1979) “los modelos de búsqueda tratan sobre el comportamiento racional de un individuo desempleado que busca un trabajo”⁶⁶. También considera que “una característica universal de tales modelos es que las oportunidades de empleo difieren con respecto a la teoría del salario ofrecido y donde el salario ofrecido es incierto para la siguiente oportunidad de empleo”.

Al individuo le van llegando las oportunidades de empleo de manera secuencial y tiene que decidir si acepta la oferta de empleo o continúa con el proceso de búsqueda en función del criterio de la maximización de la función de utilidad esperada definida sobre los ingresos corrientes. Alternativamente, también tendrá que decidir sobre sus oportunidades de ocio, en base a los datos actuales y para un horizonte determinado.

La Teoría de la Búsqueda de empleo se centra en el análisis de las decisiones por parte del individuo que busca un empleo y que tiene que elegir entre las diversas ofertas que le ofrecen e incluso permanecer desempleado, en base al salario que considera como aceptable y a una estrategia de búsqueda optimizadora. De esta manera, las decisiones tomadas por el individuo determinarán el tiempo que permanecerá desempleado.

Este último enfoque se analizará con un mayor grado de detenimiento, debido a que aporta un enfoque útil en la comprensión de la duración y tasa de desempleo. El enfoque adoptado para abordar estos aspectos en los diferentes trabajos llevados a cabo ha ido relacionado con el orden cronológico de su publicación, aunque se puede clasificar mediante la cuestión tratada: incertidumbre, información costosa, coste de búsqueda, salario de reserva, duración del desempleo o subsidios por desempleo.

Entre los trabajos pioneros de la Teoría de la Búsqueda de empleo se encuentra el de Stigler⁶⁷ (1961) en el que se reflexiona sobre la importancia de la información como un elemento de poder por parte de quien la posee. Por último, quisiéramos terminar con este análisis de las diferentes aportaciones en cuanto a la duración del desempleo con el trabajo de Devine y Kiefer (1991)⁶⁸, quienes realizan un resumen bastante completo de la literatura empírica sobre la economía laboral desde el punto de vista de la búsqueda. Sostienen que el funcionamiento del mercado de trabajo es un proceso fascinante, complicado y esencial para la comprensión de la economía moderna. Asimismo, señalan que “los trabajadores difieren en capacidades y formación y los trabajos difieren en requisitos, compensaciones y condiciones de trabajo” y que “la adecuación de los trabajadores a los empleos requiere tiempo e información”.

⁶⁶ T. Lancaster, 1979, “Econometric Methods for the Duration of Unemployment”, en *Econometrica*, vol. 47, nº 4, 1979.

⁶⁷ Premio Nobel de las Ciencias Económicas en 1982 por sus investigaciones sobre la estructura industrial, el funcionamiento de los mercados y las causas y efectos de las regulaciones públicas.

⁶⁸ T. Devine y N. Kiefer, *Empirical Labor Economics: The Search Approach*, New York, Oxford University Press, 1991.

En definitiva, el enorme número de variables a considerar y la existencia de numerosas connotaciones sociales, económicas, antropológicas, etc., recomiendan un conocimiento muy profundo del sector concreto sobre el que pretendan incidir los diferentes estudios, así como de la metodología que se utilice en cada momento para poder suministrar información veraz sobre las duraciones del desempleo por parte de un colectivo concreto. Aspectos como la formación, las condiciones de trabajo y el entorno institucional son trascendentales a la hora de planificar toda investigación sobre el comportamiento de los individuos en el mercado de trabajo.

4. Conclusiones

En este artículo se ha señalado la importancia del desempleo, dadas sus graves consecuencias económicas, personales y sociales, así como la enorme variedad de factores que inciden en el mismo. La evidencia empírica justifica que el mercado de trabajo no puede funcionar como cualquier otro mercado, dadas las singulares peculiaridades que lo caracterizan.

Entre los autores que aportan un buen referente de ello se encuentra Solow (1992). No obstante, algunas teorías como la Neoclásica han considerado el mercado de trabajo de la misma manera que el resto de mercados en el que se ofertaban bienes y servicios de distinta procedencia y naturaleza, y donde existía un precio pagado por el trabajo, denominado salario.

Entre los diversos enfoques teóricos sobre el funcionamiento del mercado de trabajo y las causas del desempleo se han identificado la Teoría Neoclásica, la Teoría del Capital Humano, la Teoría Keynesiana, la Teoría Institucionalista, la Teoría Marxista, la Teoría de los Contratos Implícitos, la Teoría de los Salarios de Eficiencia, la Teoría de los Trabajadores Internos y Externos y la Teoría de la Búsqueda de Empleo. De todas ellas nos hemos centrado especialmente en aquellas que tratan la duración del desempleo y los factores que inciden sobre la tasa de salida de dicho estado: Teoría de la Búsqueda de Empleo (*Job Search Theory*).

La Teoría de la Búsqueda de Empleo se centra en el análisis de las decisiones por parte de los individuos que buscan un empleo y que tienen que elegir entre las diversas ofertas que reciben e incluso permanecer desempleados, en base al salario que consideran como aceptable y a una estrategia de búsqueda optimizadora. En definitiva, la probabilidad de que un individuo finalice un proceso de búsqueda depende de que reciba una oferta de empleo afectable. Asimismo, esta probabilidad se puede expresar como el producto de dos probabilidades: la probabilidad de que el individuo reciba una oferta y la probabilidad de que la misma sea aceptada en base a la política de búsqueda optimizadora seguida por el individuo.

Respecto a los trabajos pioneros se ha destacado el de Stigler (1961) en el que se realiza una reflexión sobre la importancia de la información como elemento de poder por parte de quien la posee. En este sentido, se ha destacado la incertidumbre que caracteriza el proceso de búsqueda del individuo debido al desconocimiento de las ofertas salariales que va a recibir, del momento en el que las recibirá, e incluso la evolución de su salario con el transcurso del tiempo⁶⁹.

⁶⁹ G. J. Stigler, "Economics of Information", en *Journal of Political Economy*, vol. LXIX, nº 3, 1961, pp. 213-225.

En definitiva, el interés por analizar las distintas interpretaciones que la doctrina imperante ha dado acerca del desempleo ha encontrado nuevo estímulo en la situación que actualmente se vive de crisis económica y financiera mundial, que ha conllevado a un incremento considerado de las tasas de desempleo de muchos países.

Recibido el 14 de diciembre de 2011 y aceptado el 15 de abril de 2012.