

ANALISIS ECONOMICO DE LOS
SINDICATOS EN A. SMITH,
J. S. MILL Y A. MARSHALL

Alfonso Alba Ramírez

Sumario: I. Introducción.— II. A. Smith: una visión moralista.— III. J. S. Mill: el revisionismo coherente.— IV. A. Marshall: entre el modelo competitivo y la moral victoriana.— V. Consideraciones finales.

I. INTRODUCCION

Desde los orígenes de la Teoría económica el tratamiento de la determinación de los salarios ha estado condicionado por el grado de consideración de las fuerzas del mercado. Por lo general ha predominado el análisis basado en los supuestos de la competencia perfecta. Sin embargo se ha insistido en los inconvenientes, intrínsecos al mercado de trabajo, para que dicho análisis se ajuste a la realidad.

En el pensamiento clásico encontramos significativas diferencias a este respecto. Si bien en A. Smith predomina la lógica del mercado competitivo, al referirse al mercado de trabajo pone un acento especial en las variables sociológicas y políticas que intervienen en el juego de la oferta y la demanda. Por su parte D. Ricardo ignora cualquier factor que pueda distorsionar la función del mercado. Finalmente J.S. Mill será más explícito en su valoración de los posibles elementos no competitivos que pueden formar parte del mercado de trabajo, v.g., los sindicatos.

Posteriormente, a mediados del siglo XIX, la irrupción de los conceptos marginalistas dió al traste con cualquier intento de formalizar un mercado de trabajo no competitivo que asumiera el hecho sindical (1). No obstante la inflexibilidad del pensamiento

(1) En los dos libros de Sidney y Beatrice Webb *History of Trade de Unionism*, Lomgmans, Green and Co. New York-1894 e "industry Democracy", Lomgmans, Green

neoclásico al respecto, la cada vez más evidente presencia de los sindicatos no pudo pasar desapercibida a A. Marshall; aunque, como veremos, su actitud fue ambigua y cambiante.

Teniendo en cuenta ésto, nuestro objetivo en este trabajo consiste en estudiar las obras más destacadas de cada uno de dichos autores y entresacar las ideas fundamentales en su visión de los sindicatos. Así pues, sistematizar tales ideas y ofrecer nuestro criterio en algún punto constituirán los eslabones de este trabajo. (2).

II. ADAM SMITH: UNA VISION MORALISTA

En los capítulos 8 y 10 del libro I de la Riqueza de las Naciones (3) encontramos la teoría de los salarios de A. Smith (4), que se consagran, respectivamente, al análisis de los niveles de salarios y a una discusión sobre los salarios relativos; pero será el capítulo 8 el que concentre nuestra atención.

En el mismo notamos como el argumento central se aleja de las proposiciones iniciales conforme nos acercamos al final. Después de una introducción sobre los orígenes del trabajo asalariado A. Smith señala que "en todas partes los salarios corrientes de la mano de obra dependen del convenio que es corriente hacer entre. . . [obreros y propietarios del capital], cuyos intereses no son,

and Co. New York-1897, hay un tratamiento de los sindicatos desde una perspectiva militante.

(2) Para un estudio más amplio de la importancia de la presencia de los sindicatos en el mercado de trabajo puede verse Alfonso Alba Ramírez, *Los ajustes de salarios a través de la negociación colectiva (Un estudio de la influencia de los sindicatos en el mercado de trabajo)*. Tesina de Licenciatura, Universidad de Málaga-1982.

(3) Adam Smith, *The Wealth of Nations*, Modern Library, New York-1937. Hemos seguido la traducción española: *La riqueza de las naciones*, Ed. Aguilar, 1971.

(4) El eje central de la teoría de determinación de los salarios para los economistas clásicos es el llamado "fondo de salarios". A este respecto dice Blaug que la doctrina del fondo de salarios ". . . ha sido tan frecuentemente ridiculizada que en la actualidad se hace difícil apreciar su validez parcial y, en particular, darse cuenta de que marca el principio del tratamiento concreto de la naturaleza del capital". Mark Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois-1968. Hemos seguido la traducción española: *La teoría económica en retrospectiva*, L. Miracle, S.A., Barcelona-1968; pág. 258.

en modo alguno idénticos. El obrero desea obtener todo lo más y el amo dar todo lo menos que puede. Aquellos tienen disposición a combinarse con objeto de elevar, y estos con objetos de rebajar los salarios de la mano de obra" (5). Más tarde puntualiza: "No resulta, sin embargo, difícil prever cual de las dos partes tendrá en todas las situaciones corrientes la ventaja en la disputa y la que obligará a la otra a someterse a sus condiciones. Los amos, por ser menos en número, pueden combinarse con mucha mayor facilidad y, además, la ley les autoriza, o por lo menos no les prohíbe, combinarse, mientras que se lo prohíbe a los trabajadores". Y tenemos que tener presente que "en esa clase de disputas, los amos pueden siempre sostenerse más tiempo (6).

He aquí dos circunstancias importantes que no se escapan a A. Smith: 1º) lo adverso del marco institucional para el desenvolvimiento de la negociación colectiva entre trabajadores y empresarios (en Inglaterra), no sólo por la falta de regulación legal sino también por la falta de reconocimiento y hasta prohibición de cualquier iniciativa de los primeros para organizarse en la defensa de sus intereses; y 2º) la situación de debilidad relativa de los obreros respecto a los empresarios ante una huelga. Pero A. Smith al señalar ésto, al igual que cuando dice que "los amos se hayan siempre y por todas partes, en una especie de combinación tácita, pero constante y uniforme, para no elevar los salarios de la mano de obra por encima de su tarifa actual. . . [Y] entran también a veces en combinaciones especiales para rebajar los salarios, incluso por debajo de aquella" (7), no está sino denunciando una situación de injusticia, sin concederle mayor relevancia en el contexto de la explicación de la determinación de los salarios.

Para A. Smith los salarios dependen de la oferta y la demanda en competencia (8). La demanda está condicionada por el fondo de salarios según la situación económica sea expansiva, estacionaria o recesiva, puesto que el fondo de salarios depende de la

(5) A. Smith, Ob. Cit. pág. 63.

(6) *Ibidem.*, pág. 64.

(7) *Ibidem.*, pág. 64.

(8) A. Smith señala reiteradamente lo propenso que es el mercado de trabajo a la formación de monopolios, pues tiene consciencia de que es un mercado genuino.

acumulación de capital. Por su parte la oferta dependerá de la evolución de la población, en aumento, estancada o en descenso. Así, pues, en épocas de prosperidad, la necesidad de nuevos trabajadores entablará competencia entre los patronos y se incrementarán los salarios en correspondencia con un capital más elevado. Sin embargo, en épocas estacionarias, que la demanda es débil, los salarios bajarán al nivel de subsistencia (9).

III. JOHN STUART MILL: EL REVISIONISMO COHERENTE

J.S. Mill se refiere también a las leyes del mercado cuando dice que "... los salarios no sólo dependen de la proporción relativa entre el capital (demanda) y la población (oferta) sino que no pueden, bajo la regla de la competencia, ser ajustados por ninguna otra cosa" (10). Claramente, Mill evoca el mecanismo salarios población que empujará los salarios al nivel mínimo de subsistencia. Y así, asumiendo este hecho —el de los salarios bajos— discute en los capítulos XII y XIII de los Principios de Economía Política los posibles mecanismos que podrían remediar tal situación. Uno de ellos se expone en términos que nos recuerda la concepción del convenio colectivo tal como lo conocemos hoy día: se propone "... formar comisiones que en Inglaterra se han llamado consejos locales de oficios y en Francia 'conseils de prud'hommes', compuestos por delegados de los trabajadores y de los patronos, los cuales reunidos en conferencia deberían convenir una tasa de salarios y promulgarla por autoridad para que obligue por igual a patronos y obreros; debiendo basarse la decisión, no en el estado del mercado de trabajo, sino en la equidad; cuidando de que los obreros tengan salarios *razonables* y el capital ganancias igualmente *razonables*" (11).

Más adelante J.S. Mill expresa sus simpatías por los sindica-

tos y considera que "... lejos de ser un obstáculo para el mercado libre de trabajo, son indispensables para que éste exista; son el único medio de que los que tienen que vender su trabajo puedan cuidar de sus intereses en un sistema de libre competencia" (12).

De estas palabras se desprende que Mill está dispuesto a admitir los sindicatos en un mundo de competencia en virtud de un cierto poder compensador. Y también señala que podrían subir los salarios a expensas de las ganancias de los patronos con las consiguientes repercusiones sobre el empleo. Sin embargo, en algunos casos, la acción de los sindicatos incrementando salarios no repercute en el empleo pues los obreros son poco numerosos y se encuentran reunidos en determinados centros de trabajo, de manera que "un alza de salarios limitada a determinados empleos, no se produce en estos casos a costa de las ganancias (como una subida general), sino que hace subir el valor y el precio del artículo en cuestión y recae sobre el consumidor" (13).

Como hemos dicho anteriormente la demanda de trabajo en los clásicos depende del fondo de salarios que es una cantidad de recursos retirada del volumen total de capital para el pago de los salarios. Por tanto el nivel de salarios lo podemos conocer mediante una operación aritmética muy simple: fondo de salarios/número de trabajadores.

Como podemos comprobar no es coherente sostener que los sindicatos pueden desempeñar un papel relevante en el mercado de trabajo y aceptar la doctrina del fondo de salarios al mismo tiempo. Algunos economistas anteriores a J.S. Mill utilizaron esta doctrina para oponerse a los sindicatos; pero Mill, que tuvo que elegir en aras de la coherencia, lo hizo a favor del sindicalismo. En un artículo publicado en *Fortnightly Review* en mayo de 1869, J.S. Mill rechaza dicha doctrina. El siguiente texto extraído del artículo anterior (14) ilustra las razones de esta decisión:

(12) *Ibidem.*, pág. 801.

(13) *Ibidem.*, pág. 799.

(14) La fecha de 1869 es anterior a la última corrección de Mill de sus Principios de economía política (1871); sin embargo no parece que en dicha corrección se incorporaran las ideas del artículo publicado en 1869. Al final de la traducción española de la obra magna de J.S. Mill, por el fondo de Cultura Económica, disponemos de unos extractos del artículo mencionado en el apéndice O. Esta traducción española está basada en la edición inglesa de 1871.

(9) Véase David Ricardo, *Obras y correspondencia: Principios de Economía Política* (vol. I), editado por P. Sraffa, F.C.E., México-1959, pág. 71-83.

(10) J.S. Mill, *Principles of Political Economy*, Longmans, Green and Co., London-1926. Hemos seguido la traducción española: *Principios de Economía Política*, F.C.E., 1951, pág. 309.

(11) *Ibidem.*, pág. 323. (El subrayado es nuestro).

“naturalmente la cantidad que puede ser gastada con ese fin [pago de salarios] tiene un límite del cual no puede pasar: no puede exceder de la totalidad de los medios que disponen las clases patronales. Y ni aún puede llegar a ese límite, pues los patronos tienen que mantenerse a sí mismos y a sus familias. Pero por debajo de ese límite, no es, en ningún sentido de la palabra, una cantidad fija. [De ahí que] . . . la doctrina que hasta ahora habían enseñado todos o casi todos los economistas (incluso yo mismo), que negaba la posibilidad de que los sindicatos obreros pudieran hacer subir los salarios, o que limitaba su actuación a este respecto a alcanzar algo más pronto la subida que de todas maneras la competencia en el mercado hubiera producido sin ellos, semejante doctrina carece de fundamento y tiene que desecharse” (15).

Después de este abandono J.S. Mill se encuentra indigente para explicar la determinación de los salarios. Tal vacío junto con el reconocimiento del poder de los sindicatos le lleva a hablar de una banda salarial y, por tanto, de indeterminación en los salarios, por primera vez en la historia del pensamiento económico (16).

IV. ALFRED MARSHALL: ENTRE EL MODELO COMPETITIVO Y LA MORAL VICTORIANA

A finales del siglo XIX se desató una controversia en torno a la explicación clásica de los salarios, que supone la clausura de la doctrina del fondo de salarios. Los artífices fueron J. E. Cairnes (17), F.A. Walker (18) y F.W. Taussig (19). Fuera de este contex-

(15) Piénsese que ese fondo de salarios es un concepto un tanto engañoso. Puesto que no es una cantidad que le viene impuesta al empresario por circunstancias objetivas, sino que éste puede determinar su volumen y reducirlo o ampliarlo arbitrariamente siempre que la situación del mercado y sus propias necesidades se lo permitan, no hay ningún criterio objetivo que determine la renta del trabajo.

(16) Como veremos Marshall señala también este hecho que será el punto de partida de los modelos de la teoría de la negociación que se desarrollarán a partir de los años treinta.

(17) J.E. Cairnes, *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*, Harper and Brothers, New York-1874. Pág. 174-175 y 225.

(18) F.A. Walker, “The Wage Fund Theory”, en *North American Review*, January, 1875. Pág. 113-114.

(19) F.W. Taussig, *Wage and Capital*, D. Appleton, New York-1896. Pág. 322.

to pero relacionada con el mismo, surge una idea que se revela fundamental para entender las aportaciones de los economistas neoclásicos y el giro que ello supone con respecto a los planteamientos anteriores. Dicha idea se concreta en la concepción del empresario: “Para los economistas clásicos la concepción del empresario se puede decir claramente que era la de un ‘acumulador’, preocupado por el crecimiento de la renta y empleándola hacia ese fin, mientras que la concepción neoclásica ve al empresario como un ‘maximizador’, decidiendo la mejor combinación entre las posibilidades abiertas a él. La distinción es entre obtener más y obtener el máximo. Para el economista clásico y el neoclásico la búsqueda del beneficio era el primer motivo del negocio pero para el economista clásico este esfuerzo estaba limitado por la propiedad de la renta” (20).

Estas ideas nos van a situar en el umbral de un nuevo paradigma. El más genuino de sus representantes, Alfred Marshall, ocupará nuestra atención ahora. Basándonos en dos de sus obras (21) trataremos de desentrañar su visión de los sindicatos en el proceso económico. Estudiaremos fundamentalmente los “Principles of Economics” pues al ser esta obra el eje central del pensamiento marshalliano tiene especial significado para nuestro propósito. Pero también, siguiendo la prescripción contenida en dicha obra, completaremos el análisis utilizando los “Elements of Economics of Industry”.

Bajo el título de “Las ganancias del trabajo” están escritos los capítulos III, IV y V del libro VI de los Principios de Econo-

(20) P.J. MacNulty, *The Origins and Development of Labor Economics* The MIT press. Cambridge-1980. Pág. 114.

(21) A. Marshall, *Principles of Economics*. Vol. I. (Text) y Vol. II (Notes) por C.W. Guillevaud. Ninth (variorum) edition (1920). MacMillan and Co. Limited (1961). Hay traducción española en *Principios de Economía*, Ed. Aguilar, Madrid-1957 (traducción directa de la 8ª edición). Nosotros hemos seguido ambos textos pero las citas son literales de la traducción española. Las otras dos obras importantes de Marshall son *Elements of Economics of Industry*, publicada en 1892 y *Economics of Industry*, escrita conjuntamente con su esposa M. Paley y publicada en 1879. La primera es un resumen de los *Principios de economía*, pero contiene un capítulo dedicado exclusivamente a los sindicatos del mismo contenido que la segunda. La traducción española, aunque se denomina *Economía Industrial*, es de la primera obra citada que es la que hemos seguido nosotros y está publicado por Ed. Revista de Derecho Privado. Madrid-1936.

mía; aquí Marshall quiere hacer notar que "... el verdadero precio que se paga por el trabajo difiere a menudo en su-mo grado y en una forma difícil de reconocer, del que se paga nominalmente" (22). No encontramos una definición clara de ambos términos aunque Marshall se remite al libro I, capítulo V de la Riqueza de las Naciones. En realidad lo que se quiere es diferenciar el salario base (nominal), del salario que podríamos llamar efectivo que resulta de tener en cuenta factores tales como los precios de los productos, la situación social, la eficiencia, la incertidumbre, la estabilidad en el empleo, el tipo de empleo, etc. (23).

Más tarde (capítulos IV y V) inicia Marshall el estudio de las particularidades de la oferta de trabajo que considera "... de un carácter más vital, puesto que afectan no sólo a la forma sino también a la esencia de las fuerzas de la oferta y la demanda y, hasta cierto punto limitan y obstaculizan la libre acción de las mismas" (24). Las circunstancias que imprimen ese carácter particular al trabajo como mercancía son: la costumbre, la imposibilidad de separar al individuo de la mercancía que vende, la carencia de un fondo de reserva, el ser un bien perecedero, el lapso de tiempo que separa la inversión en capital humano y la obtención de su rentabilidad y la dificultad para el ajuste simultáneo entre la oferta y la demanda. A ello se une el lastre de que muchas son acumulativas. Sin embargo Marshall no asume explícitamente que estas circunstancias fundamenten las iniciativas sindicalistas de los trabajadores. Además tiene interés notar el hecho de que la teoría de la distribución está ya expuesta cuando se pasa a estudiar estos detalles, lo que nos puede indicar que, en rigor, Marshall prescinde de ellos cuando ejecuta la exposición teórica de la forma en que se lleva a cabo la participación del trabajo en la renta nacional.

Más adelante (capítulo VIII) Marshall asevera: "si los patronos de una industria cualquiera actúan conjuntamente, haciendo lo propio los empleados, la solución del problema de los salarios

(22) A. Marshall, *Principios de Economía*, pág. 449-450.

(23) *Ibidem.* pág. 435 a 459.

(24) *Ibidem.*, pág. 460.

se hace indeterminada (25) y solo mediante el ajuste o arreglo mútuo puede determinarse la forma en que ha de repartirse entre patronos y obreros el excedente de los ingresos sobre los gastos" (26). Sin embargo, más adelante, Marshall desecha cualquier intento de abundar en esta relación arguyendo que "éste no es el lugar apropiado para estudiar las causas y los efectos de las combinaciones industriales, ni de las alianzas y contraalianzas entre obreros y patronos, o entre comerciantes e industriales. Estas presentan una sucesión de *pintorescos incidentes y románticas transformaciones*, que llaman la atención general del público y parecen indicar un próximo cambio en nuestra organización social. Pero su importancia es a menudo exagerada. . . (27). No deja de apreciarse aquí una cierta subestimación de los sindicatos, justificada por la dificultad que entraña sus análisis.

En nuestra andadura por el libro VI de los Principios de Economía llegamos al capítulo XIII que constituye la elaboración más extensa de dicha obra sobre los sindicatos. Hay un intento de explicar los factores que podrían incidir en incrementos de salarios. Uno de ellos podría ser la unión de trabajadores en un "grupo compacto" haciendo que su trabajo fuera escaso. "Pero tal estratagema solo tiene éxito por muy corto tiempo" (28). Dos fuerzas actuarían para que ello fuera así; de un lado la propia competencia entre los trabajadores por absorber las ganancias de los colusionados y de otra el espíritu de inventiva que permitiría desarrollar una nueva actividad que no necesitarse este tipo de trabajo monopolizado. Según Marshall, solo el aumento paralelo de la eficiencia fundamentaría unos incrementos de salarios duraderos (29).

(25) Como vimos ya J.S. Mill mencionó esta circunstancia. Por su parte Edgeworth en su *Mathematical Psychics* (1881), considerando la situación de monopolio bilateral demostró este hecho en términos más abstractos. Véase el apéndice F y la nota XII del apéndice matemático de los *Principios de Economía* para algunas consideraciones de Marshall sobre el monopolio bilateral.

(26) A. Marshall, *Principios de Economía*, pág. 515.

(27) *Ibidem.*, pág. 515. (El subrayado es nuestro).

(28) *Ibidem.*, pág. 569.

(29) A un comportamiento de los trabajadores siguiendo esta premisa Marshall le llama una acutación conforme a la "regla común", que es concepto asimilable a lo que se denomina "regla de oro de la productividad".

Además, este autor, observa otras limitaciones en la acción concertada de los obreros en el propósito de aumentar salarios y considera que cuando tal acción tuviera lugar, las empresas podrían disminuir sus niveles de actividad y no atender, por tanto, a las peticiones de los trabajadores, puesto que, "... el argumento de que pueden elevarse los salarios de un modo permanente limitando el trabajo descansa en el supuesto de que existe un *fondo de trabajo* fijo y permanente, es decir, una cierta cantidad de trabajo que ha de hacerse sea cual fuere el precio de la mano de obra. Y no existe fundamento alguno para este supuesto" (30). Además argumenta que la demanda de trabajo es dependiente del dividendo nacional y, por tanto, la caída de la actividad de una industria, empresa o sector, genera una reacción en cadena sobre el resto de la economía que se adaptará a las nuevas condiciones, y la consecuencia última será un aumento del paro.

Aunque fuera del contexto de esta discusión pero aplicable, aunque Marshall no lo haga explícitamente, están las condiciones que él considera bajo las cuales una suspensión de la oferta de una cosa que se necesita no para uso directo, sino como un factor de producción de una mercancía, puede tener una subida muy grande de su precio. Estas condiciones son cuatro. "La primera es que el factor de que se trate sea esencial o casi esencial a la producción del artículo. (. . .) La segunda condición es que el precio de este factor represente solo una pequeña parte de los gastos de producción de la mercancía (. . .). La cuarta condición es que hasta una pequeña disminución en la cantidad demandada causa una baja considerable en los precios de oferta de los demás factores de producción. . ." (31). La primera condición hace referencia a la elasticidad de la demanda del factor en cuestión y la cuarta a la inversa de la elasticidad cruzada de la demanda de dicho factor en caso de factores complementarios. Olvida, por tanto, el caso de la sustitución de factores, pues aunque, como corresponde, obviamente, a la teoría neoclásica de la producción y la distribución, el análisis se hace en términos de una función de producción continua; Marshall puso de relieve que el patrono realiza una

(30) A. Marshall, *Principios de Economía*, pág. 272-573.

(31) *Ibidem.*, pág. 318-319.

demanda conjunta de trabajo y capital, siendo limitada la posibilidad de sustitución a corto plazo.

En este sentido, y volviendo al capítulo XIII del libro VI de los Principios, Marshall señala que "... los ejemplos más salientes de aumentos de salarios conseguidos por las estrategias de las asociaciones obreras se encuentran en aquellas ramas industriales cuya demanda no es directa, sino *derivada* de la de un producto a cuya fabricación cooperan muchas ramas industriales, puesto que una cualquiera de éstas, que sea fuerte de estrategia, puede absorber para sí una parte del precio del producto final, que pudiera haber ido a parar a las demás ramas" (32). A nuestro entender lo que Marshall quiere expresar en este párrafo es que la concentración de empresas o la integración de varias empresas en una estructura más amplia, permite absorber más fácilmente los incrementos de costes derivados de los aumentos de salarios (33). Marshall nunca considera que el empresario pueda trasladar a discreción dichos incrementos de costes a los precios del Producto (34). Esta es, obviamente, una restricción que impone el modelo competitivo.

Después de atribuir a los sindicatos el tipo de actuaciones anteriormente descritas, manifiesta Marshall lo inapropiado de entrar, en el contexto de los Principios de Economía, en "la apreciación completa de los fines y resultados" de aquellos. Y añade que "... para ello sería preciso estudiar las combinaciones en general, las fluctuaciones industriales y el comercio internacional". Para un tratamiento más extenso nos remite a sus "Elements of Economics of Industry". Lo cual no es obvio para que se ocupe de "... aquella parte de su política que está más íntimamente re-

(32) *Ibidem.*, pág. 573.

(33) Trabajos recientes demuestran que la concentración de empresas tiene un efecto positivo sobre los salarios. Sin embargo este resultado no se ajusta al modelo neoclásico. Véanse los trabajos de L.W. Weiss, "Concentración e ingresos salariales" y de F. Jenny y A.P. Weber, "Concentración, sindicalización y remuneración salarial en la industria manufacturera francesa", ambos publicados, entre otros relacionados, en la sección de Reimpresión de artículos de la *Revista Española de Economía*, Julio, Septiembre, 1980.

(34) Los precios podrían subir por la vía de una reducción en la oferta. Pero generalmente y en un primer momento son los beneficios los que sufren el golpe. Véase pág. 317 de los *Principios de Economía*.

lacionada con los niveles de vida, con el trabajo y con los salarios" (35).

Tras justificar la libertad de asociación de los trabajadores expresa algunos puntos ventajosos de su legalización, tanto para el trabajador individual como para la sociedad. Es así que "las asociaciones obreras han permitido a los artesanos, y aún a muchas clases de trabajadores no especializados, entrar en negociaciones con sus patronos en las mismas condiciones de gravedad, prudencia, dignidad y previsión que se observan en las diplomacias de las grandes naciones" (36). Este principio de comportamiento de los sindicatos unido a que sus principales objetivos son "... el aumento en jornales, la reducción en las horas de trabajo, la estimulación de una vida saludable, condiciones de trabajo seguras y agradables y la defensa de los trabajadores individuales contra la arbitrariedad y el trato injusto de los patronos" (37), inspira respecto y simpatías a Alfred Marshall, pues nada hay en ese talante que pueda merecer el rechazo desde un punto de vista ético.

Sin embargo "son pocos, en efecto, los movimientos (de trabajadores) a los que nada puede reprocharse: en casi todos los grandes y nobles esfuerzos se encuentra alguna influencia destructora. Pero el mal debe despojarse de todo oropel y examinarse con cuidado, a fin de poder evitarlo" (38). Atribuye Marshall estas influencias destructoras a la mala interpretación de la llamada "regla común". Esta es un instrumento en base al cual los sindicatos pueden negociar en igualdad con los patronos y consiste en la capacidad de aquellos de exigir salarios iguales al "... producto neto del trabajo de un obrero de eficiencia normal" (39).

Los patronos estarán dispuestos a pagar salarios mayores cuando se incremente la eficiencia. De tal manera que "... La competencia (. . .) no tiende a igualar los salarios con ocupacio-

(35) A. Marshall, Principios de Economía, pág. 576.

(36) *Ibidem.*, pág. 577.

(37) *Ibidem.*, pág. 40-401.

(38) *Ibidem.*, Pág. 570.

(39) *Ibidem.*, pág. 579.

nes semejantes; tiende a ajustarlos a la eficiencia de los trabajadores" (40). Fijémonos que bajo esta premisa, es decir, el respeto a la así llamada "regla común" y el supuesto de que la competencia ajusta los salarios a la eficiencia de los trabajadores, los sindicatos no rompen el modelo competitivo; pues ambos, mercado y poder negociador convergen. Pero en un modelo competitivo los precios (salarios) no solo varían por la calidad (eficiencia), sino también por la cantidad (trabajo ofrecido y demandado) y ahí puede que las fuerzas del mercado no estén de acuerdo con los deseos de los trabajadores. Por tanto esa compatibilidad entre mercado y sindicatos requeriría una economía absolutamente estacionaria.

Marshall nunca reconoce explícitamente el antagonismo entre los sindicatos y el modelo competitivo. Más bien le interesa resaltar que "todo aumento de salarios o mejora en las condiciones de vida y de ocupación, que ellos [los trabajadores] pueden obtener por estos *métodos razonables*, es probable que contribuya al bienestar social" (41). Y su cambio de actitud respecto a los sindicatos (42) probablemente se deriva de su temor a un comportamiento beligerante de los mismos, entroncado con los principios socialistas de organización social. Marshall manifiesta este temor en el sentido de que "... el organismo económico social es más delicado y complejo de lo que a primera vista parece, [y] los grandes cambios poco estudiados podrían acabar en un grave desastre. Sugiere, particularmente, que la apropiación y dominio por parte del gobierno de todos los medios de producción, aunque fuera llevado a cabo gradualmente y con lentitud, según ha sido propuesto por los *colectivistas* más responsables, socavaría los fundamentos de la propiedad social más de lo que a primera vista

(40) *Ibidem.*, pág. 579. Es decir, mediante la regla común se fija el salario 'típico' o 'base', según la eficiencia normal y, sobre el mismo, se añadirán una serie de complementos o incentivos que retribuyan la mayor eficacia de algunos trabajadores. Véase M. Fogarty *The Just Wage* (1661), Greenwood Press, 1975, pág. 159-199.

(41) A. Marshall, *Principios de Economía*, pág. 579. Véase pág. 433-434 de *Economía Industrial*. (El subrayado es nuestro).

(42) Para ver la actitud de Marshall hacia los sindicatos desde un punto de vista más historicista véase A. Petridis, "Alfred Marshall's attitudes to and Economic Analysis of Trade Unions: A Case of Anomalies in a Competitive System", *History of Political Economy*, S. Primavera-1973.

parece" (43). Para entender ésto tenemos que tener en cuenta que el sindicalismo de finales del siglo XIX es un sindicalismo con una fuerte dosis de estrategia revolucionaria.

V. CONSIDERACIONES FINALES

Como hemos podido comprobar a lo largo de este trabajo los tres autores que hemos estudiado: A. Smith, J.S. Mill y A. Marshall, se refieren al mercado de trabajo como un mercado con características diferenciadoras del resto de los mercados y, bajo ese presupuesto admiten la existencia de órganos de representación y defensa de los intereses de la mano de obra. La segunda parte del problema consiste en integrar esas instituciones en la teoría económica y, más concretamente, en un modelo de funcionamiento del mercado de trabajo. Ninguno de estos autores realiza dicha tarea. Sin embargo sus discusiones al respecto nos aproximan a las dificultades que conlleva el hacerlo. Además podemos apreciar cómo el tiempo y los avances de la teoría económica colaboran a centrar el tema. Estos resultados se han ido transmitiendo en la literatura económica, con vocación de mejora y ampliación, hasta nuestros días. No obstante durante muchos años ha existido un pacto implícito para que el modelo competitivo pudiera completar algunas facetas de su desarrollo y, al mismo tiempo, los intentos de reformular el mercado de trabajo y sus implicaciones en la teoría económica siguieran adelante (44).

Hoy disponemos de un buen número de trabajos que constituyen la base de un tratamiento riguroso de los sindicatos en la teoría económica, y el estudio de su influencia en importantes variables económicas. Aún queda mucho por hacer y cada vez con más fuerza se impone la necesidad de investigar el funcionamien-

(43) A. Marshall, *Principios de Economía*, pág. 584. Esta cita, en el contexto de una argumentación más amplia en contra de una posible organización económica socialista, forma parte del apartado II del capítulo XIII, libro VI, añadido en la 5.^a edición (1907), 17 años después de la primera.

(44) Tanto en un sentido como en otro ha existido una permeabilidad enriquecedora; de un lado incorporando las críticas y de otro tomando instrumentos analíticos ortodoxos. Las teorías del capital humano, de la segmentación y de los contratos implícitos son resultados relevantes.

to del mercado de trabajo, asumiendo la presencia de los sindicatos; pues los sindicatos no son solo un instrumento reivindicativo en manos de los trabajadores sino también un medio de actuación económica, en el sentido más amplio de la palabra, al alcance del gobierno.