

Economía Política Clásica: el salario de subsistencia y preocupaciones sobre el empleo garantizado*

Classical Political Economy: the subsistence wage and concerns about guaranteed employment

John Henry**

Resumen

En el marco teórico de la economía política clásica, incluyendo las revisiones de Marx y de los más recientes trabajos de Piero Sraffa y otros, el concepto del salario de subsistencia está entre los más destacados. Aquí, se presenta un recuento de este concepto y se muestra su significado no solamente para la teoría clásica sino también como una preocupación en gran medida social. Argumento que el “salario base” (como algunas veces se llama), articulado dentro de un programa de “Empleo Garantizado”, es, (o debería de ser) comparable con el salario de subsistencia pero requiere de cambios para hacerlo (aproximadamente) equivalente. Se demostrará que los seguidores del enfoque clásico no descansaron su teoría de salario sobre un enfoque cuasi-neoclásico de oferta-demanda (con alguna noción primitiva de productividad marginal detrás de una supuesta demanda de tiempo de trabajo), pero entendieron los salarios como socialmente determinados ahí donde fuerzas históricas e institucionales establecieron una normativa estándar alrededor de la cual los salarios de mercado gravitaron. Este

* Una versión de este trabajo fue publicada en inglés: Henry, John (2015) Classical political economy: the subsistence wage and the job guarantee concerns, *Journal of Post Keynesian Economics*, 38:2, 208-301. La traducción al español, realizada por Eugenia Correa y Wesley Marshall para *Ola Financiera*, se publica con el permiso de Routledge, Francis and Taylor Group.

** John F. Henry es Profesor Visitante en el Departamento de Economía en la University de Missouri-Kansas City. Una versión anterior de este trabajo se presentó en la reunión de la Allied Social Science Association, enero 2015, bajo los auspicios de la Association for Evolutionary Economics. El autor agradece a los participantes de la sesión sus comentarios, así como especialmente agradece a Mario Seccareccia y Reynold Nesiba.

enfoque fue compartido por, entre otros, Thorstein Veblen y John Maynard Keynes.

Palabras clave: Economía Política Clásica, empleo garantizado, Keynes, economía moral, Sraffa, salarios

Abstract

In the theoretical framework of classical political economy, including the revisions of Marx and the more recent work of Piero Sraffa and others, the concept of the subsistence wage figures prominently. Here, following a recounting of this concept and demonstrating its significance not only for classical theory but also for larger social concerns, I argue that the “base wage” (as it is sometimes termed) as articulated within a “Job Guarantee” program, is (or should be) comparable to the subsistence wage but requires modification to make it (roughly) equivalent. It will be demonstrated that adherents of the classical approach did not rest their wage theory on a quasi-neoclassical supply–demand approach (with some primitive marginal productivity notion lying behind a supposed demand for labor schedule), but understood wages as socially determined where institutional and historic forces established a normative standard around which market wages gravitated. Such an approach was shared by, among others, Thorstein Veblen and John Maynard Keynes.

Keywords: Classical Political Economy, Job Guarantee, Keynes, Moral Economy, Sraffa, Wages.

La comprensión clásica de los salarios de subsistencia

Considerando que la secuencia histórica de la economía política clásica viene desde William Petty hacia David Ricardo (aunque no todos teorizaban en ese periodo, si eran del enfoque clásico), aquí se enfoca solamente Adam Smith y Ricardo. En la *Riqueza de las Naciones*, la mayoría de los argumentos de Smith alrededor del salario de subsistencia se encuentran en el Libro 1, capítulo 8, “de

los salarios del trabajo”. En esta sección, Smith inicia claramente a partir de un enfoque de la teoría valor trabajo de la producción y la distribución, argumentando que “el producto del trabajo constituye la recompensa natural o los salarios del trabajo” y que las rentas y ganancias son “deducciones del producto del trabajo” (Smith, 1937 [1776], p. 64). En una organización social capitalista -mucho más allá del "estado original de las cosas" cuando el trabajo se apropiaba de toda su producción- ¿qué es entonces lo que determina la participación del trabajo en el producto? Obviamente, esto debe basarse en el número (promedio) del salario de los trabajadores empleados. Entonces, ¿qué es lo que determina el salario?

El salario es una relación contractual y, por ello está establecido en una forma monetaria. Como Smith deja claro, los trabajadores tienen un incentivo de aumentar este precio, los empleadores en bajarlo (p. 66). Los “Maestros” tienen una ventaja en un contexto tal que la alternativa a vender su trabajo (fuerza de trabajo como más tarde Marx corrigió a Smith) es morir de hambre (p. 67, como sigue). Además, los capitalistas tienen el “magistrado civil” de su lado debido a que “el gobierno civil...es una realidad instituida para la defensa de los ricos contra los pobres, de aquellos que tienen una propiedad contra aquellos que no tienen ninguna” (p. 673).

Ahora bien, mientras el salario de mercado aumente o caiga a partir de las condiciones específicas de la oferta y la demanda, éste tiende a gravitar hacia un salario de subsistencia. Este estándar o “salario natural” está establecido independientemente de cualquier condición de mercado –de hecho no tiene nada que ver con el mercado laboral del todo. Más bien, está determinado por una norma social. “El precio monetario del trabajo está necesariamente

regulado por dos circunstancias: la demanda por trabajo y el precio de las cosas necesarias y comodidades de la vida” (p. 85). Por demanda, Smith no se refería a la idea de una curva de demanda en alguna industria en particular, o en el mercado, sino a la demanda agregada de trabajo que determina el éxito del proceso de acumulación —es decir, si una economía está progresando, se estanca, o retrocede. En cualquier periodo de tiempo específico, es el precio de las “necesidades y comodidades de la vida”, lo que determina el salario real. Ese es el factor determinante. Los salarios deben de ser suficientes para mantener a una familia o “la raza de obreros no podría durar más allá de la primera generación” (p. 68). Las “necesidades” de la vida podrían equipararse a algún mínimo biológico, pero las “comodidades” de la vida están claramente determinadas de manera social, porque lo que constituye la canasta de tales productos básicos debe basarse en las necesidades sociales de las sociedades (niveles de ingreso acostumbrados) en diferentes épocas históricas: de manera que lo que es considerado “conveniente” (o incluso una “necesidad”) de consumir en 2015, no es lo mismo en 1776.

Smith no consideró que todos los salarios se ajustarían a partir del salario de subsistencia. Una considerable porción del capítulo 8 se ocupa de las desviaciones de la subsistencia basadas en “lugar o tiempo” (p. 75). Se argumentan varias razones de por qué esas desviaciones deben esperarse (pp. 69-89), y el énfasis se coloca en qué tanto una economía está progresando, está estacionaria o está en contracción, afectando en esos casos la “demanda de trabajo”. El punto, entonces, es que el nivel de salario —como un concepto general, promedio, aplicable en un periodo de tiempo— está socialmente determinado. Eso es, a partir de consideraciones institucionales, históricas, costumbres, fuerzas sociales en general que interactúan para generar un precio al trabajo que es considerado normal. Como tal, el salario no está determinado por

algún mecanismo técnico basado simplemente sobre las condiciones de la oferta y demanda en algún mercado de trabajo, sino que es establecido por un estándar social alrededor de los cuales fluctúan los salarios específicos.

En todo ello, Smith vuelve hacia sus más tempranas ideas sobre el “salario justo” (o “precio justo”) como se avanzó principalmente por los Escolásticos, en particular las formulaciones de Tomás de Aquino que fueron desarrolladas en el contexto de una sociedad feudal (ya mostrando signos de transformación en la que los “trabajadores” estaban empezando a surgir como una clase separada y distinta) donde los ricos tenía una obligación hacia los pobres. Como una deidad había creado al mundo y las formas sociales que tenía ese mundo, los pobres no eran responsables de su pobreza; ni los ricos de su riqueza. Esto era simplemente la estructura de Dios de un mundo ideal. Entonces, “cualquier superabundancia se debe, por ley natural, al propósito de asistir a los pobres” (Noell, 2006, p. 155). Ciertamente Aquino fue más lejos al afirmar que aquellos en extrema pobreza podían aliviar su propia necesidad por medio de la propiedad de otros, tomándola abiertamente o en secreto” (Noell, 2006, p. 156).

Si bien los escolásticos tardíos -en particular los de la escuela Española de Salamanca- fue diluyendo cada vez más su temprana posición sobre las obligaciones y el apropiado comportamiento ético en apoyo a la creciente actividad del mercado desarrollada en los siglo XVI y XVII, la noción de un salario de subsistencia como “justo” continuó estando en el argumento. Y fue Francis Hutcheson, tomando sus ideas de Samuel Pufendorf, quien trajo esas ideas a la atención de Smith en la cátedra de Smith por la Universidad de Glasgow (Hollander, 1973, pp. 32–33).

Pero fue más que una mera argumentación teórica (o ideológica) la que informó a Smith. En el tiempo de Smith, la noción de una “economía moral” todavía tenía fuerza. Esta visión “supuso apasionada y definitivamente nociones del bien común, nociones que encontraron algún apoyo en la tradición paternalista de las autoridades; nociones que en las personas resonaron tan fuerte... que las autoridades estaban, en alguna medida, prisioneras de los pueblos” (Thompson, 1991, pp. 188–189). Esta comprensión de las normas propias y de la justicia, había sido apoyada por la costumbre y fue instituida en el estatuto tanto como en la ley común –lo que era correcto era lo que había sido habitual, y la costumbre hacía referencia el salario justo, al derecho a la subsistencia. Para la época de Smith, la vieja y paternalista economía moral había sido crecientemente adulterada y erosionada, pero todavía tenía fuerza, en particular en relación al precio del pan –y el pan podría constituir la mitad del presupuesto semanal de una familia trabajadora (Thompson, 1991, p. 193). El mercado de granos estaba altamente regulado, “no se hacían ventas antes del momento de inicio, cuando la campana sonara, los pobres deberían tener la oportunidad de comprar granos... primero... con pesos y medidas debidamente supervisados.” Después, una segunda campana sonaría cuando los *dealers* autorizados, nuevamente supervisados, tendrían la oportunidad de hacer sus compras. Prácticas de naturaleza especulativa y manipuladora del precio natural eran ilegales. Las actividades de los intermediarios eran altamente sospechosas y a su vez reguladas (Thompson, 1991, pp. 193-194) El mundo de Adam Smith no era el del capitalismo avanzado, sino uno en el que se desplegaban características de tiempos pasados. Claramente el proceso de acumulación capitalista estaba conduciendo a este mundo fuera de su existencia, pero los remanentes suficientes perduraron, y Smith fue informado por ellos.

Como los perspicaces observadores han entendido, “los teóricos clásicos tomaron de su escenario de instituciones durables su experiencia del día a día. El capitalismo industrial en su etapa primitiva o desarrollada era parte de su sistema, pero siempre vivía en compañía de una gran economía tradicional y con muchos arreglos para la transferencias de pagos.” (Weldon, 1988, pp. 16–17).¹

La noción de salario de subsistencia tiene consecuencias distributivas significativas en la teoría clásica. Como el salario de subsistencia es una convención fuera “del mercado”, y el trabajo, asistido por la maquinaria, produce todo el producto, entonces, en un mundo de dos ingresos, las ganancias están determinadas por el total del producto (ingreso) generado en el proceso de producción menos la parte de ese ingreso que se destina al trabajo.² Smith estaba profundamente consciente que las particiones del ingreso se situaban en los temas de justicia distributiva. Es bastante claro que Smith entendió la justicia como favorecer los intereses de los trabajadores: “ninguna sociedad puede florecer y ser feliz, si gran parte de sus miembros son pobres o miserables. No es otra cosa que equidad, además, de que quienes alimentan, visten y alojan a todas estas personas, deben tener lo que sería una parte del

¹ La principal transferencia de pagos referida estaba asociada con el sector agrícola no-capitalista tradicional. Los trabajadores en el (capitalista) sector manufacturero complementarían sus salarios con los productos de la tierra a la que ellos todavía tenía acceso, así como a los pagos monetarios por la venta de esos productos. Además, el Speenhamland, la “vieja” Ley de Pobres, se originó en 1795 como un mecanismo de salario complementario a través de apoyo público para contrarrestar los altos precios de los granos asociados con las Guerras Napoleónicas.

² Si se limita el argumento a dos clases económicas, trabajadores y capitalistas, el tema de la distribución se resuelve: las ganancias son un residual y solamente un residual. El problema se complica cuando se consideran tres clases de ingreso. Las rentas son también un residual (una deducción en la terminología de Smith). A menos de que las rentas y las ganancias puedan ser separadas y determinadas de manera separada –los salarios en la teoría de Smith- uno no puede dividirse el ingreso total en sus respectivas partes. La resolución de este problema quedó en manos de Ricardo.

producto de su propio trabajo para estar ellos mismos tolerablemente bien alimentados, vestidos y alojados” (Smith, 1937 [1776], p. 79); para una mayor explicación sobre la posición de Smith sobre la justicia distributiva (ver Fleischacker, 2004, pp. 203-228). En su llamada a la "equidad", la posición de Smith está fuera de la teoría del salario convencional (neoclásica) y más bien recuerda a la más antigua economía moral de un derecho a la subsistencia.

David Ricardo estaba abierto a un tratamiento como salario de subsistencia:

El trabajo, como otras cosas que son compradas o vendidas, y que pueden ser aumentadas o disminuidas en cantidad, tiene su precio natural y su precio de mercado. El precio natural del trabajo es aquel precio que es necesario para sostener a los trabajadores, uno con otro para subsistir y perpetuar la raza, sin su aumento o disminución. El poder de los trabajadores de sostenerse a si mismos y a la familia que puede ser necesario para mantener el número de trabajadores, no depende de la cantidad de dinero que él pueda recibir por salarios, sino de la cantidad de comida, comodidades y sus necesidades, dependiendo de sus hábitos, aquellos que el dinero pueda comprar. (Ricardo, 1970 [1817], p. 93)

Esta cita contiene varias propuestas importantes. El salario de subsistencia es, como en Smith, un estándar. Los salarios monetarios se fijarán alrededor de este estándar. El estándar en si mismo es establecido en términos reales, incluyendo una cantidad para las “conveniencias”, necesarias para permitir la reproducción de esa clase, y consecuentemente, la reproducción de la economía. Finalmente, el salario de subsistencia está establecido por la “costumbre”. Esto es, hay un contexto histórico, institucional dentro del cual este salario se establece. Un poco más tarde en este capítulo, Ricardo específicamente establece que el salario natural “depende de los hábitos y

costumbres de la población,” y que “muchas de las conveniencias ahora disponibles en una casa rural inglesa, serían vistas como lujos en un periodo anterior de nuestra historia” (p. 97). El salario natural no es un salario de mínimo absoluto que apenas permita la subsistencia biológica -como la llamada “ley de hierro de los salarios” es algunas veces interpretada- sino uno determinado en un contexto social y que puede ser bastante alto.

Adicionalmente, “por mucho que el precio de mercado del trabajo podría divergir de su precio natural, éste tiene, como las mercancías, una tendencia a imitarlo” (p.94). Ricardo esperó que la población respondería a un salario de mercado mayor o menor que el salario de subsistencia, eventualmente llevaría a los dos dentro de un acuerdo a través del movimiento de la oferta y la demanda (aunque, de nuevo, no en el sentido neoclásico- véase lo que sigue). Y, en “una sociedad mejorada” -el estado “progresivo” de Smith- el salario de mercado podría estar por arriba de la subsistencia “por un periodo indefinido” dado que el proceso de acumulación constantemente aumenta la demanda de trabajo (pp. 94-95).

Marx, como es bien conocido, a grandes rasgos continua la línea de la teorización de los economistas clásicos. Obviamente él emprendió muchas modificaciones, correcciones, y desarrollos a este enfoque. Con relación a este tema, él corrigió la teoría clásica de los salarios con la introducción del concepto de fuerza de trabajo. Para Smith y Ricardo, los salarios eran pagados por la venta del trabajo en si mismo. Esto planteó un problema. Si el día de trabajo fuera de diez horas y los salarios fueran pagados por el día completo, el

valor del producto producido igualaría los salarios pagados. Claramente, esto tenía que ser incorrecto debido a que las ganancias no estarían conceptualmente explicadas. Ricardo y Smith lo entendieron, pero no pudieron resolver el problema. La corrección de Marx estuvo basada en la venta de la fuerza de trabajo y no en el trabajo. El trabajador no vende, ni el capitalista compra trabajo. En su lugar, la mercancía intercambiada es la fuerza de trabajo o “el agregado de aquellas capacidades físicas y mentales existentes en el ser humano, las cuales él puede ejercer cuando produce un valor-de-uso de cualquier descripción” (Marx, n.d. [1867], p. 164). El valor de la fuerza de trabajo es independiente de las horas trabajadas por las cuales el trabajador está contratado. Entonces, qué determina el valor?

Marx, trabajando en la perspectiva de la teoría del valor trabajo, argumenta que el valor de la fuerza de trabajo está determinada de la misma manera que muchas otras mercancías –por el número de horas de trabajo requeridas para producirlo (y reproducirlo), pero con una significativa modificación:

Consecuentemente el tiempo de trabajo requerido para la producción de la fuerza de trabajo se reduce a si mismo a lo necesario para la producción de aquellos medios de subsistencia; en otras palabras, el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para el mantenimiento del trabajador...Sus medios de subsistencia deben consecuentemente ser suficiente para mantenerlo a él en su estado normal como un individuo trabajador. Su requerimientos naturales, tales como comida, vestido, combustible, y casa, que varían de acuerdo al clima y las condiciones físicas de cada país.

Por el otro lado, el número y extensión de sus llamados deseos necesarios, así como los modos de satisfacerlos, son

ellos el producto del desarrollo histórico y dependen por ello en gran medida del grado de civilización de un país, más particularmente sobre las condiciones bajo las cuales, los hábitos y grado de comodidad en que han sido formulados libremente por la clase de trabajadores libres. En contra, entonces, del caso de otras mercancías, *entra en la determinación del valor de la fuerza de trabajo un elemento histórico y moral*. (Marx, n.d. [1867], pp. 167–168; énfasis agregado)

Así, si se requieren seis horas de trabajo para intercambiar por las necesidades de la vida, física, histórica y moralmente determinadas, el trabajador es entonces pagado por el equivalente a seis horas de trabajo. El remanente de cuatro horas de tiempo de trabajo contratado es entonces trabajo excedente (o valor) de los cuales se pagan ganancias, rentas e intereses.

Marx es muy claro que esta subsistencia socialmente determinada es un promedio, un concepto agregado alrededor del cual el salario del mercado girará y varias desviaciones sucederán –diferentes niveles de calificación, por ejemplo. Por lo tanto, estaba claramente en línea con el entendimiento de los gigantes clásicos. Nótese, sin embargo, su inclusión abierta de un elemento moral.

Cuál es la importancia teórica del concepto clásico de un salario de subsistencia determinado socialmente? Se observa, primero, que el salario de subsistencia está determinado exógenamente. Esto tiene una importancia significativa. Pierangelo Garegnani en sus desacuerdos con Paul Samuelson (y de paso con Samuel Hollander), argumentaba, desde una posición clásica moderna (Srafiana), que tiene problemas la interpretación neoclásica de la oferta y la demanda de la teoría clásica. Para estar seguro, Smith, Ricardo, Marx y otros usaron esos términos, pero nunca en el sentido neoclásico, funcional. Tales referencias fueron solamente a

'puntos' que representan desviaciones de los precios “naturales”, incluyendo el precio del trabajo (fuerza).³ En la historia neoclásica, si el desempleo existe, “se debe de admitir como posibilidad, o incluso normal, (que) el salario puede tender a cero o, en cualquier caso, a niveles intolerables para los trabajadores, en contraste con la experiencia y de hecho con la posibilidad de sobrevivencia de la sociedad ella misma” (Garegnani, 2007, p. 193).

Por el contrario, “con relación al nivel general de los salarios, los elementos institucionales constriñen las negociaciones salariales... dentro de los límites marcados por la historia previa del salario y, en particular, por la noción de subsistencia aceptada por la comunidad.” (Garegnani 2007, p. 194). El punto de vista de un salario de subsistencia determinado socialmente está fuera de la teoría neoclásica. Además, debe tenerse en cuenta que en la teoría clásica, los salarios eran entendidos como ingreso. En el enfoque ortodoxo neoclásico, un salario es un precio, fijado en y por “el mercado”. Esta diferencia tiene serias implicaciones para distinguir un enfoque Keynesiano (o Sraffiano) en el tema del empleo en el que un mecanismo de mercado es rechazado en la determinación del salario históricamente determinado.⁴

El segundo aspecto teórico relevante en el enfoque del salario de subsistencia es que entran en la escena las relaciones de explotación y poder. Obsérvese que en Smith las ganancias y las rentas son “deducciones” del “producto del trabajo”. Con la fijación exógena del nivel de salario “natural”, la diferencia entre

³ Ver Aspromourgos (2007) sobre la posición de Smith en la oferta y la demanda.

⁴ Ver Roncaglia (1988). Alguna confusión sobre este tema existe en la medida en que Keynes usó el lenguaje Marshalliano en las discusiones del llamado Mercado de trabajo. Sin embargo, como James Galbraith ha señalado, no hay tal “Mercado de trabajo” en la *Teoría General*. Véase Galbraith (1997).

el producto total (ingreso) y los salarios se establece en la medida en que el trabajo produce todo el producto –la teoría del valor trabajo incrustado- y la parte del ingreso no laboral está entonces determinada. Esto constituiría lo que Marx denominó plusvalía y representa esa proporción del producto producida por el trabajo pero que no se regresa a (la porción “productiva”) esta clase –eso es, explotación. En la teoría neoclásica, tales términos no existen debido a que en el equilibrio competitivo -en la versión estándar- todos los “factores de la producción” reciben el valor completo de su contribución al producto.⁵

Como la explotación es entonces una característica normal y necesaria del capitalismo, uno podría esperarse que en ambos lados de esta relación se ejercería fuerza para aumentar o disminuir la tasa de explotación. En Smith, ésta es la concurrencia entre los “maestros” y trabajadores. Es también la concurrencia entre los capitalistas y los terratenientes alrededor de la distribución del excedente. Ricardo parece claro sobre estas “luchas de clases” (en terminología de Marx), aunque sus accesorios técnicos de alguna manera ocultan este aspecto en su teoría general. No obstante, algunos observadores vieron algo condenatorio esta característica en el argumento de Ricardo. Como Henry Carey escribió en 1847: “El sistema del Ricardo es uno de discordia... de conjunto se tiende a la producción de hostilidades entre las clases y las naciones... Su libro es un verdadero manual de la demagogia que pretende el poder por el agrarismo, la guerra y el saqueo” (Carey,

⁵ En mercado de competencia “imperfecta”, una forma de explotación técnica existe en la que a los “factores de la producción” no se les paga el valor de su producto marginal.

1967 [1847], p. 75). Keynes señaló que Herbert Foxwell “no pudo hacer su discurso presidencial sobre Ricardo en la Royal Economic Society... en razón de su ataque sobre el hombre que había convencido al mundo de la herejía terrible de un conflicto necesario entre los intereses del capital y del trabajo, hubiera sido demasiado provocativo” (Keynes y Collet, 1936, p. 592). Como Thomas Sargent señaló recientemente, “De las tendencias que son perjudiciales para la economía, la más seductora, y en mi opinión la más venenosa, es enfocarse sobre el tema de la distribución” (Milanovic 2001, p. vi).⁶

El tercer aspecto es el elemento “moral” en la aproximación de Marx (usualmente implícito en Smith y Ricardo). En la teoría clásica, un elemento social influye fuertemente en la determinación de los salarios, y por tanto en la determinación de todos los ingresos (como se dijo antes). Los ingresos y su reparto no son simplemente el resultado de “coeficientes técnicos de producción”, como en la historia neoclásica, sino que están fuertemente influidos por normas sociales: existe una norma ética en la cual los salarios se conforman y ésta atempera, en algún grado al menos, el comportamiento egoísta que, en parte, caracteriza al capitalismo. La “lucha de clases” está contenida, en un sentido, dentro de los límites establecidos por un componente ético que precede y se encuentra fuera del capitalismo en sí. Un sistema de valores que le precede y existe lógicamente fuera del capitalismo en sí mismo.

⁶ Para ser justo con Sargent, su argumento se enfoca sobre la redistribución como una solución a la pobreza, argumentando que el aumento de la producción ha tenido un efecto mucho mayor sobre el alivio de la pobreza. Sin embargo, la preocupación de los economistas convencionales sobre la "venenosa" naturaleza de cuestionamientos sobre la distribución mantiene su vigencia.

Otra manera de decir lo mismo, que la economía está incrustada en una sociedad mayor y cargada de valores. Claramente, esto representa una forma diferente a la teorización neoclásica en la que estos temas deben estar considerablemente fuera.

La preocupación con los temas éticos trasciende a la teoría clásica. Este era claramente un componente de los tempranos movimientos protosocialistas posteriores al periodo de la Revolución Industrial en Inglaterra. Robert Owen, William Thompson, John Gray y otros antepusieron argumentos éticos alrededor de un intento de fundar una “economía moral” (Claeys, 1987). Se encuentra una posición similar en Keynes y Veblen. Se puede notar que el Keynes temprano, previo a la *Teoría General*, habló del tema de los salarios como una parte del ingreso fuera de un hipotético mercado de trabajo y también establecido sobre alguna noción de justicia o razonabilidad:

No es solamente en la dirección de la regulación del capital que el estado debe estar preparado para nuevas funciones. Debe estar preparado para observar la regulación de los salarios de los grandes grupos industriales, no meramente de interés privado, y debe tratar deliberadamente que los salarios y las jornadas laborales gradualmente mejoren para los trabajadores como la primera carga de la riqueza nacional.” (Keynes, 1981 [1927], p. 646)

Además, es el momento de plantear el asunto de qué tanto la sociedad debe instituir una política de pago de salarios sobre bases “justas” y “razonables”. (Keynes, 1972 [1925], p. 303)

En la *Teoría General* y posteriormente, Keynes registra una posición similar:

Las fallas resultantes de la sociedad económica en la que vivimos son su incapacidad de proporcionar pleno empleo y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y del ingreso... Por mi parte, yo

creo que hay una justificación social y psicológica para significativas desigualdades del ingreso y de la riqueza, pero no para las grandes disparidades que existen hoy en día. Existen valiosas actividades humanas las que requieren el motivo de hacer dinero y un ambiente de propietarios privados de riqueza para su completa fructificación... Pero no es necesario para el estímulo de estas actividades y la satisfacción de esas tendencias, que el juego deba de ser jugado a tan altas apuestas como en la actualidad. Apuestas mucho menores servirían al mismo propósito, tan pronto como los jugadores se acostumbren a ellas. (Keynes, 1973 [1936], pp. 372–374).

Obsérvese el uso de términos como “justo”, “arbitrario”, y “desigual”, que nos coloca fuera de cualquier versión neoclásica de los mercados de trabajo, de consideraciones de oferta-demanda, y productividad marginal. Aunque Keynes no especifica qué determina los salarios, se puede aventurar que ellos están ligados a fuerzas sociales dentro del capitalismo y pueden ser fijados a “cualquier” nivel.

Thorstein Veblen también promovió la noción de un salario (o ingreso) determinado socialmente, aunque con una significativa modificación. Para él, los gastos de “el gran cuerpo del pueblo” (es decir, los trabajadores) más allá de lo requerido por la comodidad física está determinado por “un deseo de vivir arriba de la usual decencia convencional en la cantidad y el grado de bienes consumidos... El criterio es flexible” (Veblen, 1922 [1899], p. 102). Si bien una parte de este “gasto acostumbrado” es “desperdiciado”, entonces “honorífico”, esta parte se convierte en indispensable para su “bienestar espiritual” (Veblen, 1922, pp. 102-103). La “emulación” está integrada dentro del gasto de los trabajadores (y de otros), entonces la emulación constituye un elemento en la determinación de un salario socialmente aceptable. Como el gasto de la clase capitalista, la porción más rica de la sociedad,

conduce al proceso de emulación, esta clase debe entonces considerar el estándar socialmente aceptable cuando determina la base salarial, y la desviación del mismo. “El canon de respetabilidad, entonces, debe adaptarse asimismo a las circunstancias económicas, las tradiciones y el grado de madurez espiritual de la clase particular cuyo esquema de vida es el regulado (Veblen, 1922, p. 105).

Ahora, ¿qué tiene que ver todo esto con un “Programa de Trabajo Garantizado”, (JG, por sus siglas en inglés, en adelante se usará TG)?

El “salario-base” y un “programa de trabajo garantizado”

La Revolución Industrial y sus resultados –en particular la nueva Ley de Pobres de 1834- destruyeron mucho el viejo orden económico moral por el que un salario de subsistencia justo tenía que estar determinado. Además, la condición de trabajadores no propietarios de tener algo de “derecho” a ser empleados –bien en el sector capitalista o en el tradicional- fue anulado. Esto se volvió claro en el famoso capítulo 31 de la tercera edición de *Principios* de Ricardo, en los cuales argumenta que la acumulación de capital junto con el cambio tecnológico puede resultar que una parte de la clase trabajadora se vuelve “redundante” (desempleo). Hay poca duda de que los momentos de cambio de la economía británica como una consecuencia de la revolución industrial precipitó las críticas anticapitalistas de Owen y otros, y el intento de restaurar la economía moral.

De hecho, fue en ese periodo de la historia económica de Gran Bretaña el que ocupó mucho espacio en el libro *La Gran Transformación* de Karl Polanyi. La casi completa mercantilización del trabajo que se produjo a raíz de la eliminación de la

Antigua Ley de Pobres (Speenhamland) y la creación de la nueva Ley de Pobres (1834), aunado a la casi completa destrucción de la sociedad “tradicional” previa con sus pequeños activos y la producción doméstica, junto con la existencia de campos comunes, lo que permitió, en términos de Polanyi, un “ficticio” mercado de trabajo. Resulta interesante que Polanyi no fuera un seguidor entusiasta del Speenhamland, argumentando que “la competencia por trabajos escasos dentro de una crónica restricción de la demanda en el mercado laboral... presiona a los pobres a aceptar salarios de mercado por debajo del de subsistencia, en la medida en que el ingreso de las familias estaba siendo complementado por un subsidio salarial fuera de mercado” (Seccareccia, 2015). Eso es, el programa de beneficios asociado con el Speenhamland deprimió el “mercado” salarial, aunque la subsistencia social se mantenía a través de las transferencias de pagos públicos.

Mucho ha cambiado desde las primeras etapas de la historia del capitalismo, pero es bastante claro que el estancamiento salarial para la mayoría de los trabajadores junto con los niveles sostenidos de significativo desempleo han creado un creciente estrés económico (y psicológico) para un significativo segmento de la población. Los programas de bienestar después de la Segunda Guerra Mundial, diseñados en parte para proveer al menos parcialmente a la población de más bajos ingresos con medios de subsistencia, han sido erosionados, y nada ha surgido para reemplazarlo.

En las pasadas dos décadas, varios economistas han presentado propuestas que promueven una política donde los gobiernos, al menos los que tienen las monedas “soberanas” como Estados Unidos, puedan ofrecer puestos de trabajo para todos aquellos capaces y dispuestos a trabajar por un salario asignado por el gobierno. Esos procesos están comprendidos bajo diferentes designaciones –el “Modelo de Reserva de empleo”, “Empleador de

última instancia”⁷ y otros- pero todos ellos con la misma idea. Básicamente, las firmas privadas no pueden garantizar que todos aquellos que quieren un trabajo se les ofrecerá uno. Las formas de organización económica capitalista casi siempre operan con algún grado de desempleo. Ciertamente, el capitalismo es la única forma de organización económica en donde el desempleo existe.⁸ Debido a que es este el caso, los gobiernos presumiblemente representando el bienestar de la población como un todo, tienen el deber de proveer trabajos a todos aquellos que lo desean y sean capaces de trabajar así como capacitar a aquellos que el sector privado dejó a la deriva.⁹ Aunque ello está más allá del ámbito de este artículo, alguna forma de un programa de trabajo garantizado está directamente ligada con la capacidad del gobierno de gastar sin restricciones significativas debido al control sobre su propia moneda (Wray, 1998a).

Aquí me ocupo solamente de las relaciones de la idea clásica del salario de subsistencia con el salario que los gobiernos pagarían a los trabajadores en alguna variedad de los programas de empleo

⁷ Este término específico puede ser trazado a Hyman Minsky, 2008 (1986), aunque hay pistas de tal programa desde 1923 en el trabajo de Walter Hamilton (véase Rutherford, 2013, p. 66).

⁸ Por el hecho que la teoría clásica se desarrolló en el periodo cuando la "economía tradicional" existía al lado de la economía capitalista en embrión, los términos "pleno empleo", o "desempleo" tenía poca o ningún significado para esos economistas. (véase Weldon, 1988, p. 16, 19).

⁹ Para breves introducciones a esos programas véase Mitchell (1998) and Wray (1999b). Para un análisis mucho más profundo véase Wray (1999b). Además, muchos artículos publicados por el Levy Economics Institute de Bard College abordan esos problemas (<http://www.levyinstitute.org>). En particular, Jan Kregel, Pavlina Tcherneva, y L. Randall Wray han escrito extensivamente en los varios series publicados por esta institución. Finalmente, el blog *New Economic Perspectives* de la Universidad de Missouri- Kansas City contiene un gran numero de ensayos y discusiones sobre el acercamiento del empleador de última instancia.

garantizado, y la relación de este salario con los precios en general. Unas pocas palabras, sin embargo, deben ser dichas en relación a la responsabilidad de los gobiernos de crear empleos y en proveer salarios de subsistencia.

En la economía basada en la propiedad privada, denominada capitalismo, la propiedad (o el control) de la propiedad productiva debe de poseer ciertas condiciones si la propiedad privada en si misma es considerada éticamente confiable. Tal economía a lo largo de su desarrollo se compone de una minoría (en la era moderna, una pequeña minoría) de propietarios, y una gran (y cada vez más grande) porción que no tienen propiedades. Como consecuencia aquellos que terminan sin propiedad sólo dependen de su ingreso, -por tanto su subsistencia- ello asegura la oferta de empleo para aquellos que controlan los medios de producción a través de los cuales se hace la producción. Las restricciones impuestas sobre la propiedad de los propietarios para una sociedad propietaria éticamente confiable vienen desde John Locke, generalmente considerado el padre de la teoría de los derechos de propiedad. Locke, aunque ciertamente aprobaba los derechos de propiedad privada de la tierra, y otros, en el segundo volumen de sus *Dos Tratados de Gobierno* impuso dos condiciones que deben ser satisfechas, si tal régimen es moralmente sostenible. Inicialmente cualquier propiedad tomada de “los comunes” (propiedad colectiva o pública) tuvo que estar basada en el trabajo que se esperaba que mejore esa propiedad. (Aunque Locke se enfocó en la propiedad de la tierra, su argumento se aplica más generalmente).

Sin embargo, dos condiciones adicionales tienen que ser alcanzadas, llamadas las restricciones de “perjuicio” y de “deterioro” –y esas fueron vistas como restricciones morales. Esencialmente, la restricción de perjuicio significa que nadie puede

estar en desventaja con respecto a otra apropiación de propiedades; todos deben beneficiarse, aunque unos se beneficien más que otros. La restricción por deterioro connota que nadie puede apropiarse de propiedades más allá de lo que esta puede ser usada por su propio trabajo. Si cualquier de las dos restricciones no es satisfecha, se proponen dos opciones: los desfavorecidos tienen el derecho de revuelta y derribar un régimen de propiedad privada, o el gobierno tiene la obligación de intervenir para rectificar la situación en el interés de la comunidad como un todo. En el argumento de Locke, hay un derecho a la subsistencia que, con el surgimiento de la propiedad, puede significar que algunos miembros de la comunidad vayan perdiendo habilidad de proveer para sí mismos los bienes, y eso es un "perjuicio" –algunos han sido desfavorecidos.¹⁰

Primero debemos señalar que ambas restricciones han sido violadas, aunque se sigue invocando a Locke en la defensa teórica de un orden propietario capitalista. El capitalismo, desde al menos el periodo de la revolución industrial (y esto varía de país a país), claramente viola la restricción de deterioro, en la medida que la moderna propiedad de los propietarios por mucho excede la habilidad de los propietarios de trabajar esa propiedad con su propio trabajo. Segundo, el desempleo –una característica singular del capitalismo moderno- claramente “perjudica” a aquellos que requieren de encontrar empleo para asegurar su subsistencia. Por lo tanto, los gobiernos son llamados a rectificar al menos la segunda condición, el perjuicio, y ello requiere que los gobiernos busquen las maneras de hacerlo. Hasta ahora, la “solución” ha sido limitada a paliativos tales como el seguro de desempleo, varios esquemas de asistencia, y otros. Estos han probado ser, en el mejor

¹⁰ Los dos párrafos arriba están tomadas de Henry (2012). Véase Henry (2009) para una profundización.

de los casos, insuficientes. El mejor remedio es un programa de trabajo garantizado debido a que el problema básico es el desempleo en si mismo.

Si los gobiernos están encargados de proveer trabajos a todos los que quieran trabajar pero que no pueden asegurar empleo en el sector privado, ¿cuál debe de ser el salario gubernamental? Se ha argumentado que no puede estar al mismo nivel o por arriba del salario (promedio) pagado en el sector privado debido a que todos los trabajadores podrían gravitar sobre el programa gubernamental –a menos para los trabajadores que estén motivados solamente por el salario- y el sector privado podría colapsarse. Entonces el salario gubernamental debe de ser fijado por debajo del actual salario promedio del sector privado. Trataré de esto más adelante. Nótese, inicialmente, que tal salario gubernamental no tiene nada que ver con la oferta y la demanda o las llamadas consideraciones de mercado: éste es un salario administrado.

El menor nivel posible de este salario podría ser el nivel al que podría garantizarse la subsistencia y reproducción biológica. Mientras que esto es teóricamente posible, no es socialmente aceptable debido a que los receptores podrían entonces vivir en una pobreza abyecta. Aunque ellos podrían emocionalmente sentirse mejor debido a que ellos ahora trabajan, no estarían mejor que antes y probablemente peor económicamente, que si ellos estuvieran recibiendo alguna forma de asistencia gubernamental.

El siguiente nivel de salario a considerar es aquel que es consistente con un ingreso anual equivalente al nivel de pobreza –actualmente 23,050 dólares para una familia de cuatro miembros en Estados Unidos. Si se asume un hogar con un trabajador, un año laboral de cincuenta semanas, y una semana laboral de cuarenta horas, esto suma un salario por hora de 11.53 dólares. Obviamente, el salario sería distinto por el diferente tamaño de los hogares, y

esto en si mismo sería problemático. Entre otros factores, diferentes trabajadores tendrían salarios distintos por el mismo trabajo. (Junto con estos temas, se puede agregar el problema asociado con el calculo del nivel de pobreza en si mismo, pero ello está más allá del alcance de este trabajo). Esos problemas pueden ser abordados a través de varios programas de Trabajo Garantizado (TG) diseñados como suplemento de un empleo de TG para una familia mayor a cuatro miembros. No hay razón por la que el empleo de TG necesite sustituir completamente cualquier otro programa actual de asistencia; tales programas simplemente complementarían el empleo del programa TG –y a niveles muchos menores.

Pero, ¿debería el salario del TG ser fijado al nivel de la tasa de pobreza? Si regresamos a la posición clásica en el contexto de un trabajo más reciente, *Producción de Mercancías por medio de Mercancías* (1960) de Piero Sraffa, un argumento más matizado podría hacerse. El trabajo de Sraffa es altamente técnico y parece ser meramente una demostración de las interrelaciones de varios elementos (inputs y outputs) que constituyen las relaciones de producción de una economía, específicamente en una economía capitalista. “Oculto” dentro de este argumento, sin embargo, está una importante noción –que una sociedad capitalista exitosa requiere que la población, en particular los principales segmentos, funcionarios de gobierno, grandes líderes empresariales, y otros– que acepten la idea de que todos los miembros de la población del país deben existir en un estado de “viabilidad”. Con el objetivo de que exista una relativamente saludable economía, la sociedad que da soporte a esa economía debe no solamente existir sino también ser saludable. No se puede meramente analizar la organización económica como una entidad separada, con una supuesta vida propia. Debemos entender la economía en relación con el más

grande orden social dentro del cual ella funciona. En un sentido, esto es un regreso al debate “embedded,” “disembedded”¹¹ de los años cincuenta que se produjo por *La Gran Transformación* (1944) de Karl Polanyi. Ahí donde la teoría económica convencional (neoclásica) busca examinar una hipotética economía independiente de la sociedad, Polanyi, entre otros, argumenta que tal enfoque era fundamentalmente falso: todas las economías, cualquiera que sea su forma específica, está *embedded* dentro de la sociedad.

Ignorar a la sociedad, y por tanto las relaciones sociales, las instituciones y los varios acuerdos, todo ello, implica que todas las economías son esencialmente lo mismo (por lo tanto, la teoría “universalista” de la economía neoclásica, es independiente del tiempo y del lugar), lo que significa que nunca se puede examinar o entender ninguna economía específica.¹²

“Viabilidad” para muchos economistas “heterodoxos” es meramente una especificación de las necesarias características técnicas de una economía para hacer posible la reproducción económica. Para Sraffa, sin embargo, viabilidad significa “sobrevivencia del sistema como un todo –una meta característicamente holística que es proseguida por cualquier comunidad humana” (Chiodi 2010: 324). El excedente económico, el producto que permite que una economía crezca, es una “construcción social, una reflexión ética finalmente, religiosa y de los valores políticos existentes en el sistema y que forma... las relaciones entre las personas.” (Chiodi 2010:324).

¹¹ El termino embeddedness fue creado por Polanyi y se refiere al grado en que la actividad económica esta arraigada en su sociedad. Nota de la T.

¹² Para una síntesis de ese debate, véase Swedberg y Granovetter (1992). Para aplicaciones de la posición 'embedded', véase Dalton (1971). Para un argumento criticando la perspectiva 'universalista', véase Henry (2009).

¿Qué es importante en relación con el salario de subsistencia en la teoría clásica?, es que el ingreso del trabajo está determinado desde fuera del sistema de producción... independientemente de y previo a cualquier valoración económica” (Chiodi 2010:324) En otras palabras, hay un conjunto de bienes que son vistos como necesidades socialmente determinadas para el sostén de los trabajadores y esto no tiene nada que ver con lo que una economía es capaz de producir (aunque tal capacidad puede bien ser un elemento en lo que la sociedad considere necesario –un “cálculo” históricamente determinado).

El punto aquí es que el nivel apropiado de subsistencia no es un cálculo matemático o mecánico sobre el mínimo necesario para que la economía funcione. Si ese fuera el caso, la subsistencia sería un mínimo biológico que permitiría vida suficiente y la reproducción de la población para sostener la organización económica – ¿cuántos trabajadores son requeridos y por cuánto tiempo esos trabajadores tienen que sobrevivir para proveer suficiente fuerza de trabajo y niveles suficientes de productividad? La sociedad se aproximaría entonces a los campos de trabajo alemanes de los años treinta y cuarenta donde esos cálculos eran hechos con el objetivo de ofrecer suficiente fuerza de trabajo a las corporaciones para las cuales los campos operaban –BMW, Krupp; IG Farben, Mercedes y otras; no se debe ignorar que en esa lista estaba Fordwerke y Opel AG, las subsidiarias alemanas de la Ford y la General Motors.¹³ Más bien, el objetivo político debería ser directo de proveer un “estandar decente de subsistencia... que permita a los miembros aparecer en público sin pena” (Chiodi, 2010, p. 328).

¹³ Véase Tooze (2008) para el significado de esta determinación mínima de 'subsistencia' y su relación a la economía alemana y su maquinaria de guerra.

No estoy proponiendo aquí un “número” de trabajos garantizados con salarios administrados por el gobierno. Este es un tema para un trabajo empírico, de debate y de modificación en el tiempo. Tampoco sostengo que no habrá varios problemas asociados con tal salario. Además, en estos temas, tales como el tamaño de la familia y otros (como los de arriba), tendrán preocupaciones alrededor de pequeñas empresas tales como los restaurantes propiedades de familias, que emplean a muy pocos trabajadores y que operan con muy bajas tasas de rentabilidad, y otras parecidas. Obviamente habrá un número específico de preocupaciones que deberán ser resueltas. Uno de esos temas es que los estándares propuestos deben estar ajustados de acuerdo a las diferentes regiones de un país basado en varios diferenciales de precio – vivienda, cuidados médicos, y más. Esto, como otros asuntos técnicos, pueden ser tratados, por ejemplo, como en el trabajo ya elaborado en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) de calculo del “salario de subsistencia” para los diferentes estados, municipios, y ciudades en Estados Unidos (Glasmeier, 2015).¹⁴ Siguiendo a Keynes, razonablemente confío que esos problemas pueden ser sorteados y los programas pueden ser instituidos para dar cabida a varias consideraciones incluyendo el apoyo a aquellas empresas que puedan ser valiosas para los intereses mayores de la comunidad: “tan pronto como nosotros tenemos una nueva atmosfera para hacer cosas, todos los cerebros estarán ocupados, y habrá demandas masivas de atención, cuyo carácter preciso sería imposible especificar de antemano.” (Keynes, 1972 [1926]:99).

¹⁴ Muchos asocian el salario propuesto con un 'salario de vida'. Esta es una posición razonable en mi opinión, siempre que el 'salario de vida' no se base en niveles actuales de consumo "adecuado", pero más bien, tome en cuenta algún nivel (aunque sea arbitrario) de consumo que alcance el requerimiento de decencia de Sraffa. También debe notarse que esta propuesta no es inconsistente con un programa de "ingreso garantizado", ni con las propuestas que van mucho más allá en sus recomendaciones. Véase, por ejemplo, Darity y Hamilton (2012) para una propuesta que recomiende una "cuenta de desarrollo juvenil" que instituiría un programa respaldado por activos que reduciría las diferenciadas ventajas que se experimenta sencillamente por nacer en familias menos ricas.

Entonces, ¿cómo debemos “poner a trabajar” y emprender la tarea de determinar el salario base? Aquí se propone que empecemos al final del proceso. Determinar las cantidades de bienes y servicios que permiten a todos los miembros de la sociedad “aparecer en público sin pena.” Esto es, establecer el ingreso en términos reales que permitiera a todos disfrutar de un decente y socialmente aceptable nivel de vida y de una cómoda existencia. Entonces, en términos monetarios, fijar el salario base en ese nivel. Sea este 20, 25 o 30 dólares por hora, estará determinado por la cantidad de bienes y servicios requeridos para satisfacer tales condiciones. Sin duda, este será arbitrario en algún caso, pero, siguiendo a Keynes y a otros colegas, así también es el estándar del salario actual.

Esto por supuesto, plantea varios temas o preocupaciones. Pero probablemente, el principal tema que debe ser atendido será el efecto distributivo resultado de la imposición de un salario gubernamental. Aumentar la participación del salario en el ingreso nacional obviamente reduce directamente la participación del “capital” –ganancias en particular. Las empresas de negocios que tienen (algún) control sobre los precios pueden, y probablemente lo harán, aumentar esos precios para compensar la reducción de las ganancias. Como Michal Kalecki señaló, (1971) entre otros, el desempleo sirve como un mecanismo disciplinario, reduciendo las esperanzas de los trabajadores para alcanzar sus objetivos de aumento de los salarios. Por lo tanto, con pleno empleo y un salario de subsistencia garantizado determinado administrativamente, las empresas capitalistas pierden el más importante mecanismo para mantener las ganancias en los niveles convencionales. Una posible solución a este “problema” es el aumento de precios. Por lo tanto, puede haber un aumento por una

única vez en los precios, pero no hay un argumento teórico coherente que sugiera una tendencia inflacionaria continua.¹⁵ Ciertamente, un trabajo con salario de garantía establecido a un nivel de subsistencia que permite una sociedad saludable, y que además permite que “sus miembros también (puedan) aparecer en público sin vergüenza”, sin duda cambiaría la distribución hacia los salarios y en menor medida hacia las ganancias. Puesto que el capitalismo puede funcionar a “cualquier” tasa de ganancia, en tanto que las ganancias absolutas sean suficientes para reemplazar el capital de equipo (y proveer suficientes ingresos a los “empresarios”). En el análisis final, todo esto puede reducirse a la tesis marxista sobre la “lucha de clases”. Nosotros mismos señalamos que la actual lucha por un salario digno en las empresas de la comida rápida, entre los profesores adjuntos y otros trabajadores asalariados es un aspecto de esta lucha. Los riesgos pueden bajarse, por lo señalado antes en este artículo por Keynes, pero el juego todavía puede ser jugado.

Conclusión

La teoría importa. Como la teoría forma la manera en que vemos al mundo, la teoría también influye en cómo examinamos los varios asuntos que confrontan el mundo. La consideración importante aquí es que, siguiendo la guía teórica de Smith, Ricardo, Marx, Keynes, Veblen, Sraffa y otros, el salario estándar –el “salario natural” por el cual todos los salarios están determinados- se fija fuera de los mercados capitalistas; éste es “administrado”, o bien “personalizado” o través de la autoridad gubernamental. Cualquier propuesta a la teoría neoclásica –oferta-demanda, productividad marginal- corre contra esta posición teórica y pone una sobre el otro lado (equivocado) del debate del salario base apropiado. Aún

¹⁵ En ese y otros puntos, véase Mitchell (1998). Por un argumento contrario, véase Seccarreccia (2004).

más, siguiendo a Locke, los gobiernos –en su defensa de la propiedad privada- tiene una responsabilidad de proveer empleo si el sector privado de las firmas de negocios no satisfacen las condiciones de producción necesarias para el pleno empleo y un salario garantizado de subsistencia social. Junto con el programa de empleo garantizado, una determinación del nivel apropiado de salario para tales trabajos debe de ser hecha. Sugiero que este satisfaga el llamado de Sraffa por un nivel de vida decente para todos.

Referencias

- Aspomourgos, T. “Adam Smith’s Treatment of Market Prices and Their Relation to ‘Supply’ and ‘Demand.’” *History of Economic Ideas*, 2007, 15 (3), 27–57.
- Carey, H. *The Past, the Present and the Future*. New York: August M. Kelley, 1967 [1847].
- Chiodi, G. “The Means of Subsistence and the Notion of ‘Viability’ in Sraffa’s Surplus Approach.” En S. Zambelli (ed.), *Computable, Constructive and Behavioural Economic Dynamics: Essays in Honour of Kumaraswamy (Vela) Velupilla*. London: Routledge, 2010, pp. 318–330.
- Claeys, G. *Machinery, Money and the Millennium*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1987.
- Dalton, G. *Economic Anthropology and Development*. New York: Basic Books, 1971.
- Darity, W. y Hamilton, D. “Bold Policies for Economic Justice.” *Review of Black Political Economy*, 2012, 39 (1), 79–85.
- Fleischacker, S. *On Adam Smith’s Wealth of Nations*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004.

- Galbraith, J. “Dangerous Metaphor: the Fiction of the Labor Market.” Public Policy Brief, no. 36, Levy Economics Institute of Bard College, 1997.
- Garegnani, P. “Professor Samuelson on Sraffa and the Classical Economists.” *European Journal of the History of Economic Thought*, 2007, 14 (2), 181–242.
- Glasmeier, A. and Massachusetts Institute of Technology. “Living Wage Calculator”, 2015 (available at <http://livingwage.mit.edu>).
- Henry, J. “John Locke, Property Rights, and Economic Theory.” *Journal of Economic Issues*, 1999, 33 (3), 609–624.
- ———. “The Illusion of the Epoch: Neoclassical Economics as a Case Study.” *Studi e Note di Economia*, 2009, 14 (1), 27–44.
- ———. “A Conservative Defense of a Jobs Guarantee Program.” August 2012 (available at <http://neweconomicperspectives.org/2012/08/a-conservative-defense-of-a-jobs-guarantee-program.html>; accessed August 12, 2014).
- Hollander, S. *The Economics of Adam Smith*. Toronto: University of Toronto Press, 1973.
- Kalecki, M. “Political Aspects of Full Employment.” En *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1971, pp. 138–145.
- Keynes, J. M. “Am I a Liberal.” In D. Moggridge (ed.), *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Vol. 9. London: Macmillan and Cambridge University Press for the Royal Economic Society, 1972 [1925], pp. 295–306.
- ———. “Liberalism and Industry.” In Moggridge, *Collected Writings*. Vol. 19, part 2, 1981 [1927], pp. 638–648.
- ———. “Can Lloyd George Do It?” In Moggridge *Collected Writings*. Vol. 9, 1972 [1929], pp. 86–125.

- ———. The General Theory of Employment, Interest, and Money. In Moggridge, Collected Writings. Vol. 7, 1973 [1936].
- Keynes, J. M. and Collet, C. “Herbert Somerton Foxwell.” *Economic Journal*, 1936, 46 (184), 589–619.
- Marx, K. *Capital*. Vol. 1. Moscow: Progress Publishers, n.d. [1867].
- Milanovic, B. *The Haves and the Have-Nots*. New York: Basic Books, 2011.
- Minsky, H. *Stabilizing an Unstable Economy*. New York: McGraw Hill, 2008 [1986].
- Mitchell, W. “The Buffer Stock Employment Model and the NAIRU: The Path to Full Employment.” *Journal of Economic Issues*, 1998, 32 (2), 547–556.
- Noell, E. “Smith and a Living Wage: Competition, Economic Compulsion, and the Scholastic Legacy.” *History of Political Economy*, 2006, 38, (1), 151–174.
- Polanyi, K. *The Great Transformation*. Foreword by Robert M. Maclver. NY:
- Farrar & Rinehart, 1944. Ricardo, D. On the Principles of Political Economy and Taxation. En P. Sraffa y M. Dobb (eds.), *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press for the Royal Economic Society, 1970.
- Roncaglia, A. “Wage Costs and Employment: The Sraffian View.” En J. Kregel, E. Matzner, and A. Roncaglia (eds.), *Barriers to Full Employment*. New York: St. Martin’s Press, 1988, pp. 9–23.
- Rutherford, M. *The Institutional Movement in American Economics, 1918–1947*. New York: Cambridge University Press, 2013.

- Seccareccia, M. “What Type of Full Employment? A Critical Evaluation of ‘Government as the Employer of Last Resort’ Policy Proposal.” *Investigación Económica*, 2004, 63 (247), 15–43.
- ———. “Basic Income, Full Employment and Social Provisioning: Some Polanyian/Keynesian Insights.” *Journal of Economic Issues*, 2015, 49 (3), 397–404.
- Smith, A. *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. New York: Modern Library, 1937 [1776].
- Sraffa, P. *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
- Swedberg, R., y Granovetter, M. “Introduction.” En M. Granovetter y R. Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 1992, pp. 1–28.
- Thompson, E. P. *Customs in Common*. New York: New Press, 1991.
- Tooze, A. *The Wages of Destruction*. New York: Penguin Books, 2008.
- Veblen, T. *The Theory of the Leisure Class*. New York: B.W. Huebsch, 1922 [1899].
- Weldon, J. C. “The Classical Theory of Income Distribution.” En A. Asimakopulos (ed.), *Theories of Income Distribution*. Boston: Kluwer Academic, 1988, pp. 15–48.
- Wray, L. R. *Understanding Modern Money*. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, 1998a.
- ———. “Zero Unemployment and Stable Prices.” *Journal of Economic Issues*, 1998b, 32 (2), 539–546.