

Carey, según se ha observado, incurrió, como su compatriota Friedrich List, en una nueva concesión a las circunstancias. Luego de haber empezado por proclamar las virtudes del libre cambio, mudó de opinión y se puso a preconizar las del proteccionismo. Y en una segunda etapa, coincidiendo con List, defendió un equilibrio entre la industria y la agricultura. También le impresionó especialmente el ahorro de costes que representaba la cercanía de los centros industriales a los de consumo, evitando los gastos de transporte desde Gran Bretaña.

El problema del proteccionismo es cómo armonizar su respetabilidad intelectual con el argumento poderosamente lógico y apasionadamente teológico del libre cambio. En este esfuerzo, que se prolongaría largamente en los Estados Unidos, Henry Carey fue un precursor indiscutido.

Con el transcurso del siglo XIX la frontera fue desapareciendo, y cuando los agricultores norteamericanos, en particular, empezaron a sentir las adversidades implícitas en el sistema, los debates económicos fueron creciendo y extendiéndose en los Estados Unidos. Reviviendo a Ricardo, Henry George, ya mencionado en esta obra, observó la presión sobre la oferta de tierras por parte de las poblaciones rurales y urbanas y el alza consiguiente del valor de la tierra. Vio en ello un *incremento inmerecido* que, como se explicará, representaba un tremendo mal social, un enriquecimiento fortuito del terrateniente que se atraviesa en el camino del progreso y un elemento que entra en grave conflicto con la justicia distributiva. Pero esto no quita validez a la vasta generalización consabida, que sigue todavía en pie: durante el siglo XIX no hubo un ambiente propicio para el examen sistemático de las cuestiones económicas en los Estados Unidos, sobre todo en las primeras décadas. Como luego veremos, se debatirían muy intensamente la banca, la moneda (en especial, los billetes de banco y la acuñación de la plata) y los aranceles, pero esos debates tuvieron lugar entre los políticos y el público en general, pero no entre los solemnes especialistas en la materia. Cabe repetir que el debate económico requiere que haya un serio problema económico.

IX. LA GRAN TRADICIÓN CLÁSICA [2]

LA CORRIENTE PRINCIPAL

El centro de atención de la ciencia económica durante el siglo pasado, virtualmente en todo el mundo, fue lo que se consideraba —y hasta cierto punto se sigue considerando todavía— como el principal conjunto de problemas de la disciplina, a saber, la determinación de los precios, salarios, intereses y beneficios. También se prestó mucha atención a la naturaleza en aquellos tiempos del dinero y al papel de la banca. El primero dejó de ser simplemente una mercancía —bajo la forma de oro, plata y cobre—, cuyas características la hacían particularmente apta para desempeñar una función intermediaria en el intercambio de bienes. En efecto, al estar depositado en bancos, y emitirse billetes que certificaban depósitos, tales billetes y depósitos empezaron a transferirse como medios de pago y el dinero pasó a adquirir una señalada personalidad propia. Además, como se explicará en el capítulo siguiente, se fue desarrollando la defensa social y moral del sistema capitalista.

La explicación de los precios, o del valor, y de los ingresos correspondientes, siguió una tendencia única y dominante en aquel período. Esa tendencia pasaba de un énfasis prioritario en el vendedor, a un énfasis prioritario en el comprador; de un énfasis prioritario en el coste, a un énfasis prioritario en la utilidad del consumidor; de una atención principal puesta en la oferta, a una atención principal dirigida a la demanda. Y después, al finalizar el siglo XIX, hay un reflujo del énfasis, que vuelve a encarar preferentemente la oferta, sobre todo en la obra del gran economista y sintetizador de ideas previas, profesor de la Universidad de Cambridge, Alfred Marshall (1842-1924).

Con Marshall, el examen del valor y la distribución, del precio

y de quién recibe los **beneficios**, traspasa los umbrales de nuestra época. Mi generación, cuando estudiaba economía, leyó los *Principios* de Marshall, un abultado libro de texto que tuvo ocho ediciones. Cuando pasamos por Cambridge, íbamos a visitar con grave deferencia a Mary Marshall, la excelente colaboradora y luego longeva viuda del profesor.

Pero ahora debo retornar a tiempos anteriores. Según se recordará, **Ricardo** había anclado firmemente en el coste el valor o precio de cualquier bien reproducible;¹ el coste, a su vez, era el del trabajo incorporado al producto bajo las circunstancias menos satisfactorias posibles de producción. Y el precio del trabajo era el coste de manutención del trabajador. Los salarios de la mano de obra, dado el impulso procreador desenfrenado de las masas, hallaban su equilibrio en el nivel suficiente para conservar la vida; el excedente se acumulaba como renta del terrateniente, o bien, en forma considerablemente menos específica, como beneficio para el productor o capitalista. Y por último, no existía ninguna alternativa aceptable. Puede repetirse la enérgica sentencia pronunciada por Ricardo: «Como todos los demás contratos, los salarios deben dejarse a la libre y equitativa competencia del mercado, y nunca deberían ser objeto de intervenciones legislativas.»² Éste fue el punto de partida para el ulterior desarrollo de las ideas relativas al precio y a la distribución de los ingresos.

La primera etapa en este proceso fue un esfuerzo destinado a perfeccionar y refinar los elementos del coste. El hecho de que los ingresos del terrateniente bajo la forma de renta fuesen un residuo procedente del precio, devengado en proporción a la calidad de la tierra, y en tiempos modernos, sobre todo, a la ubicación de la propiedad, no preocupó a nadie. En grado muy considerable, esta concepción de la renta de la tierra sobrevive en nuestros días como una explicación del valor de los bienes inmuebles y del rendimiento de los mismos.

Era mucho más serio el problema que implicaba la remuneración del capital y del trabajo. En una economía de Robinsones, es decir, no de un solo Crusoe, sino de varios, que vivieran cerca de

1. Existía, según se ha observado, una excepción ricardiana en el caso de cualquier artículo único y «no reproducible», como, por ejemplo, un cuadro de Leonardo o de Rembrandt, o una gema que no pudiera ser superada por ningún hallazgo posterior de la minería.

2. David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, en *The Works and Correspondence of David Ricardo*, edición a cargo de Piero Sraffa (Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press, 1951), *op. cit.*, vol. I, pág. 105.

la playa, una teoría del valor basada en el trabajo estaría lejos de ser irrelevante. Los productos se intercambiarían, aproximadamente, en función del tiempo y esfuerzo invertidos en su cultivo o manufactura, o en su recuperación del mar, por más que aun en este aspecto la cuestión se complicara a causa de la diversidad de habilidades, excepcionales o corrientes, de cada individuo. A medida que se inventaran y utilizaran máquinas y otros instrumentos, no cabría prácticamente duda alguna de que debería remunerarse a quienes suministran esos medios de mayor productividad. Tal vez podría argumentarse —como en efecto lo hizo Ricardo— que el pago de las máquinas y de las fábricas en que aquéllas se instalaban era meramente la remuneración aplazada del trabajo invertido en su construcción, es decir, del trabajo incorporado. Pero hasta en economía política hay límites al alcance imaginativo del pensamiento subjetivo. Saltaba a la vista, en efecto, que el propietario de los bienes de capital también era remunerado, y no sólo eso, sino que los ingresos correspondientes, en concepto de intereses y beneficios, eran frecuentemente muy superiores a sus anteriores inversiones en salarios; en este aspecto, saltaba a la vista que el exceso en cuestión tenía algo que ver con las exigencias, la contribución o el poder del dueño del capital.

La primera solución del problema fue proporcionada por uno de los primeros profesores de economía política, Nassau William Senior (1790-1864), y a pesar de su extremada improbabilidad, se mantuvo intacta durante medio siglo. Según este autor, además del coste del trabajo incorporado al bien de capital, debía computarse también el precio que debía pagarse en concepto de intereses o beneficios para persuadir a los agentes económicos, incluido el capitalista, de que se abstuvieran del consumo corriente. En efecto, es esa abstinencia la que genera el poder adquisitivo necesario para comprar fábricas, maquinaria, equipos, o las mercancías en elaboración o almacenadas para la venta en cualquier operación importante de manufactura o intercambio. No era cosa trivial la que merecía tal compensación. «Abstenernos del goce que tenemos a nuestro alcance, proponernos resultados distantes en vez de inmediatos, son actitudes que se cuentan entre los esfuerzos más penosos que puede ejecutar la voluntad humana.»³

3. Nassau William Senior, *Political Economy*, obra citada en Alexander Gray, *The Development of Economic Doctrine* (Londres, Longmans, Green, 1948), *op. cit.*, pág. 276.

Así se formuló la teoría del interés o, en general, del rendimiento del capital basada en la abstinencia. El coste de inducir la abstinencia del consumo, sumado al coste de la mano de obra, totalizaba el coste de producción de un bien. De modo que este coste de producción venía a ser el nivel de equilibrio al que normalmente tenderían los precios. Si los precios subían, el incremento de la producción los reduciría hasta el nivel del coste determinado de esa forma. Ocurriría lo contrario si los precios estuvieran por debajo del coste.

Evidentemente, esta explicación de los precios y del rendimiento del capital es muy poco probable. Es indudable que hay quienes ahorran —es decir, se abstienen de consumir— para obtener intereses. Pero la abstinencia no era precisamente una de las características observables en el nivel de vida ni en los hábitos adquisitivos de los grandes capitalistas, que suministraban el capital y obtenían los beneficios de estas operaciones, como tampoco en los estilos de consumo de sus banqueros y financieros. Especialmente en los Estados Unidos. Cornelius Vanderbilt, Jay Gould, Jim Fiske —hasta el primer Rockefeller, aunque más sobrio—, no fueron en modo alguno personajes parcios en el consumo. Y a medida que el siglo iba acercándose a su fin, la abstinencia no caracterizaba en absoluto el estilo de vida en Newport, Rhode Island. Por otra parte, tampoco prevalecía en la Inglaterra de los nuevos ricos de la industria; también allí predominaban excesos de prodigalidad a menudo ostentosos. En vista de la realidad, fue cayendo en desuso el empleo de la palabra *abstinencia* para explicar los ingresos del capitalista,⁴ y la teoría se desplomó bajo el peso de su extrema improbabilidad.

La verdad es que a lo largo de todo el siglo XIX no llegó a presentarse ninguna justificación aceptable del rendimiento del capital, y en esa forma se le abrió obviamente el paso a Karl Marx. Hubo que esperar a nuestro siglo para una explicación satisfactoria. El beneficio, diferenciado ahora del interés, vino a ser considerado, no sin alguna razón, como recompensa por la innovación y por el riesgo asumido.⁵ Y el interés vino a convertirse en el pago de equilibrio de quienes poseían recursos mayores de lo que nece-

4. Como sucedió posteriormente con el sucedáneo semántico de Alfred Marshall. Este autor convirtió el interés en el premio de la *espera*, necesaria para trocar un goce actual menor por uno mayor en el futuro.

5. Véase Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Boston, Houghton Mifflin, 1921).

sitaban o que podían utilizar en forma productiva a aquellos que tomaban dinero prestado porque tenían menos del que necesitaban o podían emplear productivamente. La ausencia de una teoría persuasiva del rendimiento del capital y de los capitalistas fue durante todo el siglo pasado un flanco vulnerable en la gran tradición clásica.

Sin embargo, a medida que fue transcurriendo el siglo XIX llegó a subsanarse otro defecto más antiguo. La atención se desplazó del coste y la oferta como determinantes del precio, al deseo y la demanda como determinantes, no sólo del precio, sino también de lo que ahora se denomina factores de producción. Esta evolución provino de los esfuerzos por resolver el viejo y al parecer insoluble problema de averiguar por qué los objetos más útiles, como el agua, son tan baratos o incluso gratuitos. La respuesta más antigua a esta cuestión, como se recordará, fue la distinción entre valor de uso y valor de cambio. Esta distinción era arbitraria y superficial, e ignoraba de manera harta obvia la infinidad de matices que caben entre ambas categorías. La vestimenta, por lo menos en climas fríos, tiene un evidente valor de uso. Pero en ciertas ocasiones su función protectora no es tan importante como la decorativa, como en el caso de las joyas. El alimento es necesario y nutritivo, pero también puede ser raro y exótico; una casa es indispensable como refugio, pero por su situación, arquitectura e historia puede ser única, y en tal caso, de lujo. Consiguientemente, la manera de eludir la cuestión no resuelta, planteada por Smith, del valor del uso y el valor de cambio, llegó a representar una de las principales preocupaciones de los economistas durante la segunda mitad del siglo pasado.

En 1831, Auguste Walras (1801-1866), padre de otra figura notable de la historia del pensamiento económico, Léon Walras, había intentado resolver el problema.⁶ Al coste, que era elemento aceptado como fuente de valor, le agregó la utilidad o provecho. Pero en su opinión, todo producto, para ser valioso, necesitaba también ser escaso, poseer la propiedad que llamó *rareté*, resumiendo a la vez utilidad y escasez. La *rareté* era una cualidad que evidentemente no solía poseer el agua.

6. En *De la Nature de la Richesse et de l'Origine de la Valeur* (Paris, Furne, 1831).

Otros autores lidiaron con la cuestión de modo parecido, pero sin grandes progresos, hasta que en 1871 tuvo lugar la gran revelación. Ese año, William Stanley Jevons (1835-1882) en Inglaterra y Karl Mengel (1840-1921) en Austria, seguidos pocos años después por John Bates Clark (1847-1938) en los Estados Unidos, profesores, respectivamente, de las universidades de Manchester y Londres, Viena y Columbia (iba entonces alboreando la era del profesor), reconocieron lo que los libros de texto de economía todavía siguen celebrando, a saber, el papel de la utilidad marginal, en vez de la general (aunque no todos utilizaran esa denominación).

No debe en modo alguno suponerse que la utilidad marginal sea un concepto difícil. Lo que le da valor a un producto (o servicio) no es la satisfacción total proporcionada por su posesión y uso, sino la satisfacción y el goce —la utilidad— procedente de la última y menos deseada adición al consumo de un individuo dado. En efecto, el último bocado disponible de alimento en una familia tiene un valor muy grande y puede adquirir un precio considerable, mientras que en una situación de abundancia no vale nada y se tira a la basura. En circunstancias ordinarias, el agua, al revés que los diamantes, es muy abundante, y la última taza o el último litro tiene muy poca o ninguna utilidad; y su falta total de valor de cambio determina el valor de todo el resto. En cambio, en alta mar, a las órdenes del viejo marinero o del capitán Blight, dada la indudable escasez de agua potable, sería difícil imaginar el valor de cambio que habría alcanzado un taza de agua suplementaria, por lo menos hasta la próxima lluvia. Y de ahí se deduce la proposición que millones de estudiantes han aprendido desde entonces: en idénticas circunstancias, la utilidad de cualquier bien o servicio disminuye en proporción directa con su disponibilidad, y es la utilidad de la porción final y menos deseada —o sea, la utilidad de la unidad marginal— la que determina el valor de las unidades restantes.

Había algo maravillosamente claro y lógico en el concepto de utilidad marginal; durante un tiempo pareció que iba a resolver íntegramente el problema del valor o precio. El precio era aquello que el consumidor pagaría por el último o menos deseado incremento. Los precios se establecerían a ese nivel. Cuando nadie quisiera más agua, en época de lluvias, su precio se fijaría efectivamente en cero.

Pero no sucedería lo mismo en el desierto. Y en tales circunstancias, ¿quién podría afirmar que el coste de la producción tenía realmente algo que ver con el asunto?

En rigor, el carácter marginal de la utilidad sólo representó el primer paso hacia una formulación final y más elaborada. Los incrementos marginales no sólo influían en la utilidad y en la demanda, sino también en la oferta. Las mercancías se producen a diferentes niveles de costos, cosa que ya Ricardo había señalado acerca de la producción agrícola. A medida que ésta crece, va abarcando tierras más pobres, y a raíz de ello va aumentando el contenido de mano de obra o costo unitario de producción. Pero ocurre que en la manufactura se presenta una situación análoga. Diferentes empresas, de distintas situaciones, o dotadas de eficacias desiguales, elaboran un mismo producto a diferentes costes. Del mismo modo, una empresa dada incurre en mayores costes a medida que trata de aumentar la producción obtenida con sus equipamientos y su personal. Por lo tanto, lo mismo en la industria que en la agricultura rige una ley omnipotente y omnipresente de rendimientos decrecientes, o sea, de costes crecientes. Y así como el papel decisivo lo desempeña la utilidad marginal, lo mismo sucede con los costes marginales.

Específicamente, del decrecimiento de la utilidad marginal de los compradores proviene la reducción de la disposición a pagar. Así se originó la inflexible curva descendente de demanda, pues son necesarios precios cada vez menores para vaciar mercados con suministros cada vez mayores. Y de la elevación de los costes marginales de los productores, así como de los más elevados costes de los productores menos eficientes, provienen los costes cada vez mayores de los suministros adicionales. Cuanto más se exige, más debe pagarse. Esto origina a su vez la curva creciente de la oferta, es decir, los precios cada vez más elevados requeridos para compensar los costes marginales incurridos al atraer al mercado mayor cantidad de productos. Y en el punto de intersección de ambas curvas se encuentra el logro supremo, a saber, el precio. Se trata del precio necesario para inducir la oferta, y está en equilibrio con el precio determinado por la necesidad de mínima urgencia.

A renglón seguido hizo su aparición el más celebrado de los lugares comunes de la economía, que aún hoy rara vez está ausente durante más de una semana entera de las conversaciones cotidianas, pues su invocación permite eludir muchas responsabi-

lidades: «Después de todo, es la ley de la oferta y la demanda.» Los precios, al trasladar su base del coste de producción al de la oferta y la demanda, quedan en un equilibrio en perpetuo movimiento entre las dos. Fue este equilibrio el que establecieron a fines del siglo XIX las enseñanzas de Marshall y el que sigue inculcándose en la instrucción escolar convencional hasta la fecha.

Obvio es decir que en el prístino mundo clásico ningún trabajador tenía el poder de fijar su propio salario. Tampoco había sindicatos que se encargaran de ello. Y dejando a un lado el caso reconocidamente excepcional del monopolio, ningún empresario capitalista fijaba sus propios precios ni el rendimiento de sus inversiones. Unos y otros provenían también autónomamente del mercado.

He aquí la magia de la marginalidad. Suponiendo la homogeneidad de la fuerza del trabajo y omitiendo las diferencias de habilidad y diligencia, como ocurría entre las masas incultas de las fábricas, el salario era fijado por el valor de la contribución del último trabajador disponible a la producción y los rendimientos. Si algún otro trabajador reclamaba más, quedaba en el acto sin empleo. De este modo, nadie podía pedir una remuneración superior a su contribución marginal a la empresa. Y tomados individualmente, uno a uno, todos los trabajadores podían intercambiarse con el trabajador marginal. Los excesos en materia de procreación podían incrementar la oferta de trabajadores y disminuir el rendimiento marginal, que de este modo era susceptible de caer a niveles de subsistencia. Pero la remuneración fijada por el equilibrio podía ser más generosa: si la mano de obra no era muy abundante, las curvas de la oferta y la demanda de trabajo tendrían su intersección en un nivel superior al de subsistencia.

A su vez, el interés del capitalista se explicaba en forma similar: quedaba establecido por la última y menos rentable unidad de inversión. Dada su indiscutida movilidad, el capital iría a reducir todo rendimiento a este nivel, condicionado siempre a una tolerancia importante y generalmente incalculable destinada a compensar las diferencias de riesgos. Tendría lugar un equilibrio entre el rendimiento marginal del capital y el incentivo necesario para atraer al ahorrador individual. Una vez más, la oferta y la demanda. (Y al mismo tiempo, se separaba del interés el beneficio, que compensaba el riesgo y premiaba al empresario arriesgado, valien-

te e innovador.) Así como la magia de la marginalidad había resuelto el problema de los precios y salarios, ahora rescataba el tipo de interés de sus precedentes previamente improbables.

Pero la aportación fue mayor, mucho mayor, en materia de refinamiento técnico. Y también apareció entonces, y fue explícitamente reconocida, una excepción importante en el sistema, a saber, el monopolio. El monopolista aumentaba la producción, no hasta el punto en que un precio de mercado determinado impersonalmente cubría el coste marginal, sino hasta un nivel en el cual, gracias a la reducción de sus precios en general, su ingreso marginal en acelerado descenso cubría apenas el coste marginal.⁷ En ese punto era donde se maximizaba el beneficio. Nadie podía afirmar que en esta forma se fijaran de modo socialmente óptimo la producción y el precio. El nivel de producción era teóricamente inferior al de equilibrio. El precio era más elevado. Por ello, aunque todo el mundo estaba de acuerdo en que el sistema, en general, era benigno, el monopolio desde luego no lo era. Así fue cómo el monopolio se constituyó en la única falla dentro de un sistema que por lo demás parecía admirable y hasta perfecto.

En nuestros propios tiempos, como se destacará más adelante, la principal preocupación de toda política oficial no es la producción de bienes, sino la provisión de empleos para todos aquellos que desean producirlos. Pero si bien no faltan productos, en cambio los puestos de trabajo escasean lamentablemente. Para Ricardo y para sus sucesores inmediatos, el desempleo no constituía un problema; en efecto, los trabajadores siempre reducirían sus propios salarios, en la proporción suficiente como para hacer rentable su empleo. Pero no ocurrió así, necesariamente, cuando pasaron los años y cambió la situación. A fines del siglo XIX, en Gran Bretaña los sindicatos eran ya un elemento permanente del escenario industrial. Mediante su acción, el coste marginal de la mano de obra se elevó y, de este modo, se redujo el número de quienes eran em-

7. En una formulación posterior y más técnica, cada venta adicional viene a reducir el precio, y consiguientemente, el ingreso procedente de todas las ventas. A raíz de ello, la curva de ingreso marginal del monopolista siempre está por debajo de la curva de la demanda.

pleados o podían serlo a un rendimiento que cubriera su salario. Los sindicatos podían ser así causa del desempleo de sus propios afiliados. Y desde entonces, en forma ocasional, *hubo* desempleo.

En esta situación se originó otra idea que habría de perdurar, y que no ha muerto aún. Los sindicatos llegarían finalmente a ser aceptados dentro del sistema clásico, pero su relación con éste sería incómoda. Desde luego, los sindicatos poseen un poder de monopolio que sustrae a los salarios de la libre e inteligente operación del mercado. Y es también una causa de desempleo, pues premia a los que ocupan empleos, a expensas de quienes se encuentran más allá del margen. Durante las décadas siguientes hubo especialistas en economía laboral que prestaron su simpatía y apoyo a los sindicatos, pero que fueron objeto de cierta sospecha por parte de sus colegas clásicos, para quienes los sindicatos, como cualquier otra institución pública o privada fijadora de precios, eran un ejemplo más del fallo que representaba el monopolio en el seno de un sistema por lo demás perfecto, o en todo caso perfectible.

Durante las primera décadas del siglo XX, si bien subsistieron lagunas, especialmente en la teoría de los beneficios, quedaron sentados los elementos esenciales del sistema clásico —o si se prefiere neoclásico— de Alfred Marshall. Si bien ya antes había recibido ese nombre, ahora lo merecía verdaderamente. Durante los años siguientes tendrían lugar, junto con los refinamientos técnicos aludidos, algunas modificaciones significativas, especialmente en lo que se refiere al monopolio y la competencia. Pero en lo que llegó a llamarse la *microeconomía*, disciplina que descendía directamente del sistema clásico, era mucho más lo que seguiría que lo modificado.

X. LA GRAN TRADICIÓN CLÁSICA [3]

LA DEFENSA DE LA FE

Toda historia de la tradición clásica de la economía, una vez examinadas las ideas fundamentales, debe explicar la forma en que éstas fueron defendidas. Es cierto que en la exposición del sistema en sí ya va implícita una defensa, pues la teoría económica combina la interpretación con la justificación. Pero hay también una defensa explícita, y en este capítulo hemos de referirnos tanto a las manifestaciones del primer tipo como a las del segundo.

En las obras académicas sobre la historia del pensamiento económico no existe una tradición literaria dedicada por separado a la defensa del sistema. No obstante, ella ha revestido tremenda importancia, habiendo sido a la vez refugio y ocupación de cabezas de alto nivel intelectual, como todavía ocurre en la actualidad. Y entre los factores que lo estimularon no fue el menor la aprobación —y retribución— que les otorgaban y siguen otorgando quienes se beneficiaron, y aún se benefician, de lo defendido. Alfred Marshall observó que un economista nada debe temer más que el aplauso, pero éste es un temor que a través de los tiempos muchos académicos y economistas han llegado a superar con singular facilidad.

En un importante aspecto, como se ha observado suficientemente, la tradición clásica no ha querido protección. Los bienes eran producidos con tal virtuosidad en el sistema por ella descrito y reconocido, que el éxito productivo se consideraba, hasta cierto punto, como un lugar común de la economía. Tradicionalmente, la economía se hallaba siempre en equilibrio con toda la mano de obra empleada, salvo la única y persistente excepción que introducían los sindicatos, al reclamar salarios superiores al valor del produc-