

Año: V, Febrero 1964 No. 73

N.D. A continuación publicamos el capítulo IV del Libro Diez Lecciones de Economía, por considerarlo de actualidad.

Capital, Trabajo, Salario

Por FAUTINO BALLVE

Comodidad e incomodidad. La producción creadora. Capital y beneficio. Trabajo y salario. Las «leyes del salario» La «injusticia social».

Usando una frase gráfica podría decirse que la esencia del mercado consiste en *obtener comodidades a cambio de incomodidades*. Las comodidades pueden ser cosas o servicios, aun cuando las primeras casi siempre contienen algo de los segundos, siquiera sea poner las cosas al alcance del consumidor. Las incomodidades consisten en privarse de una cosa o en darse la pena de prestar un servicio. Este cambio se hace, más frecuentemente de lo que se cree, directamente: el mercado negro de los países más o menos socialistas en tiempo de paz y de todos los países en tiempo de guerra, es en realidad el verdadero mercado, y casi siempre es de trueque directo porque la escasez de cosas y servicios hace que la gente desprecie la moneda. Lo normal, sin embargo, es que el cambio sea indirecto con la intervención del dinero; no se trueca; se compra o se vende. Pero esto no altera la característica del mercado porque el que compra en dinero una comodidad ha obtenido antes el dinero a cambio de una incomodidad, de alguna clase de esfuerzo; y el que vende en dinero puede comprar con él una incomodidad de su vendedor, que, para él, será una comodidad.

La *incomodidad* a cambio de la cual se obtiene en el mercado una comodidad es la *producción*. Esta es el esfuerzo material y mental necesario para poner una comodidad al alcance del consumidor. En este sentido todos somos productores como todos somos consumidores. Productor y consumidor no son dos clases distintas de la sociedad, sino dos funciones que, sin darse cuenta, cumple diariamente todo el mundo. Sin embargo, en economía se le llama productor al que tiene por oficio ofrecer comodidades en el mercado. No es, pues, sólo productor el que cultiva la tierra o fabrica máquinas u objetos de consumo, sino cualquiera que se afane en poner una comodidad al alcance del consumidor para que la tome o la deje. Económicamente no se producen cosas ni se rinden servicios: se *producen comodidades*, siendo el último momento de la producción el de llegar dichas comodidades al alcance del comprador.

Producción significa creación, si bien no en el sentido propio de la palabra: ya dijo Lavoisier que en el mundo nada se gana, ni nada se pierde: todo se transforma. Pero transformar el hierro en una máquina, o el oro en una joya, o simplemente transformar las posibilidades de viajar en una ruta de recreo que se ofrece al turista es, económicamente, un acto de creación. Creación, económicamente, es la realización de una idea, de un propósito. *Productor* es quien, de un modo general convierte las posibilidades en realidades proponiéndose un fin y empleando los medios para llevarlo a cabo. Este es, exclusivamente, el *empresario*. Hablar de *fuerzas productoras* refiriéndose a los capitalistas, a los técnicos, a

los obreros, es un error. No hay más productor que el empresario: los demás son medios de los que él se vale para producir.

Los medios de que se sirve el empresario-productor son el *capital* y el trabajo. El capital consiste en todos los medios materiales que el empresario emplea para mantener en curso la producción, desde la tierra y los edificios, maquinaria y utilaje, hasta el dinero necesario para mantener el ciclo productivo para cobrar los precios de venta que se vuelven a emplear en la producción. Consiste tanto en dinero como en cosas que se expresan sin embargo en dinero en la contabilidad del empresario. Ahora bien: este capital puede ser propiedad del empresario individual, o puede provenir de varias personas: uno o más empresarios activos, solos o con capitalistas que no tienen iniciativa, pero se asocian al riesgo de la empresa.

Económicamente todos son empresarios, porque todos corren el riesgo. Generalmente forman en tal caso entre ellos una sociedad que tiene personalidad jurídica y constituye la empresa. Como ya se sabe, aun cuando los *bienes de capital* puedan consistir en cosas, son expresables en dinero y también, como dichos bienes de capital corren un riesgo, podemos definir el *capital* como *el dinero que se arriesga en una empresa*.

¿Cuál es la remuneración del capital? Se ha hablado de renta y de interés. En ambos casos hay error y posibilidad de confusión. La ciencia económica está empleando el vocablo renta para otra cosa muy distinta. También el interés es otra cosa distinta de la que se acepta generalmente. *La remuneración del capital es la ganancia o beneficio* y se caracteriza por ser esencialmente incierta y aleatoria. El capitalista corre el riesgo de la empresa; ésta puede ganar o puede perder. *La ganancia se justifica, pues, por el riesgo*.

El otro medio de producción es el *trabajo*. Éste es una incomodidad que se toma a cambio de una comodidad: el salario. «Maldita será la tierra por amor de ti; con dolor comerás de ella todos los días de tu vida; en el sudor de tu rostro comerás el pan», dice Dios a Adán (Génesis 2. 17,19). Se ha hecho la apología del trabajo, desde el *labor prima virtus* de los romanos, hasta la *alegría del trabajo*, el *trabajo ennoblecedor* y el *trabajo creador* de nuestros contemporáneos. Sin embargo, en sentido económico, *no es trabajo el que se hace por puro placer*, como el del artista aficionado, ni siquiera el trabajo del *genio* que se siente llamado a un destino al cual lo sacrifica todo; porque ninguna de estas actividades son medios para un fin, sino fines en sí. Trabajo es sólo esfuerzo más o menos penoso que se ofrece en cambio y como medio para el fin de satisfacer necesidades o deseos.

Se da el trabajo, que es una comodidad para el empresario, a cambio del salario que representa para el trabajador comodidades que considera más valiosas que la pena que da en el cambio: la subsistencia de su familia, medios de sanidad y educación y, en lo posible, diversiones y posibilidades de descanso periódicos y en la vejez.

Se ha dicho *que el trabajo no es una mercancía*, y esto es *erróneo* en el terreno económico. Lo que no es una mercancía es el trabajador, como tampoco lo son el empresario ni el capitalista. Pero el trabajo como servicio es una mercancía, lo mismo que los servicios propios que vende el empresario. *Todo lo que tiene precio en el mercado es una mercancía*, y está sujeto a la ley de la oferta y la demanda.

En el llamado mercado del trabajo como en todo mercado cada parte va a recibir más de lo que da: el patrón da por el trabajo de un obrero una cantidad que considera inferior al servicio que recibe; el obrero da un servicio que considera para él menos valioso que su salario. Esto sucede igualmente para el empresario, cuando rinde servicios a la empresa que son ajenos al cuidado de su propio riesgo: cuando hace una labor técnica o cuida el riesgo de sus socios. Por esto obtiene de la empresa una remuneración que, para él, vale más el trabajo que rinde y para sus asociados menos que dicho trabajo. Si pide demasiado, los capitalistas se lo niegan y buscan otro técnico más barato; si éstos le ofrecen demasiado poco, es él quien busca otros capitalistas. Su situación no difiere en nada de la del peón.

Se ha intentado, siguiendo el espíritu de la escuela clásica, buscar leyes objetivas para determinar el salario independiente de la voluntad de los interesados. La más antigua es la llamada *ley del fondo de salarios*, que fue desarrollada principalmente por Prince-Smith, MacCulloch, Stuart Mill y Fawcett. Según ella, la cuantía del salario se determina automáticamente en una comunidad económica (se piensa en la economía de un país) por la parte de capital que los empresarios pueden destinar a salarios (fondo de salarios) y por el número de obreros que han de participar en ellos. Si la prosperidad permite a los empresarios engrosar el fondo de salarios, el jornal de cada obrero sube. Si sucede lo contrario o aumenta el número de obreros a consecuencia del crecimiento de la población, el jornal de cada obrero baja. Si un grupo de obreros consigue de algún modo un aumento de salario, lo hace en perjuicio de sus compañeros de clase.

Esta teoría, cuyos defectos veremos más adelante, ha sido resucitada a últimos del siglo pasado por Böhm-Bawerk y Taussig, dándole otra expresión. Según ellos, no debe pensarse en el salario nominal en dinero, sino en el salario real en bienes que se puedan comprar con dinero de la raya. La existencia de bienes en un país es limitada: estos bienes se han de repartir entre el mantenimiento y el mejoramiento de los elementos de producción para que ésta no decaiga y más bien aumente, el mantenimiento del gasto público que se obtiene por los impuestos (personal que vive y materias que se necesitan para los servicios públicos, desde el correo hasta la guerra) y, finalmente, el sostenimiento de la población activa, desde el empresario hasta el trabajador. No tiene sentido elevar los salarios en dinero si los bienes no aumentan proporcionalmente, porque entonces los precios subirán, y en definitiva, el trabajador no comprará más con su nuevo salario de lo que compraba con el anterior.

De origen más antiguo, pero de formulación más reciente, es la doctrina de la *ley férrea del salario*, que apuntó ya en los fisiócratas Turgot y Necker y es definida por Fernando Lasalle (1825-1864), fundador del movimiento obrero alemán, luego asociado en cierto modo a Marx, y cuya influencia pesaba todavía sobre la socialdemocracia alemana antes de la Segunda Guerra Mundial (el célebre programa de Erfurt), y aun sobre la Segunda Internacional en general. Según ella, el salario medio se reduce siempre a lo necesario para existir y reproducirse. No puede elevarse demasiado porque haría que el obrero se reprodujese con exceso y pesase sobre el mercado de trabajo deprimiendo los jornales. No puede reducirse demasiado porque entonces surgiría la escasez de reproducción, la emigración y la falta de mano de obra.

Carlos Marx *funda la doctrina del salario en la del valor*. El valor de la mercancía depende de la cantidad de trabajo que exige su producción. El trabajo calificado representa un múltiplo de trabajo ordinario del peón. Lo mismo puede decirse del valor del trabajador que se mide por lo que cuesta su mantenimiento y reproducción para que haya mano de obra precisamente de la calidad que se necesita. La formación, subsistencia y reproducción de un obrero calificado cuestan un múltiplo de los de un peón ordinario. Éste es el criterio del precio del trabajo en el mercado, o sea, del salario. Pero siempre el costo de manutención de un trabajador es menor que el rendimiento que da en el trabajo. Esta diferencia es la *plusvalía* que retiene el empresario, el cual priva al trabajador del *producto íntegro del trabajo*.

Al hacer la crítica de estas doctrinas aparece ante todo que ellas no son exposiciones científicas de cómo funciona en la economía el mecanismo del salario, sino teorizaciones políticas tendientes a explicar los motivos de la escasez en que han venido viviendo las clases humildes y a fundamentar proyectos de reforma. Ya Adam Smith, el fundador de la escuela clásica a la que se imputa gratuitamente la apología del egoísmo y la servidumbre a los privilegiados de la fortuna, hace en su famoso libro una exposición emocionante de los sufrimientos de los pobres, flagela los defectos del sistema económico entonces existente y propone reformas para remediar lo que hoy se ha dado en llamar la *injusticia social*. Ello es natural y loable. Ni la economía ni nada se estudia por la simple curiosidad del saber, sino para fundar en el conocimiento normas de acción. Nada es, por otra parte, más loable que preocuparse por mejorar la suerte de nuestros hermanos. Pero, en primer lugar, no es científico mezclar los hechos con los deseos y menos aún desfigurar aquéllos justificar éstos, por muy nobles que sean. En segundo lugar, no cabe de que, si se fundamentan proyectos de reforma en hechos erróneos, dichos proyectos tendrán que fracasar. La *política del avestruz* no puede conducir más que al desastre. Hay que mirar los hechos valientemente cara a cara. Sólo la verdad nos dará la base para acertar en la acción. Esto es lo que hace la moderna ciencia económica crítica. Ella no da consejos; sólo expone los hechos depurados por una investigación honrada y ordenados por la reflexión. Y, en lo concerniente al salario, los hechos son, en esencia, los siguientes:

No.- 1 No es cierto que los salarios dependan de los factores económicos de una comunidad o de un país determinado. Dependen, en último término, de la competencia internacional. Ella fija los precios de las materias primas y de los productos fabricados a los que ningún país determinado puede sustraerse si no quiere perecer en esta competencia y, por lo tanto, el margen que, pagados los demás gastos, queda para la remuneración del empresario y del trabajador. Fija, incluso directamente, el monto de los salarios, porque la mano de obra, dentro de las demás posibilidades, va siempre a donde se le remunera mejor.

No.2- No es cierto que en cada país se midan en globo la totalidad de los salarios por el fondo que la producción pueda destinar a ellos, o por la cantidad de bienes de consumo existentes o por lo que el obrero en general necesite para su pura subsistencia y reproducción como tal y se repartan entonces salarios uniformemente entre los trabajadores. Aun respetando el salario mínimo en aquellos países en que está impuesto por la ley, cada rama de la producción y dentro de ella cada empresa, tiene su política de

salarios impuesta, de una parte, por el margen que para ellos deja libre la competencia de precios de sus productos, y de otra, por la oferta más o menos grande y más o menos organizada de mano de obra. Por otra parte, los obreros de una rama determinada de la producción no se contentan con un salario determinado por el solo hecho de que prevalezca en otras ramas de la producción, sino que pugnan por obtener un salario mejor si ello les es posible por la escasez de mano de la obra que haya en su propia rama, o por la potencia de su organización sindical y, aun dentro de esto, el trabajador especialmente hábil o productivo, que cree dar más utilidad en el trabajo, exige también mayor salario que sus compañeros y, si no lo obtiene, niega el trabajo y lo da a otro empresario que lo sepa apreciar.

3- No es cierto que los salarios salgan del capital del empresario, sino que salen del dinero del consumidor porque son uno de los elementos que contribuyen a formar el precio. Pero aun cuando no fuese así, la doctrina del fondo de salarios no da ninguna norma que permita determinar cómo se establece el fondo de salarios.

4- Tampoco sirve para nada el criterio del mínimo de existencia y reproducción del trabajador. No hay criterio objetivo para fijar el mínimo de existencia. El obrero de hoy en día, si se prescinde del boato y la glotonería, vive mucho mejor que el opulento Creso o el deslumbrante Luis XIV y, sin embargo, pretende vivir mal y nosotros le damos la razón. Según las estadísticas y teniendo en cuenta las fluctuaciones de la moneda, el salario real y el nivel de vida del obrero francés se han duplicado desde 1848, y el del norteamericano se ha quintuplicado; pero también han aumentado sus necesidades materiales y culturales, su salario sigue representando el mínimo de subsistencia. De dos obreros de igual capacidad y con las mismas obligaciones familiares y con el mismo sueldo, uno vive bien y ahorra, mientras que el otro vive mal y no le alcanza el sueldo.

5- No es cierto que el valor de las mercancías se mida por la cantidad de trabajo que contienen, ni que el valor de un trabajador se mida por el costo de su formación, subsistencia y reproducción dentro de su categoría. Lo primero ya se demostró antes. A lo segundo hay que objetar que, cuando un empresario contrata un obrero no piensa ni en lo que costó su formación ni en sus necesidades actuales como obrero calificado, ni en sus facilidades o dificultades para que se reproduzca y eduque a su prole como fue educado él. Lo contrata si le convienen sus aptitudes y su precio. Buena prueba de ello son los llamados «proletarios de cuello y corbata», que reciben salarios que no compensan lo que costaron a sus padres ni hacen posible que sus hijos reciban su misma formación.

6- La realidad es que los salarios se fijan por la oferta y la demanda, y no de un modo general, sino en cada caso, por ramas de la producción, por empresas dentro de cada una de estas ramas y por individuos dentro de cada empresa, teniendo en cuenta la necesidad de mano de obra, la abundancia o escasez de ella y la utilidad de cada trabajador en particular. Y esto no solamente en los países de libre empresa, sino también en los de economía más o menos intervenida, como México, y aun en los países de economía socializada como Rusia en donde, como lo comenta Davies en su libro *Misión en Moscú*, las diferencias de salarios entre las diversas ramas de la producción y entre los individuos en cada uno de ellas, son mucho mayores que en Estados Unidos. Pruebas de ello son el

stajanovismo y la *inteligencia*, clase de científicos, artistas y políticos que disfruta de la mayor abundancia dentro de la escasez general.

Hasta hoy no ha aparecido otro procedimiento mejor de fijar los salarios. Las tentativas de dar *a cada uno según sus necesidades* y exigir *de cada uno según sus capacidades*, han fracasado cada vez que se han intentado (como en la misma Rusia a principio de la revolución bolchevique) por la sencilla razón de que todo lo que el obrero gana en salario forzando el mecanismo de la oferta y la demanda, lo ha de pagar con creces como consumidor porque repercute en los precios. Tampoco es posible elevar los salarios a costa del beneficio de la empresa, como veremos más adelante.

7- De lo dicho anteriormente se desprende también el absurdo de pretender la *participación del obrero en la gestión y los beneficios*. Los beneficios son la retribución del riesgo del empresario. Para que éste pueda correr el riesgo por su exclusiva cuenta, necesita toda la independencia correlativa con su responsabilidad. El trabajador no corre el riesgo ni la responsabilidad de la empresa y, por lo tanto, no le corresponde participación ni en la gestión ni en el beneficio. Se puede discutir sobre la posibilidad de una economía sin riesgo de empresario. Pero la solución de la participación obrera en la empresa es una solución híbrida y, como tal, infecunda.