

EL MARCO TEÓRICO DE LA POLÍTICA LABORAL Y SALARIAL

1. Introducción

El hombre se somete al cansancio del trabajo porque valora más el fruto del trabajo que el placer del descanso.

El trabajo se ejecuta con la finalidad de conseguir un fin ajeno: al propio trabajo, y al cansancio que provoca el trabajo. El trabajo cansa. Sin embargo, *al ejecutar determinados trabajos se producen fenómenos emocionales como la alegría o el fastidio*. La alegría o el fastidio nada tiene que ver con el cansancio del trabajo.

La alegría no alivia ni anula el cansancio del trabajo. La alegría que acompaña al trabajo procede de la *retribución inmediata* del trabajo (el fruto producido o la remuneración percibida).

La gente se somete al cansancio del trabajo porque busca la correspondiente retribución inmediata. La alegría supone previo cansancio laboral.

1. La alegría brota: de *prever* la inmediata recompensa del trabajo; de anticipar mentalmente el disfrute del fruto producido o la renta monetaria. El trabajo es un medio que permite al hombre conseguir determinado objetivo; por eso el hombre se alegra al ver cómo progresa el trabajo, aproximándose el momento de alcanzar ese objetivo. Su alegría es un avance de lo que le dará el fruto producido. Dicha alegría toma cuerpo en la satisfacción que siente al pensar que ocupa cierto puesto en la distribución social de las funciones productivas, observando cómo los demás aprecian su trabajo; aprecio que expresan al comprar sus productos o retribuir sus prestaciones. Al hombre le alegra: ese ajeno respeto, y el saber que mantiene a los suyos sin depender de la caridad de nadie.

2. La alegría brota del placer que produce al hombre la contemplación artística de su obra. Enorgullece al hombre el pensar: soy capaz de realizar con mi trabajo obras de esta categoría.

3. La alegría brota de ver completado el trabajo. El hombre siente placer al haber superado dificultades y enojos del trabajo. Le alegra haberse quitado de encima un trabajo difícil, desagradable y penoso; quedando momentáneamente liberado del cansancio del trabajo. Se alegra al pensar ¡terminé!¹.

¹ (4) La alegría brota de la satisfacción que producen ciertos trabajos a determinados deseos. Hay trabajos que producen satisfacciones eróticas conscientes o inconscientes. Las correspondientes inclinaciones pueden ser normales o anormales. Hay trabajos que permiten a personas anormales; satisfacer sus particulares inclinaciones. En consecuencia, tales trabajos le son gratos. A veces se ocultan crueles predisposiciones tras máscaras profesionales.

Es diferente la capacidad de los distintos tipos de trabajo para provocar alegría. Las alegrías de 1 y 3 son más uniformemente sentidas que la alegría de 2².

Es posible incrementar deliberadamente la alegría del trabajo.

La industrialización no se interesó por incrementar la alegría del trabajo. Le bastaba el enorme bienestar material que proporcionaba a los trabajadores. No parecía necesario conceder adicionales atractivos cuando los trabajadores acudían en masa a las fábricas. Era evidente el bienestar que *deparaba* la economía de mercado a los trabajadores de menores recursos; que ningún empresario consideró necesario motivar a los trabajadores con discursos pro economía de mercado. La economía de mercado produce en masa para atender las necesidades de las masas. Los compradores de bienes son la misma gente que, como trabajadores, los elaboran. El empresario, a través del continuo aumento de las ventas, constata la ininterrumpida elevación del nivel de vida de los trabajadores. El empresario no se preocupa acerca de lo que puedan pensar sus trabajadores. Prefiere servirles devotamente como consumidores.

Circunstancias concurrentes pueden eliminar la alegría del trabajo. Mediante la propaganda anti economía de mercado deliberadamente *se pretendió eliminar la alegría del trabajo*. La alegría de 1 y 2 depende, hasta cierto punto, de factores ideológicos: enorgullece al trabajador el puesto que ocupa en la sociedad y su activa contribución al esfuerzo común. Pero, cuando tal actitud mental se desprestigia conscientemente, vociferando ante el trabajador que es desamparada víctima de explotadores sin escrúpulos, se destruye la alegría del trabajador, reemplazándola por el fastidio.

Ninguna doctrina es capaz de anular el cansancio del trabajo. No cabe eliminar ni reducir el cansancio mediante la persuasión. Ni doctrinas ni persuasiones pueden incrementar el cansancio. El cansancio del trabajo es una realidad inevitable. El libre y espontáneo *ejercicio* de las propias energías es más grato, que el dedicar las propias energías consciente y decididamente; *a la consecución de cierto objetivo*. Incluso quien, con la más mínima voluntad de sacrificio, se entrega en cuerpo y alma a cierto trabajo, siente el cansancio del trabajo. Aun cuando experimente la alegría de 3, no por ello dejará de hacer cuanto esté a su alcance por reducir el trabajo, en cuanto no se perturbe la consecución del objetivo inmediatamente perseguido.

La alegría de 1, 2 y 3 puede ser eliminada por influencias mentales, viniendo el fastidio a ocupar su puesto. El trabajador a quien se le convence de que trabaja, no porque él subjetivamente valora en más la retribución convenida que el placer del descanso, habiéndole sido impuesto coactivamente al amparo de injusto sistema económico; puede odiar su trabajo. Fastidiado por esa propaganda populista olvida que el cansancio del trabajo es una realidad inevitable, la cual ni medidas ni sistemas económicos de ningún tipo pueden eliminar. Cae víctima de aquella falacia según la cual, en la dictadura del proletariado, el trabajo no cansará, sino que será puro deleite.

² Más excepcionales son las alegrías de 4.

No cambia: el valor concedido al fruto del trabajo (por el trabajador), ni la *importancia* atribuida al correspondiente cansancio; porque se elimine la alegría del trabajo reemplazándola por el fastidio. No cambia la demanda ni la oferta de trabajo. El trabajador trabaja porque busca aquella recompensa que el trabajo inmediatamente le proporciona. *Lo único que cambia es la postura anímica del trabajador; contempla de distinto modo: su tarea; su puesto en la división social del trabajo; sus relaciones con los demás y con el conjunto de la sociedad.* Comienza a considerarse desgraciada víctima del injusto sistema económico; se transforma en un sujeto fastidiado, presa fácil de charlatanes. Cuando el trabajador aborda con jovial impulso la tarea diaria y supera desenfadadamente el cansancio del trabajo, respira optimismo, siente simpatía por los demás y ve reforzada su energía y capacidad vital. En cambio, el fastidio del trabajo produce personalidades morosas y neuróticas. Una comunidad en la que prevalezca tal tipo de sentimiento será un conjunto de seres descontentos, enojados y porfiados.

Sin embargo, la alegría y el fastidio del trabajo son circunstancias accidentales en relación a los motivos que inducen al hombre a someterse al cansancio del trabajo. La única forma de inducir al hombre a trabajar más y mejor es incrementar la recompensa del trabajo.

Ni la alegría ni el fastidio del trabajo influyen en la oferta de trabajo. En todos los tipos de trabajo igualmente se siente alegría o fastidio. La alegría o el fastidio: sólo aparecen en determinados trabajos; o dependen de la personalidad del trabajador³.

La alegría y el fastidio del trabajo son fenómenos psicológicos que no influyen: en la subjetiva ponderación del cansancio del trabajo; ni en el valor otorgado a la inmediata retribución del trabajo, ni en el salario que el mercado laboral retribuye a cada trabajo.

2. La determinación de los salarios

El trabajo es un factor de producción escaso. Como tal, se compra y se vende en el mercado de trabajo. Cuando lo que se compra es trabajo: por un empresario dedicado a fabricaciones que posteriormente ofrece al mercado denominamos salario a la cantidad pagada por tal trabajo.

El *trabajo ajeno* que acude al mercado de trabajo se considera factor de producción. El empresario opera con la capacidad de trabajo de los demás; igual que con los demás factores de producción. El empresario valora el trabajo de la misma manera como valora los demás factores de producción. Por eso, el precio del trabajo se determina en el mercado, idénticamente como se determinan los precios de los bienes. Por tanto, el trabajo es una

³ Tomemos la alegría de 4. El *ansia* de ciertas personas por ocupar puestos que le permita disfrutar estas satisfacciones; provoca una tendencia bajista en los salarios. Tal baja induce a que quienes no se vean atraídos por esas satisfacciones rehuyan dichos trabajos, prefiriendo otro trabajo mejor pagado. Y este segundo impulso viene a anular los efectos del primer impulso.

mercancía más. El empresario ante el trabajo y los demás factores de producción adopta igual postura; siendo los consumidores quienes así le obligan a proceder.

El trabajo resulta de las más distintas condiciones; y cada uno de los distintos trabajos proporciona distinto fruto. Cada trabajo se valora como complementario factor de producción que permite obtener específicos bienes. Indirectamente cada *sector* laboral se halla relacionado con los demás *sectores* laborales. Por grande que fuese la demanda de cirujanos, los estibadores no se lanzarían en masa a estudiar y practicar cirugía. Pero, se puede cruzar las fronteras entre las diversas zonas del mercado laboral. Prevalece una permanente tendencia de los trabajadores a pasar de unos sectores laborales a otros sectores laborales similares, si las circunstancias en estos otros sectores laborales similares les parecen más *agradables*. De ahí que toda variación de la demanda de determinado trabajo influya finalmente en los demás sectores laborales. Todas las actividades productivas compiten indirectamente entre sí por el trabajo. Sólo reduciendo el número de trabajadores en similares profesiones cabe aumentar el número de cirujanos; entonces, se producen en *aquellos*, vacíos que llena gente proveniente de otros sectores laborales adyacentes y así sucesivamente. En tal sentido, se hallan relacionados entre sí todos los mercados laborales por diferentes que sean las correspondientes labores. Así la diversidad del trabajo es mayor que la diversidad de las condiciones laborales del hombre.

Existe *conexión*: entre los distintos tipos de trabajo y los salarios pagados por esos tipos de trabajo; y entre el trabajo y los factores materiales de producción. El trabajo, dentro de ciertos límites, puede ser sustituido por factores materiales de producción y viceversa. Tales sustituciones dependen de los respectivos precios: de los diversos trabajos; y los correspondientes factores materiales de producción.

Los salarios se determinan en el mercado de trabajo. Con el trabajo (allí donde existen salarios) se opera comprándose y vendiéndose. El mercado de trabajo es aquel sector económico en el que se contrata trabajo. El mercado de trabajo es *movido y operado* por empresarios deseosos de cosechar ganancias. Cada empresario procura contratar al salario más bajo posible, los tipos de trabajo que necesita. Sin embargo, el salario que ofrezca debe ser lo suficientemente elevado como para atraer al trabajador que le interese; evitando que le llamen los demás empresarios que igualmente pretenden contratar sus servicios.

El salario máximo lo determina el precio al cual el empresario vende, la cantidad adicional del bien producido «gracias al nuevo trabajador contratado».

El salario mínimo lo determina «los ofrecimientos de los restantes empresarios», deseosos de obtener la máxima ganancia. Por tanto, el monto de cada salario depende: de la oferta de trabajo y de factores materiales de producción; y del futuro precio previsto de los bienes producidos con esos factores.

Sea los empresarios *frente* a quienes venden *su* trabajo: los empresarios desean contratar mano de obra al salario *más bajo posible*; pero cuando los empresarios en su afán de reducir costos *ofrecieran* por el trabajo salarios *excesivamente bajos* (salarios disconformes con la efectiva estructura que presente el mercado laboral) solo podrían

contratar trabajo que desean *si mediante barreras institucionales se impide el acceso a la condición empresarial*. Mientras no se impida la libre aparición de nuevos empresarios, ni se obstaculice la ampliación de las actividades de aquellos empresarios que ya operan; toda *rebaja* de precios de factores de producción que no concuerde con la efectiva disposición del mercado *brinda a cualquiera oportunidades de lucro*. Aparecen de inmediato empresarios que se aprovechan en beneficio propio de esa diferencia entre: los salarios ofrecidos por el empresario; y la productividad marginal del correspondiente trabajador. Tales empresarios, al pujar y competir entre sí por dicho trabajo elevan esos salarios ofrecidos, haciéndoles coincidir con esa productividad marginal. Por eso aquella implícita asociación de empresarios (para lograr la efectiva reducción de salarios por debajo del nivel del mercado de trabajo competitivo) necesitaría que el acceso a la condición empresarial exigiese: inteligencia y capital (capital disponible para aquellos cometidos que prometan mayor rentabilidad); y determinado título institucional (una patente o licencia) discrecionalmente concedida a ciertos privilegiados.

En la actividad productiva escasea mucho más el trabajo que la mayoría de los factores naturales de producción. Esa mayor escasez de trabajo da lugar a que esa mayoría de factores naturales de producción sólo se aprovechen en la medida en que lo permiten las disponibilidades de trabajo. Hay tierras sin cultivar, minas sin explotar y riquezas naturales sin aprovechar por no disponerse de suficiente trabajo. Si los dueños de tierras que actualmente se cultivan; formaran un cartel buscando ganancias monopólicas; sus planes se vendrían abajo por la competencia de los propietarios de las tierras hoy submarginales. Los dueños de los *producidos* factores de producción tampoco podrían formar un cartel sin contar con la aceptación de los dueños de factores *naturales* de producción.

El trabajador, porque transitoriamente deje de trabajar, no se muere de hambre; cuenta con reservas que le permite esperar; prueba palpable de ello es que deja de trabajar hasta que mejoren las condiciones. Tal espera puede también ser desastrosa para empresarios y capitalistas afectados. Gravemente se perjudican empresarios y capitalistas cuando dejan de utilizar sus capitales.

Sin embargo, dichas realidades sólo tienen una importancia secundaria. El hecho básico es que ni existe hoy ni jamás podrá existir un monopolio de demanda de trabajo en el mercado laboral. Tal fenómeno sólo podría aparecer al amparo de obstáculos institucionales que impida el acceso a la condición empresarial.

Lo que se compra y se vende en el mercado laboral son trabajos específicos, idóneos para provocar determinado efecto. Cada empresario busca trabajadores que puedan desempeñar específicas funciones exigidas para la ejecución de correspondientes proyectos. Atrae a tales trabajadores especializados en determinados trabajos, de los puestos donde hasta ahora están. Para ello, tiene que ofrecerles mejores salarios. Toda innovación que el empresario quiera implantar -producir un nuevo artículo, imponer un nuevo sistema de producción, mejorar la ubicación de cierta producción o ampliar la capacidad de la suya o de otras plantas- exige contratar trabajadores anteriormente dedicados a otras cosas. Los empresarios se enfrentan con escasez de trabajadores idóneos para realizar específicas operaciones. La competencia que se plantea entre empresarios por conseguir la mano de obra idónea, es dura. El crecimiento de las industrias y empresas se ve limitado por la

limitación: de los disponibles bienes de capital, del trabajo *en general* y del número de especialistas disponibles. Tal problema es sólo transitorio, tendiendo a desaparecer a medida que nuevos trabajadores se preparan para las correspondientes funciones, atraídos por la mejor paga ofrecida a quienes se especializan en esos cometidos relativamente menos atendidos. Sin embargo, en una economía cambiante esa escasez de especialistas se reproduce a diario, reimponiendo la antes mencionada competencia empresarial en la búsqueda de trabajadores.

El empresario compra factores de producción (incluyendo el trabajo) al precio más bajo posible. El empresario que paga salarios mayores a los salarios que el mercado laboral atribuye a los correspondientes trabajos; es desplazado de la función empresarial. El empresario que paga salarios menores a los salarios que corresponde a la utilidad marginal del trabajo; renuncia a aquellos trabajadores que le permitirían aprovechar mejor la máquina disponible. En el mercado laboral los salarios tienden a igualarse con el valor del correspondiente producto marginal. Cuando los salarios caen por debajo de tal nivel, las ganancias (que cabe obtener al contratar trabajadores adicionales) incrementan la demanda laboral haciendo subir los salarios. Cuando los salarios sobrepasan tal nivel; mantener *tantos* trabajadores producen pérdidas. El empresario ha de despedir a un cierto número de trabajadores. La competencia desatada entre tales trabajadores despedidos baja los salarios.

3. El desempleo en una economía de mercado

Si el trabajador no encuentra aquel trabajo que más le agrada, se conformará con otro trabajo menos grato. Si el trabajador no encuentra empresario que le pague el salario que él quisiera percibir, reducirá sus pretensiones salariales. En otro caso, queda sin empleo.

Tal desempleo aparece porque el trabajador espera mejores oportunidades. Quien no desea esperar, siempre encuentra trabajo en una economía de mercado, pues existen: recursos naturales sin explotar; e inaprovechados factores de producción anteriormente producidos. Para encontrar trabajo, el trabajador: reduce sus pretensiones salariales; cambia de trabajo; o cambia de lugar de trabajo.

Hay personas que trabajan sólo cuando lo necesitan; viviendo después, durante cierto período, de sus reservas acumuladas. En las zonas rurales, son pocos los trabajadores dispuestos a trabajar de manera permanente. En tales casos, el trabajador, es de condición inerte y apática que dedica sus reservas acumuladas a procurarse distracción y descanso. Tales personas tan sólo trabajan para luego poder darse *el gusto de no hacer nada*.

En las zonas urbanas el trabajador considera el desempleo como una calamidad. Prefiere trabajar, *salvo* cuando el consiguiente sacrificio le resulta excesivo. Opta entre el trabajo y desempleo (igual que resuelve todas las demás actuaciones y elecciones) ponderando los pros y contras de cada alternativa. Cuando elige el desempleo, tal desempleo constituye un fenómeno de mercado de naturaleza idéntica a la naturaleza de los demás fenómenos económicos que registra toda economía cambiante .

El hombre prefiere el desempleo por los siguientes motivos:

1. Tal vez no trabaja por pensar que más tarde hallará un trabajo: bien remunerado; en el lugar que le gusta residir; del tipo que más le agrada al haberse especializado en el correspondiente trabajo. Así pretende evitar los gastos y molestias que supone el cambiar de trabajo y ubicación. Tales gastos: pueden ser más pesados en determinados casos; mientras en otros casos serán menos pesado. Quien posee casa propia está más atado que quien vive en casa alquilada. La mujer casada goza de menos movilidad que la mujer soltera. Hay trabajos que pueden impedir al trabajador, luego, cuando surja la ocasión, retornar al trabajo preferido: el relojero que se dedica a la construcción tal vez pierda la delicadeza manual exigida por el oficio de relojero. En tales casos, el trabajador opta temporalmente por el desempleo, pues entiende que, a la larga, el desempleo le resultará más ventajoso.

2. Hay trabajos cuya demanda varía según las épocas del año. En determinadas épocas, el mercado paga altos salarios a los trabajadores, mientras que en otras épocas dicha demanda cae o incluso desaparece. *En los correspondientes salarios se incluye la compensación por esas variaciones estacionales.* Quienes demandan tales trabajos sólo pueden competir en el mercado laboral; si los salarios que pagan en la época de actividad son suficientes como para compensar los inconvenientes de la *diferente demanda estacional.* Parte de esos trabajadores, con las reservas acumuladas en la época de salarios altos, se mantienen sin trabajar, en situación de desempleo.

3. El trabajador puede preferir el desempleo por razones no económicas y hasta irracionales. El trabajador puede rechazar trabajos incompatibles con su creencia religiosa, moral o política. Tal vez rechace el trabajo que considera incompatible con su categoría social, guiándose, en tales casos, por normas tradicionales como las normas que establecen qué cosas conviene a un caballero y qué cosas no.

En la economía de mercado, el desempleo es voluntario. El desempleo aparece porque, para el desempleado el desempleo constituye el menor de dos males. La disposición del mercado puede hacer bajar los salarios. Sin embargo, en el mercado laboral, existe para cada clase de trabajo, cierto salario por el cual todo aquél que busca trabajo lo halla. Se denomina salario final el salario al que: quienes ofertan trabajo encuentran comprador; y quienes demandan trabajadores encuentran trabajadores. El monto del salario final depende de la productividad marginal del correspondiente trabajo.

A través de la fluctuación de salarios se manifiesta la soberanía de los consumidores en el mercado. Tal fluctuación permite repartir convenientemente el trabajo entre los diversos sectores productivos. Mediante tal fluctuación: se sanciona a quien desatiende los deseos de los consumidores disminuyendo los salarios en aquellos sectores laborales relativamente superpoblados; se premia la sumisión a la soberanía de los consumidores, incrementando los salarios en aquellos sectores laborales relativamente subpoblados. Se impone al trabajador dura servidumbre social. Limitan, indirectamente, la libertad del trabajador para elegir una ocupación. Sin embargo, tal coerción es evitable. El trabajador puede optar entre lo que más le agrada y lo que menos le agrada; le cabe proceder, dentro de tales límites, como mejor le plazca. Esa es la máxima libertad que es posible gozar, en el

marco de división del trabajo. Esa coerción es la mínima que exige el mantenimiento de la cooperación social⁴.

El que los trabajadores hayamos de someternos inevitablemente al esfuerzo laboral es consecuencia engendrada por una inevitable realidad: ante fenómeno natural al que es necesario acomodar la vida y la acción.

El desempleo es fenómeno típico de la economía cambiante⁵. El desempleo del trabajador despedido al suprimirse su puesto laboral por haberse cambiado el proceso productivo, desempleo que el trabajador voluntariamente prolonga; despreciando las oportunidades que se le ofrece y esperando hallar más tarde otras oportunidades mejores; constituye uno de los motivos por los cuales esa readaptación se demora. Tal desempleo debe atribuirse a las decisiones personales de los trabajadores. Estamos ante un desempleo conscientemente buscado.

El desempleo *institucional* es el efecto provocado por la injerencia del Estado o las cúpulas sindicales en los fenómenos de mercado, pretendiendo imponer, mediante amenazas y violencias, salarios superiores a los salarios que el mercado fija.

4. Salarios brutos versus salarios netos

Lo que el empresario compra en el mercado laboral, lo que el empresario recibe a cambio de un salario; es un trabajo que él valora; según el salario que el mercado laboral atribuya al trabajo. Las *costumbres* que prevalecen en determinados mercados no influyen en el salario efectivamente pagado por cierta cantidad de específico trabajo. Los salarios brutos tienden hacia aquel monto en el que se igualan con el *precio* al que puede venderse en el mercado de *bienes*; *el incremento de la producción logrado mediante el trabajador adicional* deducción hecha del costo de los materiales empleados y el interés originario del capital invertido.

Al ponderar las ventajas y desventajas de contratar un trabajador; el empresario se desentiende de qué porción del salario recibirá el trabajador. Al empresario sólo le interesa saber cuánto, en total, ha de pagar para disponer de trabajo. La macroeconomía (al analizar la determinación de los salarios) se refiere al salario total que el empresario paga por proveerse de determinada cantidad de trabajo de específica calidad; es decir, la macroeconomía maneja salarios brutos. Si las leyes comerciales obligan al empresario a efectuar pagos adicionales (independientes del salario pagado al trabajador) las correspondientes sumas serán deducidas de la cantidad que el trabajador recibirá. Tales pagos adicionales no influyen en el monto de los salarios brutos. Su importe recae

⁴ Solo hay una alternativa a tal económica imposición amparada por el sistema salarial; el asignar a cada persona su trabajo, mediante resoluciones inapelables emanadas de un organismo regulador de la general actividad productiva, lo cual implica suprimir toda libertad

⁵ En la economía de rotación uniforme no hay desempleo.

completamente sobre el trabajador. La retribución recibida, es decir, el salario neto, se reduce en una suma igual al importe de esos pagos adicionales.

En consecuencia:

1. No interesa que el salario sea por hora o por unidades producidas. El empresario (cuando paga el salario con arreglo a plazos temporales) toma en cuenta tan sólo el rendimiento medio de sus trabajadores. *Descuenta de antemano* (en sus cálculos) las facilidades que el salario temporalmente pagado ofrece al trabajador flojo y tramposo para perder el tiempo y rehuir la labor. Despide a quienes no dan el mínimo rendimiento previsto. El trabajador que quiere ganar más: o cobra con arreglo a las unidades producidas o busca trabajo por hora mejor pagado, por ser más elevado ese mínimo salario exigido del trabajador.

En el mercado laboral el dilema que se plantea el empresario es: ¿me conviene o no celebrar el contemplado contrato laboral? ¿No estaré pagando demasiado por lo que el trabajador me va dar a cambio del salario?

2. El trabajador es quien financia (mediante la *reducción* del salario neto) todas las cargas y beneficios sociales. Es indiferente que el empresario retenga o no deduzca las primas correspondientes. Tales contribuciones gravan al trabajador.

3. Lo mismo puede decirse de los impuestos a la renta del trabajo. También en ese caso es indiferente que el empresario retenga o no el correspondiente importe al pagar a su trabajador.

4. La reducción de la jornada laboral tampoco constituye *graciosa* mejora otorgada al trabajador. Si el trabajador no logra compensar la reducción de la jornada laboral (incrementando convenientemente su productividad) le será reducida la retribución horaria. Y, en el caso de que el gobierno, al acordar la reducción de la jornada laboral, prohíba la disminución del salario, de inmediato aparecen los típicos efectos que provoca toda alza coactiva de salarios. Lo mismo cabe decir de las demás supuestas conquistas sociales, como vacaciones pagadas y cosas parecidas.

5. Si el gobierno otorga a los empresarios un subsidio por dar trabajo a determinado tipo de trabajadores; el salario *efectivo* de estos trabajadores se incrementa en el monto de ese subsidio.

6. Si el gobierno concede a todo trabajador (cuyos salarios no alcanzan el salario mínimo) la cantidad necesaria hasta alcanzar el salario mínimo; el nivel de esos salarios *no varía directamente*. Sin embargo, *podría indirectamente, producirse una baja* de esos salarios; pues cabe que el *sistema* induzca a hacerlo a gente que anteriormente no trabajaba por cuenta ajena; incrementándose, con tal motivo, la oferta de trabajo.

4. Salario de mercado versus salario mínimo vital

La angustia de la muerte por hambre no inquieta a quienes viven bajo una economía de mercado. Todo aquél que puede trabajar puede ganar sumas superiores al gasto exigido para subsistir.

Hay gente minusválida incapaces de trabajar que sólo realizan trabajos fragmentarios; sus defectos les impide gozar de ingresos iguales a los ingresos que percibe un trabajador normal; los salarios de los minusválidos tal vez sean tan exiguos que resulten insuficientes para subsistir. Entonces, el minusválido solo puede sobrevivir si recibe auxilio de los demás. Parientes cercanos, buenos amigos, instituciones caritativas y personas benéficas u organizaciones estatales asisten a los minusválidos. Quienes viven de la caridad no cooperan en el proceso de producción; son gente que (en lo relacionado a la provisión de sus necesidades) *no actúan*; viven porque otros se preocupan por ellos. Los problemas relacionados a la atención de los minusválidos corresponden a la distribución. Por tal motivo escapan al ámbito de la Teoría Económica, que sólo se ocupa de *arbitrar* los bienes requeridos por el consumo de la gente. La Teoría Económica *analiza los sistemas caritativos* de asistir a los minusválidos tan sólo en la medida en que esos sistemas pueden afectar la oferta de trabajo. Los auxilios legalmente sancionados en favor de los minusválidos han servido, a veces, para fomentar el ocio y disminuir la afición al trabajo de personas perfectamente sanas y capaces.

En la economía de mercado se tiende al continuo aumento de la cantidad de capital invertido por individuo. La acumulación de capital aumenta con mayor rapidez que el aumento de la población. En consecuencia, la productividad marginal del trabajo, los salarios y el nivel de vida de los trabajadores; tienden al alza continua. Es posible (dado el *cariz* de las actuales políticas) que cambie de signo tal tendencia a causa del consumo de capital y el aumento o insuficiente disminución de la población. Entonces los hombres volverían a saber lo que es la muerte por hambre; parte de los trabajadores (al ser desproporcionada la relación entre población y cantidad de capital disponible) percibirían salarios inferiores al salario mínimo vital. La aparición de una situación así, provocaría conflictos de tal violencia que se desintegraría todo lazo social. La división social del trabajo no se puede mantener cuando los salarios de ciertos trabajadores sean inferiores al salario mínimo vital.

El salario mínimo vital carece de sentido y aplicación cuando se trata de estructurar la Teoría Económica de la determinación del salario. El fundamento decisivo de la cooperación social es *que en tal sistema se incrementa la productividad del trabajo bajo el signo de la división social del trabajo*, de que toda persona sana y normal se siente liberada de aquella amenaza de muerte por hambre que gravitaba sobre nuestros antepasados. Bajo la economía de mercado, el salario mínimo vital no desempeña ningún papel económico.

El salario mínimo vital carece de aquella precisión y de aquel rigor científico que se le atribuye. Nuestros antepasados se adaptaban a una vida más de animal que de persona y sobrevivía en condiciones que resultarían insoportables para sus descendientes, *engreídos* por la economía de mercado. La *ley de hierro de los salarios* y la doctrina populista según la cual: el *valor* de la capacidad laboral viene dado por el “tiempo de trabajo necesario para producir esa capacidad laboral y, por tanto, para reproducirla”; son inadmisibles teorías jamás sostenidas en el campo de la Teoría Económica.

Que el salario *natural* es aquél que permite a los trabajadores subsistir y reproducirse, sin incrementar ni disminuir su número; era la conclusión lógica en que desembocaba la inadmisibles teoría del valor de ciertos economistas cegados por su defectuosa teoría del valor. Cuando sus seguidores se dieron cuenta de la imposibilidad de seguir apoyándose en dicha teoría inadmisibles, quisieron revisarla, pero sus infructuosos intentos sólo dieron lugar a nuevos absurdos, renunciándose, finalmente, a hallar una explicación económica de la determinación de los salarios. Para no abandonar el salario mínimo vital, estos seguidores sustituyeron el salario mínimo vital por el salario mínimo *social*: el salario mínimo *exigido por el tren de vida que imponía la tradición histórica y los heredados usos y hábitos*. La experiencia diaria nos dice que bajo la economía de mercado, los salarios reales y el nivel de vida de los trabajadores aumentaban ininterrumpidamente; cada vez es más evidente cómo se desmoronaban las tradicionales divisiones entre unas y otras clases sociales, ya que el progreso económico de los trabajadores estaba aniquilando las anticuadas dignidades y categorías. La industria no cesaba de suministrar a las masas nuevas y jamás conocidas *mercancías*, permitiendo al trabajador *promedio* disfrutar de *cosas* que ni siquiera los reyes de ayer habían tenido a su alcance.

La heterodoxia considera categoría histórica a los salarios, precios y tasas de interés; y define el salario como una renta *congruente con el puesto jerárquico ocupado por el interesado en la escala social*. Cuando los estudios demostraron que ya no era posible seguir la teoría salarial de esos economistas, la heterodoxia cambió su teoría acerca de la determinación del salario. Decían: *cuáles sean esas necesidades naturales* y cómo esas necesidades hayan de satisfacerse; queda determinado por la evolución histórica dependiendo; en gran proporción: del grado de civilización alcanzado por cada país y sobre todo, de las costumbres, nivel de vida y circunstancias que hayan *presidido* la formación de la correspondiente clase de trabajadores libres. En la determinación del salario interviene un factor de carácter histórico y moral. Pero, cuando la heterodoxia agrega que, ello no obstante, en “cada país y en todo momento histórico la cantidad media de bienes de consumo indispensable es una cantidad media *dada*”; se contradice y confunde a la gente. Ya no habla de “bienes indispensables”, sino que se está refiriendo a aquellos bienes que tradicionalmente la gente considera indispensable; a aquellos bienes necesarios para mantener un cierto nivel de vida acorde con el puesto ocupado por el trabajador en la consagrada jerarquía social. Al acudir a tal arbitrariedad, la heterodoxia renuncia a toda explicación económica de la determinación del salario. Considera los salarios dato histórico. Estamos ante una realidad independiente de aquellas fuerzas que actúan sobre el mercado.

Pero ni siquiera esos teóricos pueden dejar de formular una doctrina que (partiendo de las valoraciones y decisiones de los consumidores) justifique la determinación de los salarios, pues, sin tal teórica aclaración, todo análisis del mercado queda incompleto e insatisfactorio desde el punto de vista lógico. Carecería de sentido *limitar el estudio económico* a la determinación de precios y tasas de interés, para considerar pura circunstancia histórica los salarios. Ninguna teoría económica puede contentarse con aseverar que “un elemento de carácter histórico y moral” determina los salarios. La Economía pretende explicar cómo los fenómenos de mercado regulados por *normas*

invariables; dan lugar a las razones de intercambio plasmadas en las transacciones comerciales. En eso se distingue la investigación económica de la comprensión histórica; la Teoría Económica de la Historia.

El salario puede ser fijado recurriendo a la violencia e intimidación. Tal coactiva determinación de salarios constituye práctica común en esta época intervencionista. No obstante, la Macroeconomía aclara los efectos que provoca en el mercado esa diferencia entre los dos tipos de salario: el salario potencial que el mercado hubiera decretado, a tenor de la oferta y demanda de trabajo ; y el salario impuesto mediante la coacción y la fuerza.

El trabajador dice que el salario debe permitirle mantener un nivel de vida acorde con su puesto en la escala social. Sin embargo, cada trabajador tiene su propia idea acerca de cuánto deba ser el mínimo que por razón de “condición”, “categoría”, “tradición” o “costumbre” deba cobrar, al igual que tiene una personal opinión acerca de su propia valía y merecimiento. Sin embargo, tal autponderación del trabajador carece de valor cuando se trata de determinar el salario. El trabajador se contenta con menos de lo que cree corresponde a su categoría y capacidad. En cambio, otras veces se le paga más de los que él pensaba pedir, embolsándose entonces la diferencia sin preocupación. La *época* de la economía de mercado registró una progresiva, si bien a veces transitoriamente interrumpida, tendencia al alza de los salarios reales de los trabajadores de toda condición. El nivel de vida de la gente progresó en proporción jamás igualada, alcanzando niveles nunca soñados.

Los sindicatos exigen que los salarios nominales aumenten, al menos, en la misma proporción en que se reduce el poder adquisitivo de la moneda; con la finalidad de que el nivel de vida del trabajador no descienda. Tal exigencia, debe respetarse aun en caso de guerra e independientemente de las *fórmulas* adoptadas para la financiación de la guerra. Ni inflación, ni carga fiscal debe reducir el salario percibido por el trabajador. Esa idea, implícitamente, coincide con aquella tesis populista: “los obreros carecen de patria” y “nada pueden perder más que sus cadenas”. Los trabajadores deben considerarse neutrales en las guerras desatadas por la burguesía explotadora, resultándoles indiferente el que su país triunfe o sea derrotado. Carece de importancia cual sea la justificación esgrimida para elevar los salarios por encima del monto que hubiera fijado el mercado para esos salarios. Siempre que los salarios reales impuestos de modo coactivo; sobrepasen la productividad marginal del trabajo, se producen específicas y predeterminadas consecuencias.

La productividad del trabajo ha aumentado de sobremanera. Los habitantes de cualquier país producen hoy incomparablemente más de los que producían sus antepasados. Sin embargo, tal circunstancia constituye simple hecho histórico, sin particular significación teórica; ese aumento de la productividad laboral no puede ser medido de manera cuantitativa y; no viene a modificar ninguno de los planteamientos del mercado.

El sindicalismo trabaja *ingeniosamente* en torno a cierto concepto de la productividad del trabajo estructurado para justificar las demandas sindicales. En tal sentido, se entiende que la productividad del trabajo es el cociente: de dividir el valor agregado a los bienes en el proceso productivo entre el número de trabajadores participantes, o el de dividir la producción de una empresa entre el número de horas

trabajadas. La diferencia que estas operaciones (en dos épocas diferentes entre sí) puede arrojar; se considera “incremento neto de la productividad del trabajo”. *Como quiera que tal incremento* se atribuye a los trabajadores participantes; el consiguiente aumento de los ingresos empresariales se entiende que debe ir íntegramente a aumentar los salarios. Los empresarios, en esta disposición, no saben qué responder e incluso admiten implícitamente la tesis sindical cuando se limitan a resaltar que los salarios han subido ya tanto o incluso más de los que correspondería con arreglo a tal cálculo.

Sin embargo, *esa valoración* de la productividad del trabajo es arbitraria. Mil obreros trabajando en una fábrica de calzado producen **m** zapatos al mes; mientras idéntico número de obreros, trabajando con arreglo a atrasados sistemas en un país pobre produciría un número muy inferior de zapatos en el mismo período pese a trabajar muchas más horas diarias. Ante esta realidad, de acuerdo con las tesis sindicales, se concluye que la productividad del trabajador del país rico es muy superior a la productividad del trabajador del país pobre. Pero aquel trabajador del país rico no se halla adornado de particulares virtudes personales. No es más inteligente, laborioso, hábil ni esmerado que su compañero del país pobre. (los obreros de una moderna fábrica realizan labores mucho más simples que las labores que realizan los obreros que sólo manejan anticuados equipos de trabajo). La particularidad de la moderna fábrica está en su mejor equipo industrial y dirección empresarial. Lo único que impide a los empresarios de los países pobres adoptar los métodos sofisticados de producción es la carencia de capital; los obreros pronto aprenden a manejar el moderno equipo en cuanto lo tienen a su disposición.

La situación de los países *hoy* ricos, al comenzar la revolución industrial era similar a la situación que hoy registra el tercer mundo. Aquel cambio radical de circunstancias que dio a las masas su presente nivel de vida (un nivel de vida extraordinario) fue gestado gracias al capital acumulado por el ahorro; y la acertada inversión del ahorro efectuada por inteligente empresariado. Los progresos técnicos han sido posible al hallarse disponible (merced al ahorro) *los adicionales bienes de capital necesarios* para la implantación de los inventos y descubrimientos.

Los trabajadores pese a que son simples aportantes de energía laboral; ni contribuyeron ni contribuyen ahora al perfeccionamiento del sistema de producción; llegan a ser (bajo una economía de mercado no sabotada por interferencia estatal o sindical) los máximos beneficiarios del progreso económico, en su condición de asalariados y consumidores.

Tal mejoramiento económico es fruto de los nuevos capitales engendrados por el ahorro. Gracias a esos nuevos capitales es posible poner en marcha procesos productivos a los que anteriormente no se podía recurrir sólo por carecerse de los necesarios bienes de capital. Los empresarios, al pretender procurarse los factores productivos exigidos por esos nuevos procesos, compiten entre sí y con aquellos que entonces están empleándose en otros procesos fabriles. Este afán empresarial por conseguir materias primas y mano de obra provoca la consecuente alza de precios y salarios. Es así como, desde inicio mismo del proceso, los trabajadores se benefician con una parte de esas riquezas hoy disponibles gracias a que no fueron ayer consumidas, sino ahorradas por sus propietarios, y, luego,

como consumidores, vuelven a verse favorecidos por la baja de precios hacia la que apunta el incremento de la producción.

La Economía describe este proceso en los siguientes términos. Cuando (manteniendo constante la población laboral) aumenta el monto del capital disponible; se incrementa la utilidad marginal del trabajo y, consecuentemente, suben los salarios. Lo que eleva los salarios es la ampliación del capital disponible a un ritmo superior al crecimiento de la población; o suben los salarios a medida que se incrementa la cuota de capital invertida por trabajador. El salario (en el mercado) tiende a igualarse: con la productividad marginal de la correspondiente labor; es decir, con el valor que (para el mercado) tiene aquel aumento (o reducción) de la producción que resultaría de contratar un obrero (o de despedirlo). A ese salario, todo aquél que busca trabajadores los halla y quienquiera que desea trabajar encuentra trabajo. Pero, en cuanto los salarios son coactivamente elevados por encima del indicado límite; queda en situación de desempleo cierto número de potenciales trabajadores. A esos efectos, es indiferente que sean unos u otros los argumentos esgrimidos para justificar esa *impuesta* alza salarial; la consecuencia final es el desempleo.

El salario se determina por el valor que la gente atribuye al trabajo que hace el trabajador. El trabajo se valora en el mercado porque empresarios y ahorristas, en su accionar de mercado se someten a la soberanía del consumidor (compuesta por trabajadores). Tales consumidores no están dispuestos a soportar la *presunción*, la vanidad o el amor propio de nadie. Aspiran a que se les sirva al menor costo posible.

5. La oferta de trabajo versus la *desutilidad* de la oferta de trabajo

Circunstancias que influyen en la oferta de trabajo:

1. La gente sólo trabaja en cantidad limitada.
2. La gente no puede aumentar esa cantidad limitada de trabajo cuando más le plazca. Interrumpe su trabajo, para descansar y distraerse.
3. Todos no podemos realizar los mismos trabajos. La capacidad laboral de la gente es distinta -capacidad heredada y adquirida-. Determinados trabajos exigen natural disposición y habilidad que ni el adiestramiento ni el estudio pueden proveer.
4. Es necesario administrar la capacidad laboral para que no disminuya o incluso se anule. La gente debe cuidar sus aptitudes -heredadas y adquiridas- si desea que no decaigan, en tanto goce de la necesaria fuerza vital.
5. El trabajador se impone obligado descanso por haber realizado la inversión laboral que, de modo continuo, puede efectuar; así el cansancio disminuye la cantidad y calidad del trabajo.
6. La gente prefiere no trabajar, es decir, le agrada más el descanso que el trabajo; el trabajo lleva aparejada una *desutilidad*.

La gente que trabaja para atender sus personales necesidades; abandona el trabajo tan pronto empieza a valorar el descanso en más que las satisfacciones que le reportaría el prolongar el trabajo. Atendidas sus más urgentes necesidades; considera de menor importancia satisfacer aquellas otras necesidades todavía no cubiertas; que disfrutar del correspondiente descanso.

El trabajador deja el trabajo tan pronto la inmediata gratificación que ha de proporcionarle el trabajo, no compensa la *desutilidad* del correspondiente trabajo adicional.

El hombre medio, desorientado por anticuados prejuicios y deliberadamente fastidiado por la propaganda populista, no advierte esa realidad. El hombre medio consideró al trabajador como un esclavo, equiparando el salario de la economía de mercado al salario mínimo vital que el patrón daba al esclavo. El trabajador es un individuo que, forzado por la miseria, vende su libertad. El hombre medio califica: de voluntaria tal servidumbre; y de libre convención entre contratantes mutuamente independientes, las convenciones concertadas por empresarios y trabajadores. Estos trabajadores no gozan la libertad; actúan coaccionados; han de someterse al yugo de la opresión, pues, desheredados por la sociedad, no tienen otra salida; si no quieren morir de hambre. Hasta ese aparente derecho que se le atribuye de elegir a su empresario es pura farsa. Los empresarios (implícita o abiertamente confabulados) imponiendo unas condiciones de trabajo prácticamente uniformes, arrebatan incluso ese derecho al trabajador.

Si admitimos que el salario es una estricta compensación de los costos que el trabajador soporta en el mantenimiento y reproducción de la correspondiente capacidad laboral o si admitimos que el monto del salario es por tradición, prefijado; consideraremos efectiva ganancia del trabajador, todo ablandamiento de las obligaciones impuestas al trabajador en el contrato laboral. Si el monto del salario no depende de la cantidad y calidad del trabajo ejecutado; si el empresario jamás paga al trabajador el valor íntegro que el mercado atribuye al correspondiente trabajo; si lo que compra aquel empresario no es específico «producto» laboral de determinada cantidad y calidad sino simple esclavo; si los salarios se mantienen tan bajos que, por razones naturales o “históricas”, no pueden ya reducirse más; entonces cualquier recorte de las horas de trabajo coactivamente impuesta habrá de mejorar la suerte de los trabajadores. Entonces esas disposiciones que recortan las horas de trabajo se entroncan: con aquellas otras normas legales por cuya virtud los gobiernos fueron disminuyendo, hasta finalmente suprimir, el trabajo que gratuitamente los esclavos habían de proporcionar a sus amos; y con los nuevos reglamentos de prisiones que aligeraron la penosidad del trabajo de los reclusos. Tales recortes de las horas de trabajo que impondría la economía de mercado, se interpretan como triunfos conseguidos por el sufrido trabajador sobre el egoísmo sin escrúpulos de sus empresarios explotadores. Constituye progreso social tales normas legales que obligan a los empresarios a gastar el dinero en beneficio de sus trabajadores; así estos trabajadores pueden disfrutar de muchas ventajas que en otro caso no tendrían.

La certeza de ese argumento se supone demostrada; resaltando la poca influencia del trabajador individual en la fijación de las condiciones del trabajo. Son los empresarios quienes, sin consultar con sus trabajadores, deciden: la jornada laboral, si se ha de trabajar

o no los domingos y feriados, a qué hora interrumpirán su tarea los trabajadores para comer. El trabajador se somete a tales dictados o muere de hambre.

Los empresarios buscan trabajadores específicos, idóneos para realizar determinados trabajos. Por lo mismo que el empresario ha de intentar dar a su empresa la ubicación más favorable e instalar en su empresa la maquinaria más perfecta, empleando las materias primas más apropiadas; le resulta obligado contratar aquellos trabajadores que mejor convengan a sus planes. Debe organizar el trabajo de forma tal que su empresa atraiga a esos trabajadores que a él le interesan. El trabajador individual tiene poca voz en tales disposiciones. Estas disposiciones: como el monto de los salarios, los precios de los bienes y la forma de los bienes producidos en serie, constituyen fruto engendrado por las conjuntas decisiones de las innumerables personas que intervienen en el proceso social del mercado. Estamos ante fenómenos masivos, sobre los cuales poco influyen las actuaciones individuales. Sin embargo, no puede decirse que carece de valor el voto personal de cada elector, porque para influir decisivamente en materia política se necesita de millones de votos; ni tampoco cabe suponer que es nulo el efecto de quienes no van a votar. Ni aún admitiendo la certeza de los argumentos contrarios, ello no nos autorizaría a concluir que, suprimiendo el régimen electoral, el gobernante autócrata representaría más cumplidamente la voluntad mayoritaria; que las autoridades democráticamente elegidas. Sin embargo, ese mito totalitario reaparece en el terreno económico y suele oírse decir que, bajo la democracia del mercado, ni el consumidor individual puede imponerse a sus proveedores, ni cabe al trabajador reaccionar frente al empresario. A los que se adaptan los bienes masivamente producidos para atender los deseos de la mayoría; son las preferencias de la mayoría las que prevalecen en tal caso. Son la mayoría de trabajadores quienes determinarán las condiciones de los oportunos convenios laborales en cada rama de la producción. Si lo más usual es que los trabajadores almuercen de doce a una, quien prefiera hacerlo de dos a tres tiene pocas probabilidades de que sus gustos sean atendidos. Pero, la correspondiente coacción que se ejerce sobre tan insólito empresario no proviene del trabajador, sino de sus propios compañeros de trabajo.

Los empresarios para proveerse de idóneos trabajadores, han de soportar graves y costosas imposiciones. Existen países que los heterodoxos consideran socialmente muy atrasados, donde los empresarios no tiene más remedio (si quieren conseguir trabajadores) que atender las exigencias que sus trabajadores le imponen por razón de casta, religión o procedencia. Han de adaptar la jornada laboral, los días feriados y muchos otros problemas técnicos a esas exigencias, por pesados que puedan resultarles esas exigencias. El empresario que pide realizaciones consideradas incómodas o repulsivas por sus trabajadores ha de incrementar el correspondiente salario para compensar esa mayor desutilidad que tiene el trabajo para el trabajador.

Los contratos laborales se refieren a los salarios; y regulan todas las demás circunstancias del correspondiente trabajo. La labor de equipo dentro de cada planta y la interdependencia entre el trabajo de los distintos centros; da lugar a que esos contratos no puedan apartarse de las costumbres laborales imperantes en el país o en la rama productiva. Por eso se parecen tanto entre sí los diversos contratos de trabajo. Tal circunstancia no reduce la decisiva intervención de los correspondientes trabajadores en la formulación del contrato. Para el trabajador individual, dichos contratos constituyen inalterable realidad, al

igual, que lo es el horario de los buses para el viajero aislado. Sin embargo, nadie ha supuesto que no les preocupe a las empresas de transportes; los deseos de sus posibles clientes. La empresa lo que quiere es dar gusto al mayor número posible de clientes.

La industrialización, a causa de prejuicios de economistas «progresistas» que pretendían defender los intereses de los pobres, ha sido mal interpretada. El alza de los salarios reales, la reducción de la jornada laboral, la eliminación del trabajo infantil, la disminución de la actividad laboral de la mujer casada; fueron logros -aseguran tales economistas- conseguidos gracias: a la intervención del Estado, la acción de los sindicatos y la presión de una opinión pública despertada de su inmovilidad por tales economistas. Los empresarios, de no haberse visto enfrentados con tales exigencias sociales, se habrían apropiado de la totalidad de los beneficios engendrados: por los nuevos capitales acumulados y por los adelantos técnicos que consecuentemente fue posible aplicar. Así se elevó el nivel de vida de los trabajadores a costa de las “no ganadas” rentas de los empresarios. Tales políticas, que beneficiaron a la mayoría, con daño tan sólo para unos cuantos empresarios explotadores, debe proseguirse hasta, finalmente, privar a estos empresarios de toda esa riqueza nacional de la que se apropian injustamente.

El error en que incide tal argumento es notorio. Cuantas disposiciones restringen la oferta de trabajo perjudican -directa o indirectamente- a los empresarios; al aumentar la productividad marginal del trabajo y reducir la productividad de los factores materiales de producción. Al disminuir la oferta de trabajo disponible, sin la conveniente disminución de la cantidad del capital; se incrementa la porción que del total producto neto corresponde a los trabajadores. Sin embargo, el total producto neto, igualmente, por fuerza, ha de disminuir, dependiendo de particulares circunstancias de cada caso el que: la cantidad de esa mayor porción de un monto menor del total producto neto será superior a la cantidad de la primitiva más reducida porción de una suma más grande del total producto neto. Pero, esa reducción de la oferta de trabajo no influye en la tasa de interés ni en la ganancia empresarial. Baján los precios de los factores materiales de producción, elevándose los salarios por unidad de producción (lo cual no quiere decir que forzosamente hayan de incrementarse los salarios per capita). Los precios de los bienes también suben. Y depende de particulares circunstancias de cada caso el que todas esas variaciones impliquen ganancia o pérdida para los trabajadores.

Sin embargo, sería un error no darse cuenta cómo esas medidas restringen la disponibilidad de los existentes factores materiales de producción. La reducción de la jornada laboral, la restricción del trabajo nocturno, las cortapisas impuestas a los contratos laborales de determinadas personas; todo ello menoscaba la utilización de una parte de los bienes de capital existente, equivaliendo a una reducción de las existencias de bienes de capital. Esa reducción de la cantidad de bienes de capital puede absorber aquel teórico incremento de la productividad marginal del trabajo en relación con la productividad de los bienes de capital.

Si, al momento de reducir obligatoriamente la jornada laboral, el gobierno prohíbe la conveniente disminución de salarios que impondría el mercado laboral; o, por razones institucionales, la conveniente disminución de salarios es imposible; aparece aquel obligado

efecto de toda elevación de salarios por encima del nivel que impondría el mercado laboral a esos salarios: el desempleo institucional.

La historia de la economía de mercado refleja ininterrumpidamente el alza del nivel de vida del trabajador. Lo característico de la economía de mercado es la producción de bienes en masa para el consumo de las masas, colocándose el aparato productivo bajo la protección de aquellos empresarios de mayor energía y perspicacia incondicionalmente dedicados a mejorar todas las producciones. La fuerza impulsora de la economía de mercado es el afán de lucro, que inevitablemente obliga al empresariado a producir para los consumidores la mayor cantidad posible de bienes, de mejor calidad y al más bajo precio que permitan las circunstancias, en cada caso. Sólo en una economía dinámica cabe que la cantidad total de beneficios supere a la cantidad total de pérdidas y ello tan sólo en aquella medida en que se mejore el nivel de vida de la gente. Consecuentemente, la economía de mercado es el sistema económico que obliga a los cerebros de mayor capacidad y agilidad a promover, en la mayor medida posible, el bienestar de la apática mayoría.

En el mundo de la comprensión histórica no es posible la medición. Como el dinero no permite medir el valor o la satisfacción, no cabe, por intermedio del dinero, comparar el nivel de vida correspondiente a épocas distintas. Sin embargo, los historiadores cuyos razonamientos no perturban sentimentales prejuicios coinciden en que el desarrollo de la economía de mercado ha ampliado las existencias de capital en proporción enormemente superior al incremento de la población. El porcentaje de aquellas existencias, tanto por individuo como por trabajador, resulta hoy día superior. Al mismo tiempo ha aumentado la porción percibida por los trabajadores de la cantidad total de bienes producidos, conjunto este que también crece sin cesar. El nivel de vida de la gente, comparativamente a épocas pasadas, se ha elevado como por magia. En “las felices épocas pasadas”, aun los más ricos vivirían miserablemente en comparación con el standard del actual trabajador medio. La economía de mercado, dice la demagogia, empobrece inevitablemente a las masas. Sin embargo, la economía de mercado ha derramado abundancia sobre un trabajador que frecuentemente hizo cuanto pudo por impedir la implantación de aquel sistema económico que tanto ha mejorado la vida de la gente. ¡Que desgraciado se sentiría un moderno trabajador, en un castillo feudal, sin agua potable, teléfono, cable, internet y demás comodidades, que disfruta en su casa!

A medida que aumenta el bienestar material, varía el valor que el trabajador atribuye al descanso y al ocio. Al tener a su alcance mayor número de comodidades y placeres; el trabajador llega ahora más pronto a aquel punto en que considera: no compensa suficientemente el correspondiente incremento de la desutilidad del trabajo, la inmediata gratificación que ese mayor esfuerzo ha de proporcionarle. Prefiere acortar la inversión laboral, evitar a su esposa e hijos los sinsabores del trabajo remunerado. No es la legislación social ni la coacción sindical lo que ha reducido la jornada y excluido a la mujer casada y a los niños de las fábricas; la economía de mercado, por sí sólo, provocó tales reformas, enriqueciendo al trabajador hasta el punto de permitirle pedir vacaciones y descansar, exonerando del yugo laboral a sus seres queridos. La legislación social ratificó los progresos sociales ya impuestos por la propia mecánica del mercado. Cuando, a veces, tales disposiciones se adelantaron precipitadamente al necesario desarrollo económico; el enorme incremento de riqueza que imponía la economía de mercado venía rápidamente a

compensar los desfavorables efectos que tal precipitación, en otro caso, habría provocado. Tales disposiciones, arbitradas para beneficiar al trabajador, contrariamente a lo que se piensa (cuando no se limitaron a ratificar desarrollos económicos que, de inmediato, el mercado habría impuesto) perjudicaron gravemente los intereses de los trabajadores.

La expresión “conquistas sociales” provoca confusión. Cuando se prohíbe a un trabajador (que voluntariamente quería hacerlo por entender que le convenía a sus intereses) trabajar 48 horas semanales; imponiéndosele una jornada de 40 horas, o cuando se obliga a los empresarios a efectuar determinados gastos en favor de su personal, es este trabajador, quien paga y financia, con su propio dinero, esos beneficios. Dichas imposiciones reducen la porción del salario percibido por el trabajador; y si en su conjunto vienen a elevar el precio a pagar por el correspondiente trabajo hasta exceder la cantidad que el mercado laboral cotizaría por dicho trabajo, aparece de inmediato el desempleo institucional. Los seguros sociales obligan al trabajador a dedicar parte de sus ingresos a específicas inversiones. Restringen la libertad del trabajador para ordenar su empresa como mejor considere.

Es problema de carácter político el determinar si los seguros sociales son convenientes o perjudiciales. Cabe abogar por su implantación alegando que los trabajadores carecen de suficiente formación y carácter para la previsión del futuro. Sin embargo, en tal caso, es difícil replicar a quienes resaltan lo paradójico que resulta ordenar la cosa pública con arreglo a la voluntad de los votantes que el propio legislador considera incapaces de gobernar sus personales intereses. ¿Cómo es posible invertir del supremo poder político a gente que necesitan de paternal tutelaje para que no malgasten sus rentas? ¿Es lógico que el pupilo designe a su tutor?

6. Interpretando la industrialización

Se dice que la historia de la industrialización brinda una prueba de la procedencia de las doctrinas denominadas «realistas» frente a lo inadmisibile del «abstracto» dogmatismo de los economistas.

Los economistas niegan que la acción sindical o la legislación laboral hayan beneficiado permanentemente y elevado el nivel de vida de los trabajadores. Sin embargo, los hechos -replican los no economistas- han puesto de manifiesto la inexactitud de tales afirmaciones. Los gobiernos que comenzaron a reglamentar las relaciones laborales se percataban de la realidad con más precisión que los economistas. Mientras los economistas aseguraban que no era posible remediar los sufrimientos de los trabajadores; el buen sentido de los no economistas supo poner freno a los excesos del afán de lucro de los empresarios. Si las condiciones de trabajo de los trabajadores han mejorado hoy en día, ello se debe a la intervención de los gobiernos y a la presión de los sindicatos.

En tal modo de pensar se basa la mayor parte de los estudios históricos de la evolución de la industrialización. Quienes escriben comienzan por presentar amorosa visión de la época anterior a la industrialización. Prevalecía en tal época una situación -nos dicen- muy agradable. Los agricultores eran felices. Los artesanos se sentían satisfechos bajo el sistema de producción doméstica. Trabajaban en sus propias casas, gozando, hasta cierto

punto, de independencia económica, al sentirse propietarios de sus tierras y sus instrumentos de trabajo. Pero, de pronto «cayó la industrialización como una plaga», sobre aquellas felices personas. La fábrica sometió al antes libre trabajador a virtual esclavitud; rebajó su nivel de vida, permitiéndole simplemente sobrevivir; al hacinar a mujeres y niños en inadecuadas fábricas destruyó la vida familiar, socavando las bases en la que se asienta la sociedad, la moralidad y la salud pública. Un puñado de explotadores sin escrúpulos arteralmente logró imponer servil yugo a la mayoría antes felices.

Sin embargo, las condiciones económicas anteriores a la industrialización eran muy insatisfactorias. El tradicional sistema económico carecía de flexibilidad suficiente para atender las más elementales necesidades de una población en continuo crecimiento. Ni los campos ni los talleres podían dar acogida a las nuevas generaciones de trabajadores. Privilegios y monopolios enrarecían la vida del mercado; por todas partes prosperaban las licencias y patentes monopólicas; un modo de pensar restriccionista, que rehuía la competencia, tanto en la esfera nacional como en la esfera internacional, dominaba las mentes. Era mayor cada día el número de personas sin puesto de trabajo en aquel rígido sistema engendrado por el paternalismo y el intervencionismo estatal. Era gente virtualmente desheredada. La mayor parte de ella, apáticamente, vivían de las migajas que les echaban los privilegiados. Durante la época de la recolección ganaban mísero salario ayudando en las faenas del campo; el resto del año dependían de la caridad pública o privada. Miles de muchachos no tenían más remedio que ir al ejército; muchos de ellos morían o quedaban paralíticos en acciones bélicas; más aún perecían sin gloria a causa de la brutal disciplina y enfermedades tropicales. Otros más osados y aguerridos, infestaban campos y ciudades como vagabundos y asaltantes. Las autoridades no sabían qué hacer con tales personas que se oponían a ser encerradas en asilos o dedicarse a trabajos públicos obligatorios. El apoyo que hallaba en el gobierno, los prejuicios populares contra las máquinas ahorradoras de trabajo y los nuevos inventos impedía dar solución eficaz al problema.

Aparecieron y se desarrollaron las primeras fábricas en lucha incesante contra todo tipo de dificultades. Aquellas fábricas tenían empresarios que combatían los prejuicios de las masas, las costumbres tradicionales, las vigentes normas legales y reglamentarias, la aversión de las autoridades, la oposición de los privilegiados, la rivalidad de los gremios. El capital y el equipo de tales empresas era insuficiente; resultaba difícil y pesado obtener crédito. Nadie tenía experiencia técnica ni comercial. Los nuevos industriales, en su mayoría, fracasaban; pocos, relativamente, lograban triunfar. Las ganancias a veces eran grandes; pero también lo eran las pérdidas. Habían de transcurrir décadas antes de que el hábito de reinvertir los beneficios permitiera acumular más sólidos capitales y ampliar las actividades.

El que las industrias, pese a tantos obstáculos, logaran sobrevivir se debió a dos factores. Un primer factor contribuyó a debilitar la oposición contra las nuevas industrias. Los nuevos industriales se veían amparados por las enseñanzas de aquella revolucionaria filosofía social que los economistas habían comenzado a pregonar. Tal filosofía ya estaba socavando el prestigio, aparentemente inamovible, del mercantilismo, paternalismo y restriccionista. Socavaron la idea de que las máquinas y los procesos ahorradores de

trabajo provocaban desempleo y empobrecían a las masas. Los economistas fueron los líderes del progreso técnico sin precedentes.

Un segundo factor contribuyó a debilitar la oposición contra las nuevas industrias. Las fábricas resolvían, a los gobernantes y terratenientes, los arduos problemas que ellos no habían podido resolver. Las nuevas fábricas proporcionaban medios de vida a aquellas masas de desheredados; que antes todo lo invadían. Se vaciaban los asilos y cárceles. Los pordioseros de ayer se convertían, de pronto, en activos trabajadores que, con su propio esfuerzo, conseguían ganarse la vida.

Los nuevos industriales jamás gozaron de poder coactivo para enrolar a nadie en las fábricas contra su voluntad. Contrataban tan sólo a quienes le agradaban los salarios ofrecidos. Pese a lo bajo de tales salarios, las mismas representaban para aquella mísera gente un premio muy superior al que en lugar podían conseguir. No se arrancó a las mujeres de sus hogares y a los niños de sus juegos; esas madres no

tenían qué ofrecer a sus hijos sumidos en el hambre y la indigencia. Las fábricas eran las únicas posible salvación. La fábrica rescató a tales madres e hijos de las garras de la muerte por hambre.

Es lamentable que los hombres tuvieran que vivir en similares condiciones. Sin embargo, la culpa no puede ser atribuida a los industriales, quienes -estimulados, por motivos egoístas- hicieron cuanto estaban a su alcance por remediar dichos sufrimientos. Tan graves aflicciones habían sido engendradas por el sistema económico imperante en los «felices tiempos pasados». Durante las primeras décadas de la industrialización, el nivel de vida de los trabajadores era tremendamente bajo, comparado con el nivel de vida de las clases privilegiadas o con el nivel de vida de las masas trabajadoras. Se trabajaba muchas horas, en malas condiciones higiénicas. El hombre consumía rápidamente su capacidad laboral. Sin embargo, las fábricas abrían libre camino de salvación a aquellas masas a las que los imperantes sistemas restrictivos habían condenado a la miseria, privándolas de todo acomodo dentro del sistema. Acudieron en masa tales desgraciados a las fábricas y exclusivamente porque las fábricas les permitía elevar el nivel de vida.

El liberalismo, con su histórico sub-producto, la industrialización, demolió las barreras ideológicas e institucionales que cerraban el camino al desarrollo económico y bienestar social. Derribó un sistema económico que condenaba a un número siempre creciente a la indigencia y al abandono más absoluto. La artesanía de antaño trabajaba casi exclusivamente para los ricos. Aquellos talleres artesanos sólo podían ser ampliados en la medida en que los ricos incrementaban sus pedidos. Salvo los trabajadores dedicados a las producciones básicas, los demás trabajadores únicamente podían trabajar si los ricos estaban dispuestos a utilizar sus habilidades y servicios. Tal planteamiento cambió de la noche a la mañana. Las nuevas industrias desactivaron los antiguos sistemas de producción y venta. Los bienes económicos no se fabricaban ya pensando tan sólo en unos cuantos ricos; se producían para atender las necesidades de quienes hasta entonces prácticamente nada habían podido consumir. Bienes baratos, que muchos pudieron adquirir, eran los bienes que iban a inundar los negocios. La industria textil fue la típica de los primeros años de la industrialización. Aquellos tejidos no eran para la gente rica. Las fábricas, con su

producción en masa, gracias a la implantación de sistemas mecánicos, al iniciar una nueva producción comenzaban siempre fabricando los artículos más económicos, pensando en el consumo de las masas. Sólo más tarde, gracias a la elevación sin precedente del nivel de vida del trabajador, que provocaban las propias fábricas; se comenzaron a producir en serie bienes de mejor calidad. Al comienzo sólo el trabajador gastaba calzado hecho en serie; los ricos lo preferían a la medida. Aquellas tan criticadas fábricas no producían, ropas para los ricos, sino ropas que atendieran la demanda de los pobres. Las elegantes damas y los distinguidos caballeros preferían los servicios de sus tradicionales sastres y modistas.

Lo más saliente de la industrialización es que abrió una nueva era de producción en masa para cubrir las necesidades de las masas. Los trabajadores dejaron de ser personas simplemente dedicadas a atender deseos ajenos. A partir de entonces iban a ser ellos mismos los principales consumidores de los bienes que se producían en las fábricas. La industria no puede subsistir sin los amplios mercados que constituyen los propios trabajadores. No hay ninguna gran industria que no se dedique a atender las necesidades de la gente. La actividad empresarial sólo progresa cuando sirve al hombre de la calle. El hombre de la calle como consumidor es el soberano que, comprando o dejando de comprar, enriquece o arruina a los empresarios. En la economía de mercado, sólo proporcionando a la gente, del modo más económico y cumplido cuantos bienes reclaman, es posible llenarse de dinero.

Cegados por sus prejuicios, muchos historiadores no logran advertir tal realidad. Creen que los trabajadores laboran para beneficiar a otros. Sin embargo, jamás se preguntan quiénes son esos «otros».

Esos historiadores afirman que antes los trabajadores eran más felices. Tal afirmación constituye juicio de valor puramente arbitrario. No hay forma de comparar ni medir la respectiva felicidad de individuos diferentes ni aun de un mismo individuo en momentos diferentes. El incremento de la población sólo fue posible gracias a la industrialización. Los primeros industriales era gente que procedía de la misma clase social que sus dependientes. Vivían modestamente; gastaban en el consumo familiar tan sólo una pequeña porción de sus ganancias, reinvirtiéndolo en el negocio. Sin embargo, a medida que fueron enriqueciéndose, sus hijos paulatinamente, iban invadiendo los círculos antes reservados para los ricos. La aristocracia envidiaba la fortuna de aquellas masas y les odiaban por ser partidarios de la reforma económica. El contraataque de la aristocracia tomó cuerpo imponiendo toda clase de investigaciones que pretendían averiguar la condición material y moral de los trabajadores industriales y promulgando reglamentaciones laborales.

La historia de la economía de mercado y de la industrialización en todos los países registra tendencia al alza del nivel de vida de los trabajadores. Tal realidad coincidió temporalmente: con la aparición de la legislación social y la implantación del sindicalismo; y con el insospechado incremento de la productividad marginal del trabajo. Los economistas afirman que aquel aumento del bienestar material de los trabajadores se debió por haberse elevado el porcentaje de capital por habitante y por haberse implantado, gracias a ese adicional capital, todo género de adelantos técnicos. La legislación social y la coacción sindical eran superfluas, mientras no imponían salarios superiores a los salarios

que los trabajadores hubieran conseguido, en todo caso y sin presión. En cambio, siempre que sobrepasó tal límite, sirvieron para perjudicar los intereses de los trabajadores a quienes se quería proteger. Retrasaron la acumulación de capital, demorando, consecuentemente, el incremento de la productividad marginal del trabajo y el alza de los salarios. Privilegiaron a ciertos trabajadores a costa de los demás. Provocaron desempleo masivo y restringieron la suma de bienes que los trabajadores, como consumidores, en otro caso hubieran disfrutado.

Los defensores del intervencionismo estatal y sindical atribuyen toda la mejora registrada por la condición de los trabajadores a la actuación de gobernantes y sindicatos. En otro caso, el nivel de vida de los trabajadores sería hoy tan bajo como lo era en las primeras épocas de la industrialización.

La mencionada diferencia de criterio no puede zanjarse acudiendo a la experiencia histórica. No opinan de modo distinto los contraopinantes en torno a los hechos ocurridos. Su antagonismo brota de la diferente interpretación que tales realidades, respectivamente, les merecen y esa disimilitud de criterio viene determinada por la oposición entre las respectivas teorías científicas mantenidas. El economista, antes de lanzarse, tanto lógicamente como temporalmente, a interpretar el supuesto histórico, valora y pondera planteamientos intelectuales que le inducen a abrazar o repudiar determinada postura mental. Los hechos históricos, por sí sólo, no permiten ni demostrar ni refutar ninguna teoría. Resulta forzoso interpretarlos a la luz de la teoría científica que quiera emplearse.

La mayoría de los economistas historiadores de segundo orden que estudiaron las condiciones de trabajo bajo la economía de mercado eran mediocres en Economía; incluso se vanagloriaban de tal ignorancia. Sin embargo, su desprecio por las enseñanzas de la economía no suponía que abordaran los temas que pretendían analizar libres de prejuicios y sin parcialidad por determinadas doctrinas. Eran víctimas fáciles de esos populares errores que consideran «omnipotente al ente estatal» y «benefactora a la actividad sindical». Los economistas historiadores de segundo orden incitaban, en sus estudios, un odio fanático contra la economía de mercado y una admiración sin límites por la dictadura y el intervencionismo. Su honestidad y buena fe les exonera como personas; sin embargo, como historiadores tuvieron la culpa. Esos economistas historiadores inciden en honda responsabilidad al acoger equivocadas teorías científicas sin someterlas a riguroso análisis, pues es obligación del historiador analizar previamente, con el máximo rigor, cuantas teorías haya después de manejar en sus históricas interpretaciones. Esos economistas historiadores, cuando rehuyen tan desabrido camino, prefiriendo dar ingenua acogida a las confusas y contradictorias opiniones de la gente, dejan de ser economistas historiadores para convertirse en defensores y propagandistas.

El antagonismo entre los dos puntos de vista analizados es un problema histórico, y se halla relacionado con los temas del momento. En tal antagonismo se basa esa extendida controversia de las “relaciones industriales”

Destacaremos una sola faceta del tema. Muchos países de Asia, Africa y América latina muy superficialmente han sido por el momento influenciadas por la economía de mercado. Millones de personas carecen de empleo y de posible encaje dentro de aquellos tradicionales sistemas económicos. Sólo la industrialización puede salvar a tan desgraciada

masa de trabajadores. Empresarios y ahorristas-capitalistas es lo que tales países necesitan pronto. Esos países no pueden, a causa de descabelladas medidas que alborozadamente se han impuesto, contar con los auxilios del antes importado capital extranjero; no tienen más remedio, en la actualidad, que acumular capital nacional. Tiene que rehacer todas y cada una de las penosas etapas por las que pasó la industrialización. Por tanto, habrán de conformarse, al comienzo, con salarios relativamente bajos y largas jornadas laborales. Sin embargo, los gobernantes de dichos países desorientados por las ideas populistas que hoy prevalecen en Europa y Norteamérica, creen poder recurrir a otras soluciones. En este sentido, promulgan una legislación social avanzada e incitan a los sindicatos a la «acción directa». Tan radical intervencionismo coarta y retrasa la implantación de nuevas industrias nacionales. No comprenden que la industrialización jamás puede comenzar aplicando al pie de la letra las normas de la Oficina Internacional del Trabajo ni los principios de la Comisión Interamericana de Derechos Humanos. Tan cerrado dogmatismo está perjudicando grave y sin misericordia a africanos, asiáticos, peruanos y millones de seres humanos que, al borde de la muerte por hambre, luchan por sobrevivir.

7. Efectos de las fluctuaciones del mercado laboral sobre los salarios

El trabajo es un factor de producción. El salario que el trabajador pueda conseguir por su trabajo depende de las circunstancias del mercado.

La cantidad y la calidad de trabajo que cada uno podemos ofrecer es función de nuestras personales condiciones -heredadas o adquiridas-. Las condiciones heredadas: no podemos variarlas; constituyen herencia que, al nacer, recibimos de nuestros padres. Sin embargo, no cabe, a todos cultivar nuestra individual pericia, perfeccionarla y evitar que prematuramente se desluzca; pero jamás nadie puede sobrepasar aquellos límites que la naturaleza impuso a su fuerza y capacidad. Unos son más hábiles, otros son menos para vender en el mercado la propia capacidad laboral; logrando, en este sentido, los más hábiles, por el trabajo específicamente ofertado, el mayor precio posible dadas las circunstancias concurrentes; sin embargo, nadie puede convertir su condición natural acomodándola a todas las cambiantes fases que puede presentar el mercado laboral. Es cuestión de suerte el que el mercado laboral retribuya espléndidamente las peculiares condiciones del individuo. No

depende de mi mérito personal, sino de circunstancias puramente casuales, el que mis contemporáneos desmesuradamente estimen mi capacidad. Maradona hubiera ganado mucho menos dinero de haber nacido cien años antes de la era del fútbol. El crack cobra elevados emolumentos por lo mismo si un agricultor ve de pronto multiplicado el valor de su herencia al transformarse en urbanizaciones tierras anteriormente de cultivo.

El hombre dentro de los rigurosos límites señalados por la naturaleza, puede cultivar sus heredadas habilidades especializándose en determinados trabajos. El interesado o sus padres soportan los gastos que exige la educación con miras a adquirir destrezas o conocimientos que le permitirán desempeñar específicos trabajos. Tal instrucción o aprendizaje especializa al hombre; restringiendo el campo de sus posibles actividades, el interesado incrementa su habilidad para practicar predeterminadas obras. Las molestias y sin sabores, la desutilidad del esfuerzo exigido por la consecución de tales habilidades, los

gastos monetarios, todo ello se soporta confiando en que las incrementadas ganancias futuras compensarán ampliamente esos mencionados inconvenientes. Tales costos constituyen típica inversión; consecuentemente, estamos ante una especulación. Depende de la futura disposición del mercado laboral el que la inversión resulte o no rentable. Al especializarse, el trabajador adopta la condición de especulador y empresario. La disposición del mercado laboral dirá mañana si su previsión fue o no acertada, proporcionando al trabajador las correspondientes ganancias o infiriéndole las oportunas pérdidas. Consecuentemente, el interés personal de cada trabajador se orienta en predeterminado sentido tanto en lo que se refiere a sus heredadas aptitudes como en lo que se refiere a las destrezas posteriormente adquiridas.

El trabajador vende su trabajo al salario que le permite el mercado laboral en cada caso. Dentro de la economía de rotación uniforme, la suma de los precios que el empresario paga por los factores complementarios coincide -descontada la preferencia temporal- con el precio del bien producido. Dentro de la economía cambiante, los cambios que registra la estructura del mercado hacen que se distancien entre sí las mencionadas magnitudes. Las ganancias o pérdidas que, consecuentemente, se producen no afectan al trabajador. Afectan al empresario. La incertidumbre del futuro sólo afecta al trabajador por vía de:

1. Los costos que en forma de tiempo, desutilidad o dinero; el trabajador pueda haber soportado al especializarse en específico cometido.
2. Los costos impuestos por los desplazamientos efectuados para ubicarse en determinado lugar de trabajo.
3. Los contratos a plazo ya que, durante el convenido período contractual, pueden variar los correspondientes salarios e incluso la solvencia del empresario.

8. El mercado laboral

Salario es el precio pagado por el trabajo. El monto de los salarios depende del precio que (al contratarse el correspondiente trabajo) se supone cabrá exigir por la producción del caso. El trabajador puede vender su trabajo a un empresario dispuesto a combinar ese trabajo con factores materiales de producción y servicios de terceras personas; o el trabajador se puede lanzar a efectuar esa combinación de factores de producción por su propia cuenta y riesgo. El salario final es único que (en el mercado) corresponde a un trabajo de la misma condición y calidad. El salario coincide con el valor del fruto del trabajo. Estamos ante bienes engendrados gracias a la consciente combinación de trabajo y específicos factores materiales de producción.

En la economía dinámica, los salarios vigentes tienden a igualarse con los salarios finales. Pero, tal tendencia exige tiempo. La duración del período de *ajuste* depende del tiempo que requiera: el adiestramiento de los oportunos trabajadores para esos nuevos trabajos; o el traslado de los necesarios trabajadores desde otros lugares de trabajo. También influyen en la duración del período de ajuste, factores subjetivos como la información y conocimiento que tengan los potenciales trabajadores: de las condiciones de trabajo y del «porvenir» laboral en los cometidos de referencia. Ese ajuste constituye

«empresa» especulativa, ya que: prepararse para un trabajo distinto; y cambiar de residencia; suponen costos diversos que los trabajadores sólo están dispuestos a soportar cuando creen que la futura disposición del mercado los harán rentables.

Lo que otorga condición particular al mercado laboral es que el trabajador: aparece como fuente de capacidad laboral, y se presenta como ser humano; siendo imposible separar al individuo como tal de su actuación como trabajador.

Para el trabajador tiene importancia cuál será (entre los trabajos que puede ejecutar): el trabajo que efectivamente realice, el lugar geográfico donde haya de ejecutarla, y las condiciones y determinadas circunstancias bajo las que haya de trabajar. El «observador» tal vez califique de ridículos prejuicios, aquellos prejuicios que inducen al trabajador a preferir específicos trabajos, así como ubicaciones y determinadas circunstancias de trabajo. El trabajador (al ponderar la propia fatiga e incomodidad) contrasta la específica desutilidad del trabajo en sí con la retribución ofrecida; y sopesa las circunstancias y detalles de importancia subjetiva para el trabajador interesado. El que el trabajador renuncie a unos mayores ingresos por no salir de su país, prefiriendo permanecer en su país, es conducta dictada por las mismas consideraciones que inducen al rico sin empleo a vivir en la capital, donde la vida es más cara, despreciando lo barato de vivir fuera de la capital. Consumidor y trabajador constituyen una misma y única persona; sólo merced al teórico razonar diferenciamos entre sí las distintas funciones sociales, distinguiendo esas dos facetas diferentes en tal y única persona. Sin embargo, el hombre al actuar no puede dividir su personalidad por una única fuerza, y proceder, de un modo, como ofertante de trabajo y, de otro modo, como consumidor de los correspondientes ingresos.

Lugar de nacimiento, idioma, educación, creencia religiosa, mentalidad, lazos familiares y medio social; influyen poderosamente en el trabajador; de tal suerte que al optar por determinado trabajo o determinado lugar de trabajo, jamás se guía exclusivamente por el monto salarial.

Esos salarios que (para los distintos tipos de trabajo) prevalecerían en el mercado laboral si los trabajadores: no discriminaran en razón del lugar de trabajo; y (en caso de igualdad retributiva) no prefirieran unas ubicaciones a otras; se denominan salarios standard **S**. Pero como los trabajadores (por las razones antes consignadas) valoran distintamente los diferentes lugares de trabajo; aparecen los efectivos salarios de mercado **M**, no pudiendo coincidir las respectivas cantidades de **M** y **S**. Denominamos factor de afección **A** a la máxima diferencia que pueda darse entre **M** y **S**, sin que el trabajador varíe su ubicación. Tal factor de afección a determinado lugar, puede ser de signo positivo o negativo.

Son diferentes los costos del transporte de los bienes de consumo a los distintos posibles lugares de trabajo. El oportuno suministro de ciertas zonas supone costos menores; para otras zonas, en cambio, dichos costos son mayores. Igualmente se diferencian unas zonas geográficas de otras; por la cantidad de gastos que es necesario efectuar para obtener un mismo resultado. El trabajador, para conseguir idéntica satisfacción, ha de gastar más en unas zonas que en otras zonas, con independencia del correspondiente factor afectivo. *Existen zonas donde el trabajador puede evitar determinados gastos sin que ello implique*

reducción de su material bienestar. Esos gastos que el trabajador efectúa para conseguir idéntica satisfacción en determinadas zonas (+) o aquellos otros gastos que le cabe ahorrarse (-); podemos agruparlos bajo el nombre de factor costo C. El factor costo, para una determinada zona, puede ser de signo positivo o negativo

Supongamos: que no existieran obstáculos institucionales que impidieran o dificultaran el desplazamiento de bienes de capital, trabajadores y bienes de consumo de un lugar a otro; y que a los trabajadores les resultara indiferente el habitar y trabajar en unos lugares u otros. Bajo tales supuestos, la población, tendería a distribuirse sobre la tierra: según la productividad material de los correspondientes factores primarios de producción; y con arreglo a la ubicación antes dada a los subsistentes factores de producción inconvertibles. El salario pagado por un mismo tipo de trabajo, descontado el factor costo, tendería a alcanzar una cifra uniforme en todo el mundo.

Calificamos de sobrepobladas las zonas donde M es menor a S más (positivo o negativo) A y más (positivo o negativo) C ; es decir, aquellas zonas donde M es menor que $S + A + C$. Calificamos de subpobladas las zonas donde M es mayor que $S + A + C$. En ausencia de obstáculos institucionales; los trabajadores emigran de las zonas relativamente sobrepobladas a las zonas relativamente subpobladas hasta el momento en que M se iguala con $S + A + C$.

Todo lo anterior es aplicable a los movimientos migratorios de quienes trabajan por cuenta propia vendiendo su trabajo a través de los correspondientes bienes o servicios.

El factor de afección y el factor costo son conceptos igualmente aplicables al movimiento migratorio de trabajadores de unas ramas productivas a otras.

Tales desplazamientos sólo pueden producirse en ausencia de obstáculos institucionales que perturben la libre movilidad del capital, el trabajo o los bienes. En el período 1945-1990, cuando paso a paso fue desintegrándose la división internacional del trabajo, tendiéndose por todas partes a la autarquía económica, los mencionados desplazamientos únicamente se registraron dentro de las fronteras políticas de cada país.

Trabajo libre versus trabajo coactivo

La cooperación social sólo es posible entre los hombres, ya que únicamente los hombres logran advertir el objetivo perseguido y los beneficios derivados de la división del trabajo y de la pacífica asociación.

El hombre, una y otra vez, ha pretendido manejar y tratar a sus semejantes como si fueran animales. Recurrió al látigo en las minas y obligó a sus semejantes a llevar pesadas cargas como animales. Sin embargo, la experiencia histórica atestigua el mínimo rendimiento de tan brutales sistemas. Hasta el hombre de mayor tosquedad y apatía produce más cuando trabaja por propio convencimiento que cuando actúa bajo la amenaza del látigo.

El antiguo terrateniente no distinguía entre los esclavos, de un lado, y el resto de sus propiedades, de otro. Sin embargo, en cuanto el dueño pide al esclavo servicios de calidad superior a la que el animal de carga puede proporcionarle, se ve obligado a ir paulatinamente aflojando el lazo servil. El incentivo del miedo va dando paso al incentivo del interés personal; entre el esclavo y el dueño comienzan a surgir relaciones humanas. Tan pronto como la presencia del vigilante no impida huir al esclavo; en cuanto comienza a trabajar sin pensar en el látigo, la relación entre ambas partes deviene nexos social. El esclavo, si mantiene aún fresco el recuerdo de los días felices de libertad, tal vez lamente su situación y sueñe con la libertad. Sin embargo, viene a soportar un estado aparentemente incambiable; acomoda su destino a ese estado intentando hacerlo lo más grato posible. Entonces, procura satisfacer los deseos del dueño y cumplir, del mejor modo posible, cuanto se le encomienda; el dueño, por su parte, también trata de fomentar el celo y la fidelidad de aquél esclavo dándole mejor trato. Poco a poco, comienzan a brotar entre los dos, lazos que pueden incluso calificarse de amistosos.

Tal vez los defensores de la esclavitud no se equivocaban del todo al asegurar que gran número de esclavos estaban satisfechos con su situación y no pretendían variarla. Existen individuos, grupos y aún pueblos y razas enteras a quienes plenamente satisface esa sensación de seguridad y protección típica del Estado Servil tal gente; no se siente humillada ni ofendida y gustosa cumplen unos servicios no muy duros a cambio de las comodidades que se disfrutaban en las mansiones; los caprichos; y las destemplanzas de los dueños no les molestan demasiado, considerando aquellos inconvenientes tan sólo como un mal menor.

Sin embargo, la situación de los esclavos en las haciendas agrícolas y minas era, bien distinta de aquella idílica y feliz existencia atribuida a mayordomos, cocineras y niñeras de las mansiones e incluso de la situación que llevaban los agricultores y ganaderos de las pequeñas haciendas agrícolas pese a su condición servil. Ningún defensor de la esclavitud ha tenido la osadía suficiente como para considerar atractiva la suerte de los esclavos indios de la conquista, hacinados y cargados de cadenas o la suerte de negros y chinos en las plantaciones de algodón y caña de azúcar.

Pero ni a las enseñanzas de teólogos y moralistas, ni a la generosidad o debilidad de sus dueños; cabe atribuir la liberación de los esclavos. Entre los grandes maestros de la religión y la ética hubo tan decididos defensores de la esclavitud; como oponentes de la esclavitud. El trabajo servil desapareció porque no pudo soportar la competencia del trabajo libre; por su mínima rentabilidad, resulta ruinoso, bajo una economía de mercado, recurrir al trabajo servil.

El precio que paga el dueño por el esclavo depende de los beneficios que se suponga pueda aportar el esclavo (como trabajador y como progenitor de esclavos). El dueño de esclavos no obtiene de estos renta peculiar. No se lucra con específicas ganancias derivadas: de explotar al esclavo, de no pagarle salario, del posible mayor valor del servicio por este esclavo prestado comparativamente al costo total de su alimentación, alojamiento y vigilancia. Porque, en aquella proporción en que tales ganancias resultan previsibles, el dueño ha de pagar las mismas a través del precio de compra; abona el valor íntegro de dichas ventajas, descontada la preferencia temporal. La institución servil, no reporta

específica ganancia al dueño de esclavos, siendo a estos efectos indiferentes que el dueño, en su casa, aproveche el correspondiente trabajo servil o arriende el trabajo servil a terceras personas. Sólo el cazador de esclavos, aquel que priva a hombres libres de su libertad convirtiéndolos en esclavos, obtiene específico beneficio de la institución servil. Si los mencionados precios son inferiores a los costos de la caza y transporte de los esclavos, el negocio producirá pérdidas y el cazador habrá de abandonar tal negocio.

El trabajo servil nunca pudo en ningún momento competir con el trabajo libre. Sólo cuando se goza de protección contra la competencia del trabajo voluntariamente contratado cabe recurrir al trabajo servil. Quien pretenda manejar a los hombres como animales sólo obtendrá de ellos actuaciones de carácter animal. Pero, siendo las energías físicas de los hombres notoriamente inferior a las de los animales; y el alimentar y vigilar a un hombre es mucho más costoso, en proporción al resultado conseguido, que el alimentar y vigilar animales; resulta que nuestros semejantes, cuando se les da trato de animales, producen, por unidad de costo, mucho menos que los animales. Para obtener del trabajo servil realizaciones de condición humana, es forzoso ofrecerle incentivo de carácter humano. Si el dueño desea que su esclavo produzca bienes que superen, tanto en calidad como en cantidad, a aquellos bienes que produzca la amenaza del látigo, le resulta ineludible hacer participe al esclavo en el beneficio de la correspondiente labor. En vez de castigar la pereza y la negligencia, ha de premiar la exactitud, habilidad y fervor. Sin embargo, el dueño jamás por más que insista, conseguirá que el trabajador servil —es decir, aquél que no se beneficia del total valor que el mercado atribuye a su condición de trabajador— produzca tanto como trabajador libre o sea, aquél trabajador libre cuyos servicios se contratan en un mercado laboral libre. Tanto en cantidad como en calidad, la mejor producción de esclavos es muy inferior a la de trabajadores libres. Tratándose de buenos artículos, el dueño que emplea los aparentemente baratos servicios del trabajo coactivo jamás puede competir con quien recurre a trabajadores libres. Fue tal inevitable realidad la causa de la desaparición de todo tipo de trabajo obligatorio.

La historia atestigua la implantación de instituciones destinadas a proteger (contra la competencia del empresario libre) enteros sectores productivos operados a base de trabajo servil. La esclavitud sólo progresa donde prevalezcan rígidos sistemas económicos de castas que el individuo no puede romper ni despreñar. Son los propios dueños quienes, en ausencia de tales circunstancias protectoras, adoptan medidas que, poco a poco, socavan la propia institución servil. No fueron razones humanitarias las que indujeron a los duros y despiadados dueños a aflojar las cadenas de sus esclavos, sino el deseo de explotar mejor sus haciendas. Aquellos dueños abandonaron la producción centralizada en gran escala, transformando a sus esclavos en arrendatarios que, por cuenta y riesgo propio, explotaban determinadas parcelas, debiendo entregar a cambio al dueño o una renta o una parte de la producción. Los siervos, en las industrias y el comercio, se transformaron en empresarios, manejando fondos que constituían una cuasi propiedad legal. Las liberaciones se multiplicaban, pues el siervo libre debía ofrecer al dueño prestaciones valoradas por el dueño en más que los servicios que como esclavo aquél venía proporcionándole. La liberación no era simple gracia del dueño hacia su siervo. Se trataba de una operación de crédito, de una compra a plazos de la libertad. El siervo libre, durante años y a veces por toda la vida, había de prestar específicos servicios a su dueño que incluso tenía ciertos derechos hereditarios en caso de muerte.

Al desaparecer el trabajo servil en las grandes haciendas y minas; la esclavitud, como sistema de producción desapareció; pasó a ser simple privilegio de determinadas familias reservadas en específicas organizaciones de carácter feudal y aristocrático. Tales propietarios percibían tributos en efectivo y en especie de sus siervos; los hijos de estos siervos incluso tenían que servir como criados al señor durante ciertos períodos. Ello no obstante, la esclavitud, como sistema de producción, había desaparecido, pues tales siervos cultivaban las tierras y operaban sus talleres independientemente y por cuenta propia. Sólo una vez terminado el proceso productivo, aparecía el dueño, apropiándose de una parte del beneficio.

Hasta antes del gobierno de Ramón Castilla se recurrió al trabajo servil para el cultivo de las haciendas y la producción minera en gran escala. El trabajo servil se vio protegido por instituciones de carácter político contra la posible competencia de dueños que empleaban el trabajo libre. En esos tiempos, los elevados costos de transporte, la ausencia de garantías legales y de protección jurisdiccional contra las arbitrariedades de los funcionarios públicos y aristócratas; impidieron que apareciera un número suficiente de trabajadores libres, así como la formación de una clase de agricultores independientes. En la costa el imperante sistema económico de castas se alzaba frente a cualquiera que pretendiera iniciar nuevas explotaciones agrícolas. La agricultura en gran escala estaba reservada para la aristocracia. Las pequeñas agricultura era regentada por siervos. Sin embargo, a todos constaba que la agricultura en gran escala basada en el trabajo obligatorio jamás hubiera soportado la competencia de los productos obtenidos por trabajadores libres. Sin embargo, la mecánica del mercado resultaba impotente en tales supuestos para liberar a los esclavos, pues el imperante sistema económico había sustraído a la soberanía de los consumidores; las tierras de la nobleza y las plantaciones coloniales . Fue necesario, en estos supuestos, para liberar a esclavos recurrir a actuaciones políticas cuya base intelectual fue la filosofía del liberalismo.

La humanidad se ve amenazada por gente que desea suprimir el derecho del hombre libre a vender su trabajo «como una mercancía» en el mercado, pretendiendo reimponer el trabajo coactivo. El hombre medio cree que el trabajo exigido a los trabajadores de un país socialista difiere del trabajo impuesto a los esclavos. El hombre medio piensa que estos siervos trabajaban en beneficio de un señor. En cambio, bajo el socialismo la propia sociedad, de la que forma parte el trabajador, será la beneficiaria; en tal caso, el obrero trabajará, para sí mismo. Bajo el socialismo, jamás se le paga al trabajador su personal aportación a la riqueza común a través de aquel salario que fija el mercado. El socialismo tiene vedado el cálculo económico; no puede determinar separadamente qué porción del total producido corresponde a cada uno de los factores complementarios intervinientes. Al no poderse conocer la importancia de la contribución de cada trabajo, resulta imposible remunerar a nadie con arreglo, al auténtico valor de que tenga su personal aportación.

Consideramos libre el trabajo que por sí mismo no gratifica y que, sin embargo, el hombre realiza para cubrir directamente sus personales necesidades y atender indirectamente sus personales necesidades; al disponer del salario que por su labor ha cobrado en el mercado laboral. Consideramos coactivo el trabajo que el trabajador realiza obligado por imperativos diferentes. Es fácil evitar toda contrariedad a quien moleste la mencionada terminología, por emplear vocablos tales como libertad y coacción, los cuales

podrían sugerir juicios de valor incompatibles con aquella objetiva lógica que debe presidir el análisis de estos temas sustituyendo por otros la mencionada terminología. Determinaremos qué incentivo puede inducir al hombre a vencer la desutilidad del trabajo cuando no depende directamente ni indirectamente de la cantidad y calidad de su personal contribución laboral el que queden más o menos perfectamente cubiertas sus necesidades.

Admitamos, que la mayoría de trabajadores ejecuten pundonorosamente y del mejor modo cuantas tareas le señala la superioridad. ¿Qué haríamos con los perezosos y descuidados? Será forzoso castigarles y, para ello, resultará obligado investir al superior jerárquico de suficiente poder con la finalidad de que pueda determinar las faltas, enjuiciarlas con arreglo a consideraciones subjetivas y, finalmente, imponer los correspondientes castigos. Los lazos hegemónicos vienen así a reemplazar los lazos contractuales. El trabajador queda sometido a la voluntad discrecional de su superior; el jefe goza ahora de decisiva facultades de castigos.

El trabajador, en la economía de mercado, oferta y vende sus servicios como los demás ofertan y venden bienes. El empresario compra a aquel trabajador unos servicios al salario señalado por el mercado laboral. El empresario, como cualquier otro comprador, puede proceder arbitrariamente. Sin embargo, tendrá entonces que atenerse a las consecuencias. El empresario puede actuar extravagantemente al contratar trabajadores; puede despedirlos sin causa u ofertar salarios inferiores a los del mercado laboral. Pero tal actuación, de inmediato, perjudica los intereses económicos del propio empresario y debilita su posición social, reduciendo la productividad y rentabilidad de la correspondiente empresa. Tal tipo de capricho, bajo la economía de mercado, lleva su propia sanción. El mercado laboral brinda al trabajador protección real y efectiva a través de la mecánica de salarios. Independiza al trabajador del capricho del empresario. El trabajador queda exclusivamente sujeto a la soberanía de los consumidores, tal como también lo estará el empresario. Los consumidores al determinar, mediante comprar o dejar de hacerlo los precios de los bienes y el modo cómo deben explotarse los diversos factores de producción, vienen a fijar un salario para cada tipo de trabajo.

El trabajador es libre porque el empresario, forzado por los propios salarios del mercado laboral, considera la capacidad laboral como una mercancía, como un medio para obtener lucro. El trabajador, para el empresario, es una persona que por impulso monetario, contribuye a que el empresario gane dinero. El empresario paga una suma monetaria por específica contribución laboral, mientras que el trabajador labora única y exclusivamente por obtener el correspondiente salario. El trabajador nada tiene que agradecer al empresario; el trabajador solo tiene con respecto al empresario la obligación de aportar la convenida actuación laboral, en la cantidad y calidad pactada.

Por eso no es necesario, en la economía de mercado, otorgar al empresario facultades para castigar. En cambio, bajo cualquier sistema de producción carente de mercado es forzoso que el empresario pueda castigar al trabajador flojo, obligándole así a aplicarse al trabajo con más cuidado. Como la cárcel reduce la utilidad del trabajo; para reforzar el trabajo de los esclavos siempre ha habido que recurrir al castigo físico. Sólo al desaparecer el trabajo coactivo fue posible también desterrar el látigo como incentivo laboral, quedando el látigo tan sólo como emblema pertinente del Estado servil. En la

economía de mercado, la gente considera hasta tal punto humillantes e inhumanos los castigos físicos que incluso ya han sido suprimidos en las escuelas, establecimientos penales, y fuerzas armadas y policiales.