

CAPITULO VI

SALARIOS Y LEY DE LOS SALARIOS

¹ Hemos obtenido ya, por deducción, la ley de los salarios. Pero para comprobar la deducción y despojar el asunto de toda ambigüedad, busquemos la ley desde un punto de partida distinto.

² No hay, por supuesto, cosa tal como un tipo común de salarios, en el sentido en que existe, en un tiempo y lugar dados, un tipo común de interés. Los salarios, que comprenden toda retribución recibida por el trabajo, no solamente varían con la diferencia de las facultades individuales, sino que, al hacerse más complicada la organización de la sociedad, varían mucho según las ocupaciones. Sin embargo, hay cierta relación general entre todos los salarios, de manera que expresamos una idea clara y bien comprendida cuando decimos que los salarios son más altos o más bajos en un tiempo y lugar que en otro. Con su gradación, los salarios suben y bajan obedeciendo a una ley común. ¿Cuál es esta ley?

³ El principio fundamental de la acción humana —la ley que para la Economía política es lo que la ley de la gravitación para la Física— es: “El hombre procura satisfacer sus deseos con el mínimo esfuerzo.” Evidentemente este principio, mediante la competencia a que induce, ha de llevar hacia la nivelación de la recompensa obtenida por esfuerzos iguales bajo circunstancias idénticas. Cuando los hombres trabajan por cuenta propia, esta nivelación se efectuará en gran parte por la ecuación de los pre-

cios; y entre los que trabajan por su cuenta y los que trabajan por cuenta de otros, se ejercerá la misma tendencia niveladora. Ahora bien, bajo este principio, ¿cuáles serán, en condiciones de libertad, los términos en que un hombre puede contratar a otros para que trabajen para él? Evidentemente serán fijados por lo que los hombres puedan ganar trabajando por su cuenta. El principio que impedirá tener que darles más de lo necesario para inducirlos al cambio, impedirá también a los trabajadores cobrar menos. Si piden más, la competencia de otros les impedirá conseguir empleo. Si les ofrecen menos, nadie aceptará las condiciones, porque obtendrán mejor resultado trabajando por su cuenta. Así, aunque el patrono desee pagar lo menos posible y el obrero recibir lo más posible, los salarios se fijarán por el valor del producto que dicho trabajo obtiene cuando se trabaja por cuenta propia. Si los salarios se separan temporalmente de esta línea en cualquier sentido, surge en seguida una tendencia a conducirlos nuevamente a ella.

Mas el resultado o la utilidad del trabajo, según se ve claramente en aquellas ocupaciones primitivas o fundamentales a que el trabajo se aplica primero, y que, hasta en la sociedad de condición más altamente desarrollada, constituyen todavía la base de la producción, no depende únicamente de la intensidad y calidad del trabajo mismo. La riqueza es el producto de dos factores: tierra y trabajo, y lo que una cantidad dada de éste produce varía con los poderes de los medios naturales a que se aplica. Siendo esto así, el principio de que los hombres procuran la satisfacción de sus deseos con el menor esfuerzo, fijará los salarios en el producto del trabajo en el punto de máxima productividad natural abierto a él. Ahora bien, en virtud del mismo principio, el más alto punto de productividad natural abierto al trabajo en las condiciones existentes, será el punto más bajo en que la producción se realiza, porque los hombres, impulsados por una ley suprema del entendimiento humano a procurar la satisfacción de sus deseos con el mínimo esfuerzo, no emplearán su trabajo en un punto de productividad más bajo, mientras les

esté abierto un punto más alto. Así, los salarios que un patrono habrá de pagar serán medidos por el más bajo punto de productividad a que la producción se extienda, y los salarios subirán o bajarán según este punto suba o baje.

⁵ Por ejemplo, en un estado sencillo de sociedad, cada hombre, como fue el modo primitivo, trabaja para sí propio: unos cazando, por ejemplo; otros pescando; otros cultivando la tierra. Supongamos que el cultivo ha empezado recientemente, y que la tierra en uso es toda de la misma calidad, dando un producto igual por esfuerzos iguales. Los salarios —pues aun no habiendo obreros ni patronos, hay, sin embargo, salarios— serán, por consiguiente, el producto total del trabajo; y, haciendo concesiones a las diferencias de agradabilidad, riesgos, etc., en las tres ocupaciones, serán, por término medio, iguales en cada una de ellas; es decir, esfuerzos iguales darán resultados iguales. Ahora bien, si uno de entre ellos quiere que algunos de sus compañeros trabajen para él, en vez de hacerlo por cuenta propia, tendrá que pagar por entero el salario fijado por este promedio del producto del trabajo.

⁶ Dejemos pasar algún tiempo. El cultivo se ha extendido, y en vez de tierra de la misma calidad, abarca tierras de calidades diferentes. Los salarios no serán ahora, como eran antes, el promedio del producto del trabajo. Serán el promedio de este producto en el margen del cultivo, o punto del menor rendimiento. Porque, como los hombres procuran satisfacer sus deseos con el mínimo esfuerzo posible, el punto de menor rendimiento en el cultivo tiene que dar al trabajo un rendimiento equivalente al término medio de la ganancia en cazar y pescar (1). El trabajo no dará ya iguales rendimientos para iguales esfuerzos, sino que quienes emplean su trabajo en tierras superiores obtendrán, con el mismo esfuerzo, mayor producto que los cultivadores de tierra inferior. Los salarios, sin embargo, seguirán siendo iguales, pues

(1) Esta nivelación se efectúa por la ecuación de los precios.

este exceso que los cultivadores de la tierra superior reciben, es en realidad renta, y si la tierra ha sido reducida a propiedad individual le dará un valor. Si bajo estas nuevas circunstancias un miembro de esta comunidad desea contratar a otros para que trabajen para él, sólo tendrá que pagar lo que el trabajo rinda en el punto inferior del cultivo. Si después el límite del cultivo desciende a puntos inferiores en fertilidad, otro tanto bajarán los salarios; si, por el contrario, se elevara, igualmente subirán éstos; pues del mismo modo que un cuerpo, abandonado a sí mismo, tiende a seguir el camino más corto hacia el centro de la Tierra, así también los hombres buscan el modo más fácil de satisfacer sus deseos.

7 Tenemos aquí, pues, la ley de los salarios, deducida del principio más patente y más universal. Que los salarios dependen del margen del cultivo —que serán mayores o menores según sea mayor o menor el producto que el trabajo pueda obtener en los elementos naturales superiores accesibles a él—, fluye del principio de que los hombres procuran satisfacer sus deseos con el mínimo esfuerzo.

8 Si ahora pasamos de los estados sociales sencillos a los fenómenos complejos de sociedades muy civilizadas, encontraremos que también caen bajo esta ley.

9 En tales sociedades los salarios difieren grandemente, pero aún guardan entre sí una relación más o menos definida y clara. Esta relación no es invariable, pues en ocasiones, un filósofo de reputación, con sus conferencias, puede ganar muchas veces el valor del salario del mejor artesano, y en otras, apenas puede obtener la paga de un peón; y hay ocupaciones que, en una gran ciudad, producen salarios relativamente altos y que en un país nuevo los producirían relativamente bajos; sin embargo, estas diferencias entre los salarios, en todas las situaciones y a pesar de las divergencias arbitrarias causadas por las costumbres, leyes, etc., pueden explicarse por ciertas circunstancias. En uno de sus capítulos más interesantes, Adam Smith enumera así las principales circuns-

tancias “que compensan las pequeñas ganancias pecuniarias de ciertas ocupaciones y las grandes de otras: primero, lo agradable o desagradable de las ocupaciones mismas; segundo, la facilidad y baratura, o la dificultad y gastos para aprenderlas; tercero, la constancia o inconstancia del empleo en ellas; cuarto, la confianza pequeña o grande que se haya de depositar en los empleados; quinto, la probabilidad o improbabilidad de buen éxito en ellas” (1). No es necesario detenernos en el detalle de estas causas de variación de salarios entre empleos diferentes. Han sido explicadas e ilustradas admirablemente por Adam Smith y los economistas que le han seguido, que han desarrollado bien los detalles, aun cuando no hayan percibido la ley principal.

El efecto de cada una de estas circunstancias que originan las diferencias entre salarios en ocupaciones distintas, puede ser sintetizado como oferta y demanda, y es perfectamente exacto decir que los salarios, en ocupaciones diferentes, varían entre sí según las diferencias en la oferta y demanda de trabajo —entendiendo por demanda la necesidad que la sociedad en conjunto tiene de los servicios de una especie particular, y por oferta, la cantidad relativa de trabajo que, en las condiciones existentes, se inclina a efectuar estos servicios particulares—. Pero aunque esto es cierto en las diferencias relativas de salarios, al decirse comúnmente que el tipo general de éstos lo determina la oferta y la demanda, la frase no tiene sentido. Porque oferta y demanda sólo son términos relativos. Oferta de trabajo, sólo puede significar trabajo ofrecido a cambio de trabajo o de productos del mismo; y demanda de trabajo, sólo puede significar trabajo o su producto ofrecidos a cambio de trabajo. Oferta es, pues, demanda, y demanda es oferta, y, en el conjunto social, ambas deben ser coextensas. Esto lo ve claro la Economía política usual, respecto a las ventas; y los razonamientos de Ricardo, Mill y otros, probando que las

(1) Esta última, que es análoga al elemento «riesgo» en los beneficios, explica los altos salarios de los abogados, médicos, empresarios, actores, etc., eminentes.

alteraciones en la oferta y la demanda no pueden producir alza o baja general de valores, aunque sí producirla en el valor de una cosa especial, son igualmente aplicables al trabajo. Lo que oculta lo absurdo de que se hable en general de oferta y demanda con relación al trabajo, es la costumbre de considerar que la demanda de trabajo nace del capital y que es cosa distinta del trabajo; pero el análisis a que esta idea ha sido antes sometida ha demostrado suficientemente su falacia. En verdad, es evidente, por el mero enunciado, que los salarios nunca pueden exceder de un modo permanente al producto del trabajo, y, por lo tanto, que no hay fondo del cual, por algún tiempo, se puedan sacar los salarios, salvo el fondo que el trabajo crea constantemente.

11 Pero aun cuando se puede considerar que todas las circunstancias que originan diferencias de salarios en ocupaciones distintas, actúan a través de la oferta y la demanda, aquéllas (o mejor, sus efectos, porque a veces la misma causa obra de ambos modos) pueden dividirse en dos clases, según tiendan sólo a elevar los salarios aparentes o tiendan a elevar los salarios reales, esto es, a aumentar el promedio de recompensa por igual esfuerzo. Los elevados salarios de algunas ocupaciones se parecen mucho, según la comparación de Adam Smith, a los premios de la lotería, en la cual el gran premio de uno se forma con la pérdida de muchos otros. Esto no es sólo verdad respecto a las profesiones con que el Dr. Smith ilustra el principio, sino que es ampliamente cierto respecto de los salarios de superintendencia en negocios mercantiles, como lo prueba el hecho de fracasar al fin más del 90 por 100 de las razones sociales que empiezan negocios. Los elevados salarios de aquellas ocupaciones que sólo pueden proseguir en determinados estados atmosféricos, o, por otras causas, son intermitentes o inciertas, son también de esta clase, al par que las diferencias nacidas de la fatiga, descrédito, insalubridad, etc., implican una desigualdad de sacrificios, cuya mayor compensación no hace sino conservar el nivel de iguales remuneraciones por esfuerzos iguales. Todas estas diferencias son,

de hecho, nivelaciones, que nacen de circunstancias que, usando las palabras de Adam Smith, "compensan las pequeñas ganancias pecuniarias de ciertas ocupaciones, y las grandes de otras". Pero aparte estas diferencias tan sólo aparentes, las hay reales entre los salarios de una a otra ocupación, que son producidas por la mayor o menor escasez de las cualidades requeridas; mayores aptitudes o destreza, sean naturales o adquiridas, requieren un promedio mayor de salarios. Ahora bien, estas cualidades, sean naturales o adquiridas, son esencialmente análogas a diferencias de fuerzas y presteza en el trabajo manual, y así como en el trabajo manual los más elevados salarios pagados al hombre que puede hacer más, han de tener por base los salarios pagados a los que pueden hacer el promedio, así también los salarios en las ocupaciones que requieren aptitud y destreza superiores, han de depender de los salarios ordinarios pagados por aptitudes y destreza comunes.

¹² Cualesquiera que sean las causas que producen la desigualdad de salarios en ocupaciones diversas, y a pesar de variar con frecuencia entre sí, presentando diferencias relativas, mayores o menores, al cambiar los tiempos y lugares, es evidente, por observación, como lo es en teoría, que el tipo de los salarios en una ocupación depende siempre del tipo en otra, y así sucesivamente, hasta llegar a la capa inferior y más extensa de los salarios, en ocupaciones donde la demanda es más aproximadamente uniforme, y en las cuales hay la mayor libertad para ocuparse.

¹³ Porque, aun cuando existan obstáculos más o menos difíciles de vencer, la cantidad de trabajo que se puede dedicar a una determinada ocupación no es absolutamente fija en ninguna parte. Todos los operarios pueden ser peones, y muchos peones podrían hacerse pronto operarios; todo almacenista puede ejercer de tendero, y muchos tenderos podrían fácilmente servir de almacenistas; muchos labradores, con algún aliciente, se convertirían en cazadores o mineros, pescadores o marinos, y muchos cazadores, mineros, pescadores o marineros conocen lo suficiente la labranza

para dedicarse a ella si hubiera demanda. En toda ocupación hay quienes la juntan con otras, o que alternan ocupaciones diferentes, mientras los jóvenes que constantemente vienen a llenar las filas del trabajo, toman la dirección que ofrece mayores alicientes y menores resistencias. Y además de esto, los salarios varían entre sí por gradaciones imperceptibles, en vez de hallarse separados por vallas definidas con claridad. Los salarios de los operarios, hasta de los más pobremente pagados, son generalmente más elevados que los de los simples peones; pero hay siempre algunos operarios que, con todo, no ganan tanto como algunos peones; los abogados mejor pagados cobran salarios mucho más altos que los pasantes mejor pagados; pero los pasantes mejor pagados ganan más que algunos abogados y, en realidad, los pasantes peor pagados ganan más que los abogados peor pagados. Así, pues, en los confines de cada ocupación están aquellos para quienes los alicientes entre una y otra ocupación se equilibran con tanta exactitud, que el cambio más ligero basta para inclinar su trabajo en una dirección o en otra. Por lo tanto, ningún aumento o disminución en la demanda de cierta clase de trabajo puede, salvo temporalmente, elevar ni deprimir los salarios, en esta ocupación, respecto del nivel relativo de los salarios en otras ocupaciones, que es determinado por las circunstancias que hemos hecho notar previamente, tales como la relativa agradabilidad o continuidad del empleo, etc. Hasta cuando se interponen barreras artificiales a esta alteración, tales como leyes limitadoras, reglamentos gremiales, establecimiento de castas, etc., la experiencia demuestra que pueden dificultar, pero no impedir la conservación de este equilibrio. Obran como las presas, que elevan el agua de un río sobre su nivel natural, pero no pueden impedir que se desborde.

¹⁴ Así, aunque de vez en cuando, a medida que cambien las circunstancias que determinan los niveles relativos, pueda alterarse la relación entre los salarios, sin embargo, es evidente que, en definitiva, en todas las capas, los salarios dependen de los de la

capa inferior y más extensa, subiendo y bajando el tipo general de los salarios según éstos suban o bajen.

¹⁵ Ahora bien, las ocupaciones primarias y fundamentales sobre las cuales, por decirlo así, se levantan todas las demás, son, evidentemente, las que de un modo directo obtienen la riqueza de la Naturaleza; por tanto, la ley de los salarios en éstas será la ley general de los salarios. Y como los salarios en estas ocupaciones dependen de lo que puede producir el trabajo en el punto inferior de productividad natural a que se aplica ordinariamente, se deduce que los salarios en general dependen del margen del cultivo o, para expresarlo con más precisión, del punto de mayor capacidad productiva natural a que el trabajo se aplica libremente sin el pago de renta.

¹⁶ Tan notoria es esta ley, que a menudo se sospecha sin ser reconocida. Con frecuencia se dice, de países como California y Nevada, que el trabajo barato las ayudaría enormemente a desarrollarse, porque permitiría explotar los depósitos minerales más pobres, pero más extensos. Los que así hablan, perciben la relación entre los salarios bajos y un punto de producción bajo, pero invierten la causa y el efecto.

¹⁷ No son los salarios bajos los que motivarían la explotación de minerales más pobres, sino la extensión de la producción al punto más bajo lo que disminuiría los salarios. Si los salarios pudieran ser arbitrariamente forzados a disminuir, como algunas veces se ha intentado por medio de decretos, las minas pobres no serían explotadas mientras hubiera minas ricas por explotar. Pero si el margen de la producción fuese deprimido arbitrariamente, como puede serlo donde las oportunidades naturales superiores sean propiedad de quienes, antes que permitir usarlas ahora, prefieren aguardar el futuro aumento de su valor, los salarios bajarían necesariamente.

¹⁸ La demostración es completa. La ley de los salarios que hemos obtenido así, es la que previamente obtuvimos como corolario de

la ley de la renta, y concuerda perfectamente con la ley del interés. Es ésta:

Los salarios dependen del margen de la producción o del producto que el trabajo puede obtener en el más elevado punto de productividad natural abierto a él sin pago de renta.

19 Esta ley de los salarios concuerda y explica hechos universales que, no percibiéndola, parecen inconexos y contradictorios. Ella muestra que:

20 Donde la tierra sea libre y el trabajo no sea auxiliado por el capital, todo el producto irá al trabajo como salarios.

21 Donde la tierra sea libre y el trabajo sea auxiliado por el capital, los salarios consistirán en todo el producto, menos la parte necesaria para incitar a acumular trabajo como capital.

22 Donde la tierra esté sujeta a propiedad y surja la renta, los salarios serán fijados por lo que el trabajo pueda obtener de las más altas oportunidades naturales abiertas a él sin pago de renta.

23 Donde todas las oportunidades naturales estén monopolizadas, los salarios serán forzados por la competencia entre trabajadores hasta el mínimo con el cual los trabajadores consientan reproducirse.

24 Este mínimo necesario del trabajo (que Smith y Ricardo denominan el "punto del salario natural", y, según Mill, regula los salarios, los cuales serán más altos o más bajos según las clases trabajadoras consientan reproducirse en un grado más o menos elevado de bienestar) está, sin embargo, incluido en la ley de los salarios previamente establecida, pues es evidente que el margen de producción no puede descender del punto en que dejará como salarios lo suficiente para asegurar el sustento del trabajo.

25 Como la ley de la renta de Ricardo, de la cual es corolario, esta ley de los salarios lleva consigo su propia prueba, y se hace evidente por su simple enunciado. Porque sólo es una aplicación de la verdad central que es el fundamento de los razonamientos económicos: que los hombres procuran satisfacer sus deseos con el menor esfuerzo. El término medio de los hombres no trabajará

para un patrono, consideradas todas las cosas, por menos de lo que pueda ganar trabajando por su cuenta; ni tampoco trabajará por su cuenta por menos de lo que pueda ganar trabajando para un patrono; y por esto la utilidad que el trabajo puede obtener en aquellas oportunidades naturales para él libres, fija el salario que el trabajo logra en todas partes. Es decir, la línea de la renta es la medida necesaria de la línea de los salarios. En realidad, la admisión de la aceptada ley de la renta se funda sobre una aceptación previa (aunque en muchos casos parece inconsciente) de esta ley del salario. Lo que hace evidente que la tierra de una calidad especial dará como renta el exceso de su producto sobre el de la tierra menos productiva en uso, es la percepción del hecho de que el propietario de una tierra de mejor calidad puede conseguir que el trabajo labore su tierra, pagando a este trabajo lo que podría producir si se emplease sobre la tierra de la calidad más pobre.

26

En sus manifestaciones más sencillas, esta ley del salario la admiten personas ajenas a la Economía política, así como los que nunca pensaron en la ley de la gravitación, admitían desde largo tiempo el hecho de que un cuerpo pesado, abandonado a sí mismo, caería al suelo. No se necesita ser un filósofo para ver que si en un país las oportunidades estuvieran abiertas de par en par, permitiendo a los trabajadores obtener por sí mismos salarios más elevados que los más bajos de ahora, el tipo general de los salarios se elevaría; como los mineros más ignorantes y estúpidos de los "placers" de la California primitiva sabían que, a medida que los "placers" se agotasen o fueran monopolizados, los salarios habían de bajar. No se necesita una alambicada teoría para explicar por qué razón, en los países nuevos, donde la tierra aún no está monopolizada, los salarios son tan altos relativamente a la producción. La causa salta a la vista. Un hombre no trabajará para otro por menos de lo que su trabajo produce en realidad cuando puede ir a las cercanías y tomar una parcela para sí. Sólo cuando la tierra está monopolizada y estas oportunidades naturales están cerradas

al trabajo, los trabajadores se ven obligados a competir entre sí por empleos, y se hace posible al colono alquilar brazos para que trabajen para él, mientras él vive de la diferencia entre lo que produce este trabajo y lo que paga por él.

Adam Smith también vio la causa de los salarios elevados donde la tierra está todavía abierta a la colonización, aunque dejó de apreciar la importancia y las relaciones del hecho. Al tratar de las causas de la "Prosperidad de las nuevas colonias" (cap. VII, l. IV, *Riqueza de las naciones*), dice:

"Cada colono adquiere más tierra de la que puede cultivar. No tiene renta que pagar ni apenas impuestos. Está, por ello, ávido de reunir trabajadores de todos lados y pagarles los salarios más liberales. Pero estos salarios liberales, junto con la abundancia y baratura de la tierra, pronto hacen que estos trabajadores le dejen para convertirse ellos también en propietarios y remunerar con igual liberalidad a otros trabajadores, que pronto los dejan por la misma razón que ellos dejaron a sus primeros amos."

Este capítulo contiene numerosas frases que, como la cláusula inicial del capítulo sobre los salarios del trabajo, muestran que Adam Smith sólo dejó de apreciar las verdaderas leyes de la distribución de la riqueza porque abandonó las más primitivas formas de la sociedad para ir a buscar los principios fundamentales en complejas manifestaciones sociales, donde fue cegado por una doctrina presupuesta sobre las funciones del capital, y a mi parecer, por una vaga aceptación de la doctrina que, dos años después de su muerte, fue formulada por Malthus. Y es imposible leer las obras de los economistas que desde Smith se han esforzado en construir y aclarar la ciencia económica, sin ver que una y otra vez tropezaban con la ley del salario, sin percibirla. Sin embargo, "si hubiera sido un perro les hubiese mordido". En verdad es difícil dejar de sospechar que algunos de ellos vieron esta ley del salario; pero, temerosos de las consecuencias prácticas a que conducía, prefirieron ignorarla y ocultarla, antes que utilizarla como clave de problemas que, sin ella, son inexplicables.

cables. ¡Una gran verdad, para una época que la ha rechazado y pisoteado, no es una palabra de paz, sino una espada!

29

Quizá sea conveniente recordar al lector, antes de terminar este capítulo, que no estoy empleando la palabra salario en el sentido de cantidad, sino en el de proporción. Cuando digo que los salarios bajan al subir la renta, no significo que es forzosamente menor la cantidad de riqueza que los trabajadores obtienen como salarios, sino que es forzosamente menor la proporción que guarda con el producto total. Puede la proporción disminuir y la cantidad permanecer la misma o hasta aumentar. Si el margen del cultivo desciende del punto productivo que llamaremos 25, al punto designado por 20, la renta de todas las tierras que antes pagaban renta aumentará en esta diferencia, y la proporción del producto total que irá a los trabajadores como salarios disminuirá otro tanto; pero si en el ínterin el adelanto en la técnica o las economías que se hacen posibles con una población mayor, han aumentado el poder productivo del trabajo, de tal modo que en 20 el mismo esfuerzo produzca tanta riqueza como antes en 25, los trabajadores ganarán como salarios la misma cantidad que antes, y la baja relativa del salario no se advertirá por ninguna disminución en las cosas necesarias o del bienestar del trabajador, sino únicamente por el aumento del valor de la tierra y los mayores ingresos y mayores despilfarros de la clase perceptora de la renta.