

TEORÍA PURA DE LOS SALARIOS

JORGE RAMÓN MARTÍNEZ RIVERA*

Universidad de Chile

RESUMEN: Presentar una Teoría Pura de los Salarios, vale decir, aislando las causas eficientes que los provocan y, que, al mismo tiempo, se deduzca lógicamente de la observación de hechos irrefutables de la realidad, es el objetivo del presente trabajo. Así, a partir de los precios de los bienes finales, el autor explica la formación de los salarios (precio del factor productivo trabajo). Refutar la mitología que se ha construido sobre la capacidad de la coacción (legislativa y sindical) de generar beneficios para los asalariados, interviniendo el contrato de trabajo es otro de los temas abordados por el autor. En conclusión, para el autor, los salarios tienden, espontáneamente, a fijarse en un punto que coincide con la esperada productividad marginal del trabajo descontado el interés del dinero (al trabajador se le paga lo que aporta), y cualquier intento por alterar esta Ley Económica Básica tiene efectos contraproducentes que deben ser resueltos por quienes abogan por la intervención coactiva de las relaciones de trabajo.

Palabras clave: Salarios, factor productivo, inflación, contrato de trabajo, productividad marginal, salario bruto, salario líquido.

ABSTRACT: To present a Pure Theory of Wages, *i.e.*, by isolating the efficient causes that provoke them and, at the same time, to deduce logically from observing irrefutable facts of reality, is the aim of the present work. Thus, from the prices of final goods, the author explains the formation of wages (labor production factor prices). To refute the mythology that has been built on the ability of coercion (legislative and from labor unions) to generate benefits for employees, intervening the employment contract is another issue addressed by the author. In conclusion, for the author, wages tend spontaneously to be set at a point that coincides with the expected discounted marginal productivity of labor interest on money (the worker is paid what they contribute), and any attempt to alter this Basic Economic Law produces counterproductive effects that must be solved by those who advocate the coercive intervention on the working relationships.

Key words: Wages, productive factor, inflation, labor contract, marginal productivity, gross salary, net wage.

1. LA PRIMACÍA DE LO TEÓRICO

Privados de la posibilidad de experimentar, los científicos sociales se han visto tentados a copiar los métodos de otras ciencias, en busca de aquello que siempre se ha estimado como propio de lo científico: la “predictibilidad”. Desde el siglo XIX el modelo de todas las ciencias fue la Física, pues llegó más lejos que cualquier otra en este aspecto.

Por “predictibilidad” de una ley científica, entendemos su capacidad de restringir los efectos esperados de una causa a determinados fenómenos que se presentarán en el tiempo y el espacio; de guisa, que cuando una ley física señala que dada la observación de los astros mañana habrá luna llena, sólo estamos predicando que en un determinado lapso temporal ocurrirá tal cosa (predicción positiva). Con las leyes económicas (teóricas) también estamos ante una “predicción” de este tipo, sólo que de grado distinto, ya que no podemos saber si en una situación determinada las fuerzas involucradas se comportarán del modo más simple deducido de forma abstracta (*ceteris paribus*):

* Abogado, Ayudante del Departamento de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Facultad de Derecho de la Universidad de Chile. Comentarios a jorge.martinez@derecho.uchile.cl

“Obviamente, jamás podremos estar seguros de que lo que sabemos sobre la acción de esas fuerzas en condiciones más simples valdrá para situaciones más complejas, y no tendremos ningún modo directo de controlarlo, dado que nuestra dificultad consiste precisamente en que somos incapaces de averiguar por medio de la observación la presencia y la combinación específica de la multiplicidad de factores que constituyen el punto de partida de nuestro razonamiento deductivo”¹.

Lo que planteo, es que para poder conocer las causas detrás de los fenómenos sociales y predecirlos (no sólo describirlos que es tarea de otras ciencias, como la Historia), necesariamente, nos hemos de valer de la especulación teórica, pues sólo a través de ésta es posible aislar las causas eficientes detrás de un fenómeno social, o sea, reducirlo a su expresión más simple y universal, que está presente en cada caso concreto sólo que con variantes accidentales que provocan que el fenómeno sea más o menos puro, más o menos acorde con su Ley Básica.

La importancia del análisis teórico de los salarios (su “Teoría Pura”) salta así a la vista, ya que es capaz de proveernos del conocimiento sobre la formación de los salarios de forma general y abstracta, y, por ende, es el principio de cualquier intento especulativo –y con mayor razón– para la intervención legislativa de las relaciones laborales. Quien está provisto del conocimiento sobre las causas últimas de los fenómenos laborales (en este caso los salarios), se encuentra en una posición privilegiada respecto aquellos que se enfrentan a la realidad sin tener las herramientas teóricas para entender la legislación positiva. El primero sí puede tener una visión crítica, y, por ejemplo, pronunciarse sobre si la legislación conseguirá o no el fin deseado por quien la promulgó; el segundo, sólo puede ver los efectos evidentes, pero no los que es preciso prever puesto que exigen conocimiento de las causas de forma abstracta².

2. FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO

Previo a enunciar la Ley Económica que rige los salarios, debemos referirnos a cómo ocurren los intercambios (funcionamiento del proceso de mercado). Israel Kirzner³ ha brindado la mejor esquematización de la estructura funcional del mercado:

¹ HAYEK, Friedrich. *Estudios de Filosofía, Política y Economía*. Madrid, España: Unión Editorial, 2007, p. 44.

² Que se puede conseguir aumentar los salarios por ley es algo que cualquier profano puede entender, pero los efectos que ello conlleva exigen una mente entrenada en la abstracción, pues la mayoría de los conceptos involucrados resultan contraintuitivos.

³ KIRZNER, Israel. *Market theory and the price system*. USA, Princeton, New Jersey: D. van Nostrand, 1963, p. 19.

FIGURA 1.
ESTRUCTURA FUNCIONAL DEL MERCADO (VERTICAL).



Tomado de "Market Theory and The Price System", de Israel Kirzner.

Según el diagrama expuesto, las funciones en el mercado tienen un sentido vertical y son básicamente tres: la primera, la de los dueños de los factores productivos, sean estos capitalistas, propietarios de recursos naturales, trabajadores, todos ellos aportan factores que contribuyen al éxito del proceso productivo; luego están los empresarios, que deciden qué recursos utilizar, de qué modo se han de combinar para producir tales o cuales bienes, para lo que deben basarse en los gustos de los consumidores; los destinatarios de la producción son, por último, los consumidores, verdaderos señores y soberanos de lo que ocurre en este sistema de cooperación pacífica y voluntaria que es la esencia del capitalismo.

En el mercado, las personas representamos simultáneamente varios de estos roles, verbi-gracia: el trabajador, que es dueño del factor trabajo, vende al empresario su aportación al proceso productivo, a cambio de un *salario*; cuando trata de obtener la mejor colocación posible, actúa como empresario que especula; y, en la medida que necesita bienes para sobrevivir, es un consumidor. Pocas cosas han contribuido tanto al desprestigio de la Economía y a la desconfianza del público hacia los economistas, que la incomprensión de esta verdad.

La ausencia de este conocimiento es lo que ha alentado la creación de todo tipo de estatutos jurídicos especiales: del consumo, del trabajo, del capital, cada uno de ellos en abierta e intencionada contradicción con los otros. De esta forma absurda, se pretende, por ejemplo, defender al consumidor expoliando los beneficios de los empresarios, como si la suerte de beneficiados y perjudicados no estuviera vinculada (para el empresario, estos "derechos" son otro coste que se ha considerar a la hora de producir y han de abultar los precios de los bienes)⁴. Este errado enfoque también se encuentra en la legislación laboral.

⁴ Otras consecuencias paradójicas de las leyes de defensa del consumidor, pueden encontrarse en el artículo GREENSPAN, Alan. "El ataque contra la integridad". En: RAND, Ayn. *Capitalismo el ideal desconocido*. Argentina, Buenos Aires: Editorial Grito Sagrado, 2009, pp. 151 y ss.

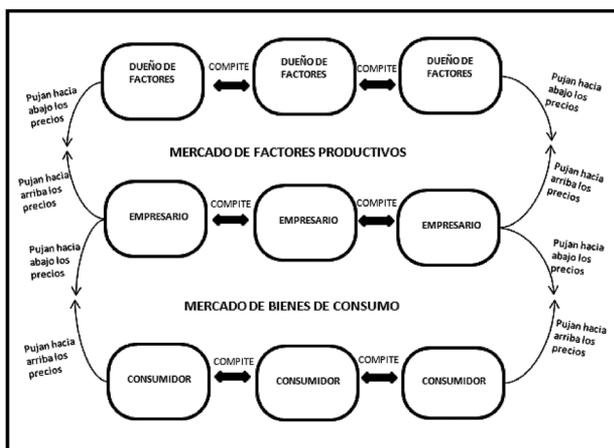
Volvamos a nuestro diagrama y observemos ahora cómo ocurren las interacciones dentro de cada nivel de mercado (relación horizontal): los dueños de los factores desean colocar sus factores y como compiten con otros propietarios, necesariamente, deben bajar sus expectativas para ser ellos quienes logren vender y no sus competidores, pujar el precio hacia abajo es la única forma de conseguir el voto favorable del comprador cuando no se puede diferenciar lo ofrecido de alguna otra manera; sin embargo, esta tendencia bajista que llevan a cabo los propietarios (estamos en el mercado de factores) es contrarrestada por la competencia que se da por el lado de la demanda de factores, los empresarios, deseados de adjudicarse los factores más adecuados para producir aquello que los consumidores demandan, necesitan desplazar a los demás empresarios que les compiten, para lo cual sólo existe una alternativa posible, pujar los precios de los factores hacia arriba, mejorando las demás ofertas y adjudicándose los.

El lector atento se habrá percatado que, si el trabajo es un factor productivo, son los empresarios quienes pujan por subir los salarios y los trabajadores por bajarlos. En efecto, y contra todo lo que la intuición y las doctrinas del socialismo anticapitalista sugieren, son los empresarios, en competencia por proveerse de factores, quienes benefician a los trabajadores. Con razón se puede afirmar que la primera consecuencia de la actividad empresarial, es enriquecer a los no empresarios.

Ahora, en el mercado de bienes de consumo ocurre algo similar, siendo los consumidores quienes para evitar quedarse sin los bienes que requieren pujan los precios hacia arriba, y los empresarios en su afán de vender, pujan hacia abajo. De este modo, podemos decir que el precio de los bienes de consumo tiende a fijarse entre aquellas valoraciones que dan al bien las *parejas marginales* de oferentes y demandantes⁵.

Con lo señalado, estamos en condiciones de completar el esquema funcional del mercado de la siguiente manera:

FIGURA 2.
ESTRUCTURA FUNCIONAL DEL MERCADO (VERTICAL Y HORIZONTAL).



⁵ Una formulación detallada de la formación de los precios de los bienes de consumo puede encontrarse en BÖHM-BAWERK, Eugen. "La ley básica de determinación del precio". En: HUERTA DE SOTO, Jesús. *Lecturas de Economía Política*. Vol. I. Madrid, España: Unión Editorial, 2009, pp. 99 y ss. Para este autor en un mercado con competencia bilateral —competencia de varios oferentes y demandantes—, los precios tienden a fijarse en torno a "un punto dentro de unos márgenes que tengan unos límites superior e inferior. El límite superior está determinado por la valoración del último comprador que llega a un acuerdo y la valoración del vendedor potencial excluido que tenía la mayor capacidad de intercambio —mayor capacidad de intercambio tiene quien menos valora lo propio en relación a lo de otro que quiere adquirir—. El límite más bajo es determinado por la valoración del último vendedor de aquellos que llegaron a un acuerdo y la valoración de aquel comprador potencial excluido que tiene la mayor capacidad de cambio".

Como queda de manifiesto en nuestra presentación, los fenómenos del mercado tienen un insoslayable nexo entre sí, todo está relacionado, y si distinguimos entre las distintas funciones que se dan en él, es sólo con el fin de mejorar la comprensión de los procesos que ocurren. El mercado es un todo indivisible cuyo estudio se realiza parcelado por razones pedagógicas; por tanto, debe tenerse siempre en la mente del estudioso que la acción económica tiene consecuencias directas e indirectas en todo el sistema⁶.

Sólo cabe esperar deficientes análisis económicos de quienes se detengan a estudiar un fenómeno económico, considerando sólo sus consecuencias inmediatas, despreocupándose de sus efectos menos evidentes pero conectados. Bien lo decía Bastiat, en su “Lo que se ve y lo que no se ve”, cuando sentenciaba: “La diferencia entre un mal economista y uno bueno se reduce a que, mientras el primero se fija en el efecto *visible*, el segundo tiene en cuenta el efecto que se *ve*, pero también aquellos que es preciso prever”⁷; lo que casi siempre ocurre es que los malos economistas proponen unas soluciones con unos efectos favorables inmediatos (lo que se ve) pero nefastos a largo plazo (lo que no se ve), esto para un público impaciente y no versado en Economía resulta suficiente, entonces el economista serio se ve reducido al papel de ‘Casandra’ que predica los despropósitos de esa política, pero, como los conceptos de la Economía son contraintuitivos y exigen largos razonamientos para asimilarse, la ventaja la llevan siempre los demagogos. Esta fatalidad en la historia de los pueblos ha sido la bendición de cantamañanas y agitadores; contra sus soluciones “cortoplacistas” también advirtió Alfred Marshall:

“Los estudiosos de las ciencias sociales deben temer el aplauso popular; algo va mal cuando todos hablan bien de ellos. Ante una serie de opiniones que a un periódico le basta defender para aumentar su tirada, el científico que desea dejar el mundo en general y su país en particular mejor de lo que habrían estado de no haber él nacido está obligado a ocuparse de las limitaciones, defectos y errores, si los tienen, de esas afirmaciones, y a no defenderlas incondicionalmente en ningún caso. Es casi imposible para ese hombre ser un verdadero patriota y tener fama de ello en su tiempo”⁸.

3. LEY ECONÓMICA BÁSICA DE LOS SALARIOS

Con la vista puesta en el todo, pero por razones pedagógicas parcelando el análisis, comenzaremos a desentrañar, paso a paso, la Ley económica que rige la retribución del trabajo.

El soberano consumidor decide comprar a aquellos empresarios que mejor han logrado satisfacerle en precio y calidad; al actuar así prefiere entregar su dinero a ciertos empresarios y da una clara señal a sus competidores en el sentido de que no desea lo que ellos ofrecen o cómo lo ofrecen; esta actitud egoísta del consumidor es la base para comprender todo el sistema de producción. El consumidor en el mercado no se mueve por filantropía o autosacrificio, su afán único es ser satisfecho de la forma más perfecta en sus gustos o caprichos sin importar lo disparatados

⁶ Kirzner lo expresa del siguiente modo: “The price paid for a shoeshine at one end of the country is connected, however tenuously, with the prices paid for the rental of high-speed computers at the other end of the country, so long as both points are within a single market system”. KIRZNER, Israel, *op. cit.* (n. 3), p. 21.

⁷ BASTIAT, Frédéric. *Obras Escogidas*. Madrid, España: Unión Editorial, p. 47.

⁸ Alfred Marshall, citado por HAYEK, Friedrich. *Sindicatos ¿para qué?* Madrid, España: Unión Editorial, 2009, p. 40.

o aun repulsivos que puedan resultar a las mentes mojigatas. Los consumidores en su rol de tales son implacables, la consumición del capital y la quiebra son la irrefutable prueba de esta realidad.

El empresario cuando decide qué producir y cómo combinar los factores tiene como faro que le indica el camino los gustos de los consumidores, no puede separarse de estos su guía, si lo hace, y se separa, no habrá fuerza en el mercado que le salve de su ruinoso destino. Así, el agricultor que durante una temporada decide sembrar trigo no lo hace porque le guste la harina o el pan –puede que deteste ambos–, sino porque estima que eso es lo que los consumidores más desean, en otras palabras, ve en ello una posibilidad de ganancia. Personas incapaces de reconocer esta realidad, pronuncian virulentos sermones contra los empresarios, endilgándoles malévolas intenciones por inundar el mercado con productos que envenenan al pueblo, que estos bienintencionados, por el contrario, aman y protegen; claman por la prohibición por medio de la ley de tales o cuales productos que ellos estiman vulgares, bastos, peligrosos; la intervención de inspectores y agencias estatales que digan qué se puede vender y qué no es otra de sus aspiraciones. Para decir verdad, poco sincero ha de ser el amor y la preocupación por el pueblo de estos pontífices, si desean la desaparición de sus gustos y estilo de vida. En cualquier caso, modificar los gustos de la gente ha sido siempre cuestión de predicadores y filósofos, no de los que viven para satisfacer los gustos de la gente, los empresarios.

Los gustos de los consumidores, que hemos dicho ejercen como faro de la producción, son subjetivos y se ordenan en una escala ordinal, no pueden ser averiguados de forma directa por los empresarios. No hay manera de recolectar una cantidad de información tan abstrusa e ingente. Los empresarios se guían, entonces, por la única forma en que se puede aprehender esta información que yace en la mente de los sujetos, a saber, el sistema de “precios monetarios” que convierte lo subjetivo y ordinal en externo y cuantitativo. Los precios monetarios son la vía de comunicación por la que se exteriorizan los gustos de los sujetos para su satisfacción, esta es la razón por la que un sistema socialista en que los precios vengan dados por un planificador está axiomáticamente condenado al fracaso.

En razón de ello, el primer paso del empresario que desea producir es observar los precios que se están pagando en el mercado de bienes de consumo, son estos precios los que le orientarán en su decisión de producir o no producir, qué combinación de factores utilizar y en qué *costes* incurrir, todo esto en un marco de incertidumbre sobre cuál será el resultado final de sus proyecciones. El cálculo económico, es decir, la medición monetaria de capitales, rentas, pérdidas, ganancias, es la labor fundamental para tomar decisiones en un entorno de incertidumbre (esto último es consecuencia de que la acción se da en el tiempo). Depurando nuestra concepción de la función empresarial, diremos que consiste en el constante ajuste de la utilización de los factores de producción humanos y materiales al cambio de las circunstancias del mercado⁹.

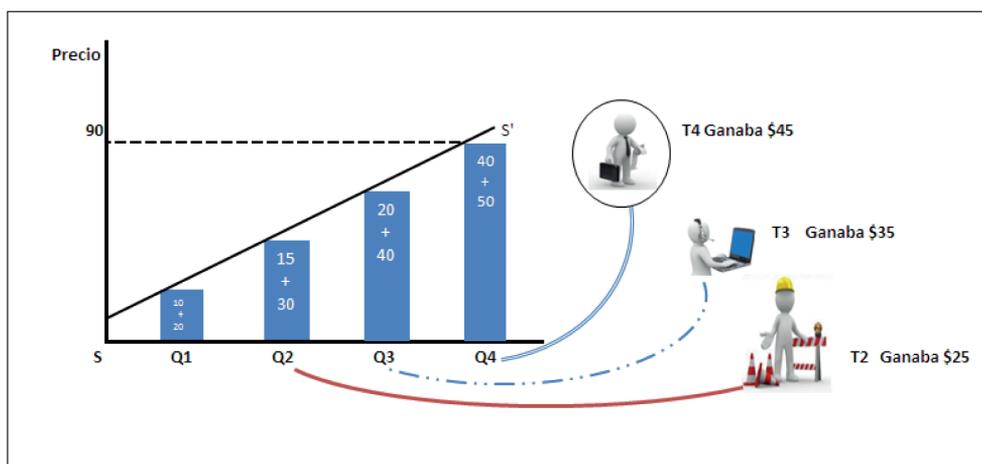
Vistos los precios de mercado, el empresario se percata que puede hacerlo igual o mejor que los actuales productores, considerando los costes y los precios esperados a pagar por el bien, estima que podrá resarcirse de ellos y quedarse con la diferencia (ganancia o beneficio empresarial). Como se puede apreciar, son los costes los que siguen a los precios, y no al revés; no es cierto que el empresario incurra en unos costes y les sume un beneficio a discreción para luego poner el bien a la venta, si hiciera tal cosa pronto se tropezaría con la inexorable realidad de que los consumidores no estarán dispuestos a pagar por sus arbitrariedades.

⁹ MISES, Ludwig. *La Acción Humana. Tratado de Economía*. 8ª Edición. Madrid, España: Unión Editorial, 2007, p. 363.

Es claro, en consecuencia, que la búsqueda de beneficios impele al empresario a demandar factor trabajo. Para quedarse con los trabajadores deberá realizar una mejor oferta que la de sus competidores, pues, de lo contrario, estos decidirán irse con ellos. Es el afán de aumentar la producción para conseguir ganancias, lo que les hace continuar progresivamente mejorando la retribución a los trabajadores. La tendencia, por tanto, será hacia el aumento de los salarios hasta el punto en que su aporte al incremento de la producción, “productividad marginal esperada”, se iguale con el precio de venta. Lo que es lo mismo que decir: que el nivel de salario lo determina la productividad marginal del trabajo, que el nivel del salario lo determina el monto del incremento de producción conseguido con el trabajador marginal, o, que al trabajador se le paga lo que aporta.

La situación descrita se puede representar en el siguiente diagrama:

FIGURA 3.
FORMACIÓN DEL SALARIO.



Vemos que al precio \$90 el primer empresario producía Q1 unidades retribuyendo a los factores no humanos en \$10 y a los trabajadores en \$20 y obtenía beneficios por \$60; se decide aumentar la producción –por el mismo empresario u otro que descubra la oportunidad de ganancia–, para ello deberá atraer trabajadores y factores no humanos de otros sectores, mejorando sus ofertas actuales, así llegamos al punto en que la producción aumenta sucesivamente a Q2, Q3, Q4, que atrae a los trabajadores T2 (pasa de \$25 a \$30), T3 (pasa de \$35 a \$40), T4 (pasa de \$45 a \$50), punto este último en que la producción no puede seguir aumentando sin que se incurra en pérdidas. Entonces, es la productividad marginal del trabajador T4 la que fija el salario de tendencia de todos los trabajadores de este mercado porque él es el último contratado, el marginal; si no fuera así los trabajadores se irían con los otros empresarios que representan su mejor opción. De hecho, la curva de oferta, SS' , representa también el coste de oportunidad del uso alternativo de los factores.

Si reconocemos que el trabajo es un factor inespecífico, vale decir, necesario para la producción de cualquier bien o servicio, y, en consecuencia, mientras haya necesidades insatisfechas habrá necesidad de trabajo, llegamos a la conclusión que en un mercado libre hay pleno empleo cualquiera sea la productividad del trabajo¹⁰.

¹⁰ AYAU, Manuel. *El Proceso Económico*. –5ª Edición–. Guatemala, Ciudad de Guatemala: Centro de Estudios Económico Sociales, 2004, p. 8-12.

Ya sabemos que el trabajo, como factor inespecífico, se tiende a remunerar de acuerdo con su productividad marginal esperada; sin embargo, el proceso productivo no es instantáneo y se desarrolla –como ya dijimos– a lo largo de un período de tiempo que puede ser muy extenso entre la prestación de los servicios del trabajador y la puesta a disposición y adjudicación de los productos finales por los consumidores. En Economía, el concepto de preferencia temporal que prescribe que la acción de las personas prefiere siempre la satisfacción más próxima –invariadas las restantes circunstancias– a la satisfacción más lejana¹¹, se manifiesta en este sentido. Los trabajadores prefieren que se les pague por adelantado su aporte al proceso productivo, no están dispuestos a esperar un prolongado lapso de tiempo hasta que el empresario pueda recuperar los costes incurridos de los consumidores, pero este pago por adelantado implica que se les descuenta de su productividad marginal esperada el tipo de interés de mercado, por el lapso de tiempo adelantado¹². Podemos agregar, que es esta circunstancia temporal, la que diferencia a un trabajador asalariado de un socio o un capitalista, “el trabajador recibe ingresos contractuales y anticipados” a diferencia del empresario que los recibe especulativos, y, sólo al tiempo de la adjudicación de los productos finales.

Por ejemplo, la productividad marginal del trabajador es 100 respecto de un producto que sólo estará terminado dentro de un año y el tipo de interés por ese lapso es de un 10%, si le pago hoy al trabajador por lo que estará terminado dentro de un año deberé descontarle el tipo de interés por el adelanto, por tanto, su paga ascenderá a \$90. Pretender que no se haga el descuento por la preferencia temporal, tipo de interés, es postular que el trabajador reciba más de lo que produjo, y ponerlo en una posición mejor de la que tendría si él mismo fuera empresario, puesto que en tal caso debería esperar y estaría sujeto a la incertidumbre del mercado durante este lapso. Como queda patente, la situación del asalariado en el mercado es ya bastante segura.

En conclusión, existe una ley económica que establece que los salarios tienden a ser la productividad marginal esperada del trabajo descontado el interés del dinero. Tal ley económica no puede ser modificada por legislación alguna, además es providencial que sea así, pues desprovistos del mercado que informa a cada quien para que decida, tendríamos que contar con un jerarca socialista que nos indicara en qué emplearnos, cómo hacerlo y cuánto cobrar a cambio. Por lo demás, la ley abstracta e impersonal del mercado que dice que al trabajador se le paga lo que aporta, es su más efectiva y justa protección contra cualquier abuso concebible.

4. CLASIFICACIÓN DE LOS SALARIOS: SALARIO BRUTO Y SALARIO LÍQUIDO; SALARIO REAL Y SALARIO NOMINAL

Poco importa, para efectos de la ley económica que hemos enunciado, que la legislación mande al empresario pagar lo producido por el trabajador de una vez, en quincenas, mensualmente o por anualidades. Para el empresario sólo existe el salario que viene dado por la aportación total del trabajador, por lo que tampoco importa si la legislación ordena destinar tal o cual cantidad al pago de unas vacaciones, indemnizaciones, cotizaciones, gratificaciones o cualquier otra de las mal llamadas conquistas sociales, todas estas son cargadas al “salario bruto” y disminuyen el salario a percibir en mano (salario líquido) por el trabajador. Parafraseando a Milton Friedman: no hay conquistas sociales gratis.

¹¹ MISES, Ludwig, *op. cit.* (n. 9), pp. 578, 579.

¹² HUERTA DE SOTO, Jesús, *op. cit.* (n. 5), pp. 193-196.

Puede ocurrir que durante el desarrollo de la relación laboral la legislación ordene un alza de los salarios por sobre la productividad del trabajo, en tal caso se producirá el ajuste a través del despido de aquellos trabajadores marginales que no puedan justificar su permanencia a través de lo que producen. Si la misma legislación impide el despido, es posible que el empresario tenga reservas para continuar produciendo y mantenga la empresa funcionando por algún tiempo antes de cerrar el negocio, pero si en el ínterin aumentase la productividad de los trabajadores se compensará inmediatamente el alza de salarios que les hubiera correspondido con los adelantos que haya debido hacer el patrón a raíz de la ley de incremento de salarios, en otras palabras, serán privados de su aumento de salario; si el empresario ante esta ley no puede despedir ni tiene reservas, la empresa deberá cerrar por inviable y todos sus trabajadores quedarán desempleados. Desempleo este que llamaremos “institucional”, pues es causado por el gobierno a través de la fuerza de la ley.

El empresario que ha sido puesto en la necesidad de despedir, podría no hacerlo en alguno de los siguientes supuestos: primero, traspasando el alza de costes laborales a los precios de sus bienes, pero esto provocará (*ceteris paribus*) una disminución de la demanda por lo que no es una real alternativa; el otro, consiste en que al alza de precios señalada, se agregue una intervención gubernamental que aumente la oferta monetaria. En este segundo supuesto, la demanda no se retraerá necesariamente, es más, puede que aumente. Para los legos en cuestiones monetarias parecerá que hemos encontrado la panacea a los problemas de bajos sueldos y de desempleo, bastaría con subir los sueldos y aumentar el circulante: fatal conclusión, pues la oferta monetaria no puede aumentar *ad libitum*, y su incremento sólo puede surtir efecto en la medida que sea mantenida y profundizada en el tiempo, porque cuando la espiral expansiva se detiene o morigera su intensidad, adviene la crisis y el indeseado desempleo. Esto nos lleva a plantearnos la cuestión del poder adquisitivo de los salarios.

Un alza de la oferta monetaria, redundará en un alza de precios que disminuye la capacidad de adquirir bienes en el mercado, diremos que se reducen los salarios reales, aun cuando el legislador haya pretendido aumentar los salarios nominales. De paso desterramos un error corrientemente asumido por algunos no iniciados en materias económicas, que asocian las alzas de salarios con la inflación, nada más errado. Las alzas de salarios tienen un efecto distinto, cual es el desempleo de aquella parte de trabajadores cuya productividad no justifica su contratación; la inflación, por su lado, tiene una causa completamente distinta, cual es el aumento de la masa monetaria que los interventores económicos utilizan con la finalidad de “absorber” el desempleo creado por sus anteriores intervenciones.

Cualquier intento por burlar la ley de fijación de los salarios que hemos enunciado está condenado al fracaso, y tarde o temprano se debe imponer la cordura del mercado al dirigismo legal. No hay nación que pueda vivir permanentemente en el desempleo forzado por la ley sin que surja el empleo informal ni que se deje engañar por una moneda en constante devaluación sin que abandone esa moneda o vuelva al cambio directo de bienes por bienes.

La clasificación de salario bruto y salario líquido adquiere otro sentido a la luz de nuestra ley: si el empresario provee de antemano como coste laboral los futuros desembolsos que la legislación le obliga a realizar a favor del trabajador, haciendo que su sueldo líquido sea cada vez menor, ¿qué ventaja se otorga al trabajador ofreciéndole unas “conquistas sociales” que él mismo debe pagar? Sin duda que son muchas menos que las pretendidas por los sedicentes defensores de los trabajadores.

No está de más destacar que los trabajadores pueden mejorar su situación a través del mayor poder adquisitivo de sus salarios, que puede provenir tanto de un aumento de los salarios (si

es que la inflación no lo devora), y por la vía de una disminución de los precios de los bienes; lo que parece evidente, pero no lo es tanto. Veámoslo: nada puede hacer la ilusoria indexación de los salarios a un factor que refleje la variación de los precios para soslayar la ley de los salarios, verbi-gracia, el IPC. Los salarios simplemente no podrán subir por sobre la productividad del trabajo, y si el factor de indexación señala que ocurra tal cosa, el resultado es el mismo que el descrito arriba a propósito del mandato legislativo de aumento de salarios: desempleo. Como la ley de la gravedad, la ley de los salarios siempre se impone.

Huelga decir, que el IPC es un índice muy imperfecto, que representa apenas una pequeñísima porción de bienes elegidos arbitrariamente por los burócratas. Sin embargo, se ha asumido de forma completamente irreflexiva la idea de que las variaciones del poder adquisitivo de los salarios son medibles ex profeso y que sus efectos responden a parámetros uniformes: nada más falso. Así, que el IPC haya sido, por ejemplo, un 5% no significa que los trabajadores han visto reducidos en un 5% el poder adquisitivo de su salario y se justifique una compensación: habrá quienes ni siquiera se vieron perjudicados, como los de aquellos que su consumo no esté formado por los bienes de referencia y cuyos salarios relativos han mejorado en relación a los demás; también habrá otros cuyos salarios han perdido capacidad de compra aún mayor, etc. He aquí la razón por la que es ilusorio que los salarios estén ligados a cualquier índice distinto de la productividad para mantener su “poder adquisitivo”, pues si la productividad es mayor no es necesario, si es menor es perjudicial (ajuste por desempleo) y si, por casualidad, fuere el mismo es redundante. En otras palabras, la capacidad adquisitiva de un salario depende de los precios relativos de los distintos bienes que compongan la demanda del sujeto en cuestión en un momento dado, no es estática ni constante ante las variaciones de precios de modo que se puedan comparar (ni siquiera respecto de un mismo sujeto)¹³; por eso, la información que arroja este tipo de índices debe tomarse con mucha cautela por el economista (aunque para algunos cálculos prácticos este tipo de índices tenga relevancia, no se puede perder de vista que si aciertan se debe a puro accidente y no a una consecuencia lógica).

Los ideólogos del subconsumo (sobreproducción) y del intervencionismo, en alianza con los políticos a quienes sirven, predicaban –y predicán– que la solución al desempleo creado por sus trabas al ajuste, se resuelve con estímulos gubernamentales, que tendrían la capacidad de animar la contratación por parte de los empresarios¹⁴. Sin embargo, su confianza en el gasto público

¹³ Decidor es Robbins “[...] comparar los precios de una mercancía determinada en diferentes épocas del pasado es una operación que, por sí misma, no da necesariamente resultados que tengan un significado nuevo. El hecho de que el pan costara el año pasado 5 centavos y este cueste sólo 3, no significa por fuerza que la escasez relativa de pan durante este año sea menor que la escasez relativa del mismo el año pasado. Lo que tiene interés no es la comparación entre los 5 centavos del año anterior y los 3 de este, sino la comparación entre los 5 centavos de los precios del año pasado, y la comparación entre los 3 centavos y los otros precios del año actual, pues son estas las relaciones que trascienden a la conducta; son las únicas que suponen un sistema unitario de valoraciones”. “En una época se creyó que podrían evitarse estas dificultades corrigiendo los precios individuales por razón de las variaciones en el ‘valor del dinero’. Y puede admitirse que esas correcciones bastarían si permanecieran inalterables las relaciones entre cada mercancía y todas las demás, excepto la que se considera, alterándose tan sólo la oferta del dinero y la demanda u oferta de esa mercancía particular... Pero semejante relación es imposible excepto como resultado de una serie de accidentes compensatorios. Esto no se debe tan sólo a que la demanda y las condiciones de la producción de las otras mercancías pueden cambiar, sino a que casi cualquier cambio concebible, real o monetario, acarrea diferentes cambios en la relación de un bien particular frente a cada una de las otras mercancías”. ROBBINS, Lionel. *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. –2ª Edición–. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1951, p. 92.

¹⁴ El absurdo miedo al “subconsumo” o “sobreproducción” proviene del desconocimiento de la Ley de Say, fundamental para comprender los desajustes en períodos de crisis económica. SAY, Jean Baptiste. *Tratado de Economía Política*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 2001. Sobre la polémica entre Malthus y Say, por la cuestión de la sobreproducción, léase a ROTHBARD, Murray. *Historia del Pensamiento Económico*. Vol. II. Madrid, España: Unión Editorial, 1999, pp. 46-60.

llevada a sus últimas pero naturales consecuencias es la peor enemiga de los trabajadores, pues cuando las fuentes de financiamiento público se consuman, el estímulo ya no podrá surtir sus benedictos efectos, y los trabajadores terminarán desempleados –en condiciones más deplorables que si se hubiera permitido el ajuste a tiempo–, para colmo la ingente deuda que contraen los gobiernos, siempre se paga con mayores impuestos o con inflación (impuesto encubierto).

En resumen, la ley económica de los salarios nos permite redefinir el alcance de los conceptos de salario bruto y salario líquido, y, de salario real y salario nominal. Estos conceptos que son derivaciones de las leyes eternas y permanentes de los salarios, no pueden ser ignorados por los estudiosos de los fenómenos laborales. Por el contrario, si se desea mejorar la situación de los trabajadores no se les puede ofrecer como “conquista social” el fraude de privarles de su productividad actual para financiar supuestos derechos, engañándoles con que son de cargo patronal; tampoco, una ventaja actual a cambio del desempleo futuro. Los trabajadores, que no se dedican a la especulación en ciencias sociales, y confían en los estudiosos, no merecen tal burla. Por ende, si por alguna razón el científico social enseñara una doctrina pernicioso a los intereses de la comunidad, no puede ser excusado sin más, pues su trabajo consiste justamente en proveer de conocimiento certero a quienes confían en sus estudios.

5. LA FUNCIÓN DEL CAPITAL

No es la legislación laboral la que mejora la situación de los trabajadores, quien sostenga tal ingenuidad debiera estar en condiciones de contestar las siguientes interrogantes: ¿qué mayor productividad crea la ley? ¿En qué momento se crea esta riqueza. Será cuando se envía la ley al Parlamento, cuando se vota en la Cámara, o, quizá, este evento maravilloso se da al tiempo de su publicación en el Diario Oficial?

La cuestión es clara (aunque haya historiadores profanos en Economía que hayan atribuido a las leyes y sindicatos la mejora de las condiciones de vida de los trabajadores desde el siglo XIX), es la mayor productividad del trabajo lo que ha permitido que un obrero de cualquier país capitalista goce de unas comodidades que habrían sido la envidia del triunviro Craso, el Rey Creso, Lorenzo de Médicis o Luis XIV.

¿Cuál es la causa de esa mayor productividad? Esa es la cuestión que se analizará en las siguientes líneas.

No viene de la legislación laboral ni de la violencia sindical, eso descartémoslo. Hoy parece estar de moda decir que es la educación formal (instrucción) lo que permite mejorar la productividad. Eso es cierto, pero con ciertas salvedades: la educación permite mejorar los salarios sólo en la medida que lo que se enseñe y aprenda, sea alguna habilidad que el mercado valore, es decir, en la medida que se eduque para servir a los gustos de los demás. Hay habilidades que pueden parecer muy valiosas para quien las enseñe o aprenda pero si en el mercado no se está dispuesto a pagar por ellas, aprender esa actividad es algo inútil (al menos para aumentar los ingresos de quienes la practican). Con lo dicho, el lector atento se habrá percatado que si al educarse el trabajador tiene a la vista mejorar su propia situación futura, su acción no se diferencia económicamente de la que lleva adelante cualquier empresario que incurre en costes con vistas a vender su producto en el mercado, y tiene razón: el aprendizaje de una profesión u oficio con miras a obtener ingresos futuros es un acto especulativo de la misma naturaleza que los demás que se desarrollan en el mercado (no es este el lugar para desarrollar mucho más la postura de la Economía respecto a la

instrucción, pero con la pizca de razón que hemos señalado bastará para que el lector se replantee algunas falacias sobre la publicación de esta actividad económica).

Continuando con nuestra investigación sobre aquello que provoca aumento de la productividad del trabajo, enfoquémonos ahora en el estudio de aquellos otros factores productivos no humanos para determinar su influencia en este fenómeno. Veamos el caso de los recursos naturales, por ejemplo, la tierra. En efecto, la tierra puede variar la productividad del trabajo; el uso de tierras más fértiles o de minas de mayor ley mejora la productividad de aquellos trabajadores que las trabajan, en relación a los que labran otras de menor feracidad o ley. Sin embargo, la productividad de la tierra –o de los recursos naturales– es incapaz de explicar los inmensos avances en la calidad de vida ocurridos durante los últimos dos siglos. Además, el descubrimiento de recursos naturales es accidental e intermitente, no podríamos construir una teoría que explique la mejora de los salarios tal como sabemos se ha dado en los últimos siglos, basándonos en un supuestos tan feble e ineficaz.

No se debe perder de vista, que son tres los factores productivos reconocidos por los sujetos que actúan: el humano (trabajo), la naturaleza (recursos naturales) y el capital. Se entiende por capital aquellos factores intermedios producidos con anterioridad, vale decir, bienes que se usan para la producción de otros bienes y no para el consumo. Así, quien posee capital tiene la ventaja de estar más cerca del resultado productivo que se ha fijado respecto de quien inicia el mismo proceso y parte de la nada; como bien dice Mises: “Al comprar la máquina, el sujeto adquiere no sólo los factores originarios de producción necesarios para la construcción de la misma, sino también ese lapso temporal en que queda disminuido su período de producción”¹⁵.

Un tractor, una herramienta, un computador, son típicos casos de bienes de capital, y como tales influyen en la productividad del trabajo. No cabe duda de que el labrador provisto de un tractor puede producir varias veces más trigo que si sólo dispusiera de un arado tirado por un caballo; también el zapatero gracias al uso de maquinaria puede hacer varios zapatos más que si sólo contara con sus manos, aumenta su productividad. Lo mismo puede predicarse de los países, un país rico es aquel que dispone de capital bien invertido, pobre es aquel cuyos métodos de producción no son lo suficientemente intensivos en el uso de capital en relación con los demás.

El uso intensivo de capital supera en su eficacia productiva a la educación: el zapatero de nuestro ejemplo provisto sólo de sus manos, podría estudiar todas las obras de la antigüedad clásica y ser cultísimo, pero eso no mejorará su situación de ingresos de forma tan espectacular como si contara con la maquinaria adecuada para producir y satisfacer a los consumidores. No es válido decir que, siendo muy culto podría dedicarse a dictar clases o vivir de sus conocimientos, si lo que se precisan son zapatos, es siendo zapatero como crea riqueza, y también beneficia a sus semejantes descalzos.

El proceso de capitalización, que es la forma más eficaz de mejorar los salarios, supera también a la productividad que puede provenir de la mayor feracidad de la naturaleza, puesto que el proceso de capitalización depende de la acción de los individuos y se puede prolongar en el tiempo, liberando cada vez una mayor cantidad de trabajadores de las tareas más cercanas al consumo para que se vayan dedicando a otras más alejadas, vale decir, a la producción de más bienes de capital ¡en un círculo virtuoso! (podríamos decir sin temor a equivocarnos que mientras más alejados estén los trabajadores de la producción para el consumo, estamos ante un país más desarrollado y con un mayor estándar de vida. En palabras más sencillas: en un país pobre todo el mundo se dedica a producir aquello que precisa para sobrevivir en el momento inmediato, en

¹⁵ MISES, Ludwig, *op. cit.* (n. 9), p. 589.

cambio, en un país *capitalista* se puede dejar de consumir una parte de lo producido con miras a un aprovisionamiento más remoto, se crea capital).

El zapatero que con su rudimentario instrumental puede producir dos pares de zapatos que valen \$100 en un tiempo “t”, se beneficiará tremendamente al contar con una máquina que en el mismo lapso le permite producir cuatro, sus ingresos pasarán de \$200 a \$400. El trabajar para empresas intensivas en el uso de capital es la gloria del trabajador: su productividad sube; su esfuerzo físico y la connatural fatiga se reduce respecto de los procesos menos capitalizados; los precios de los bienes producidos tienden a bajar porque es la única forma de colocar la mayor producción, vale decir, aumentan los salarios reales.

El ejemplo del zapatero que presentamos en el párrafo anterior, nos lleva a plantearnos una falacia que se repite en el ámbito de las relaciones laborales, a saber: la máquina al reemplazar mano obra crea desempleo; y, su variante pero con sentido contrario, los sindicatos al extraer mayores salarios que los de mercado, fuerzan al empresario a reemplazar trabajo por capital lo que genera un beneficio similar al de la capitalización. O sea, se puede estar en contra del salario de mercado demonizando y bendiciendo al capital (¡!).

Refutemos la falacia principal, esta proviene de una actitud mental que no se diferencia de la de los *luditas* ingleses del siglo XIX que quemaban las máquinas y perseguían a los innovadores por considerar que les condenaban a la miseria del desempleo. Hoy, en plena era tecnológica¹⁶, estas historias nos producen una sonrisa compasiva; sin embargo, sus modernos promotores tienen la autoridad de un Marx tras sus desvaríos:

“Al producir, pues, la acumulación del capital, la población obrera produce también en escala creciente los medios de hacerla superflua a ella misma [...] Pero si una población obrera excedente es un producto necesario de la acumulación o del desarrollo de la riqueza sobre la base capitalista, esa población excedente a su vez pasa a ser una palanca de la acumulación capitalista, y hasta una condición necesaria de la existencia del modo capitalista de producción. Constituye un ejército industrial de reserva [...]”¹⁷.

Más adelante, y con esa acritud que le ha hecho célebre, continúa:

“Durante los períodos de estancamiento y prosperidad media, el ejército industrial de reserva pesa sobre el ejército obrero activo, y refrena las exigencias de éste durante los períodos de sobreproducción y de paroxismo [...] el economista apologetico interpreta esta operación, que “ata” capital y, precisamente por eso, “libera” trabajadores. Sólo ahora podemos apreciar por entero la desvergüenza del apologeta. Lo liberado no son sólo los obreros inmediatamente desalojados por la máquina, sino también sus hombres de reemplazo y el contingente adicional regularmente absorbido por la industria en su desarrollo ordinario sobre su antigua base”¹⁸ [*énfasis añadido*].

¹⁶ Aunque el análisis económico planteado en él es deficiente, recomiendo, por su descripción de los avances del mercado libre, el libro de FRIEDMAN, Thomas. *La tierra es plana*. Madrid, España: Planeta, 2007.

¹⁷ MARX, Karl. *El Capital. Crítica de la economía política* –4ª edición–. Madrid, España: M. Aguilar Editor, 1931, pp. 469 y ss.

¹⁸ *Ibid.*

La falaz ley socialista del “ejército industrial de reserva” que describe Marx, que sería una especie de masa depauperada que deambularía en condiciones progresivamente misérrimas a causa de la imposibilidad de emplearse por el exceso de trabajo (capital variable) en relación a la máquina (capital constante), proviene de una errónea conceptualización del trabajo como factor productivo. En efecto, Marx ignora que una de las características del trabajo es su carácter “inespecífico”, esto es, que es necesario para llevar adelante cualquier proceso productivo: todas las ramas productivas requieren trabajo en mayor o menor medida, y, siendo las necesidades humanas ilimitadas (vid ad supra los infinitos fines que puede perseguir la acción humana), lógico es que concluyamos que el trabajo es un factor productivo escaso, y, tiende a ser el más escaso de todos.

Para la Economía nunca pueden sobrar trabajadores, el trabajo ajeno no es como el aire o la luz del sol en el desierto, que se puede aprovechar libremente porque hay de sobra. De hecho, el trabajo es objeto de estudio económico en la medida que se trata de un factor productivo escaso. Y, adicionalmente, como una mala teoría la reconocemos por su incapacidad de explicar los fenómenos de la realidad, la teoría marxiana del “ejército industrial de reserva” es incapaz de responder la siguiente pregunta: ¿por qué si han desaparecido por obra de la máquina prácticamente todos los empleos y oficios que se conocían desde antes de la época del maquinismo, no se ha cumplido la profecía de un desempleo (ejército industrial de reserva) de casi el cien por ciento de la población activa?¹⁹ Esto sólo puede ocurrir porque los trabajadores siempre hacen falta, cualquiera sea el grado de industrialización (capital constante) que se utilice. Queda en evidencia, entonces, que el socialismo científico no tiene mejores bases teóricas que una turba de luditas quemando y destruyendo máquinas por la industrial Yorkshire del siglo XIX²⁰. Lo cierto, es que Marx en su análisis, como pensador clásico que era, estaba condicionado por las ideas económico-demográficas tan en boga durante el siglo XIX. Sobre el particular, Ekelund y Hébert destacan: “Si el principio de utilidad era una piedra angular de la economía clásica, el principio de la población fue otra”²¹, para el pensamiento clásico el exceso de población era uno de los tópicos ineludibles en su especulación. Para Malthus, por ejemplo, la población crecía en términos exponenciales mientras los recursos para mantenerla sólo lo hacían en términos aritméticos; aunque Marx no compartía las ideas de Malthus sobre el crecimiento de la población, también tenía una teoría sobre el exceso demográfico: el ejército industrial de reserva que creaba el sistema capitalista. Comoquiera, para

¹⁹ Algún ideólogo del socialismo responderá que el fenómeno del ejército industrial de reserva, quizá no se condice necesariamente con el desempleo y la pauperización progresiva de la clase trabajadora (que no se ha dado), pero sí se manifiesta en el fenómeno del “subempleo” al que se ven sometidos muchos trabajadores. Pero tan cándida observación, puede ser fácilmente refutada, y su primer error es desconocer la obra de Marx, quien no estaba escribiendo sobre casos, sino enunciando leyes económicas eternas y permanentes del sistema capitalista. Yendo más al fondo, la idea económica de un “subempleo” (mercado del trabajo que no provee empleo de la forma que debiera, según los criterios arbitrarios de alguien distinto de quienes contratan en ese mercado), tiene tanto sentido como crear una teoría económica de la subsatisfacción en el mercado de los helados (mercado de los helados que no provee helados tan sabrosos como debiera, de acuerdo con los criterios arbitrarios de alguien distinto de los que compran y venden helados), los empleos y los helados son tan buenos como el mercado (las decisiones de millones de sujetos) lo permite. Esta ocurrencia del subempleo, como pura arbitrariedad que es, escapa a la Economía y entra de lleno en el marco de la ingeniería social y el convencionalismo de lo políticamente correcto (que no coincide necesariamente con lo ético o lo justo).

²⁰ Para las motivaciones detrás del ludismo decimonónico léase: RANDALL, Adrian. *The Philosophy of Luddism: The Case of the West of England Woolen Workers, ca. 190-1809* [en línea] <<http://www.jstor.org/discover/10.2307/3104942?uid=307675581&uid=2460089295&uid=3737784&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=3&uid=16733688&uid=67&uid=23218&uid=62&id=21101383234521>> [consultado el 10 de octubre de 2012].

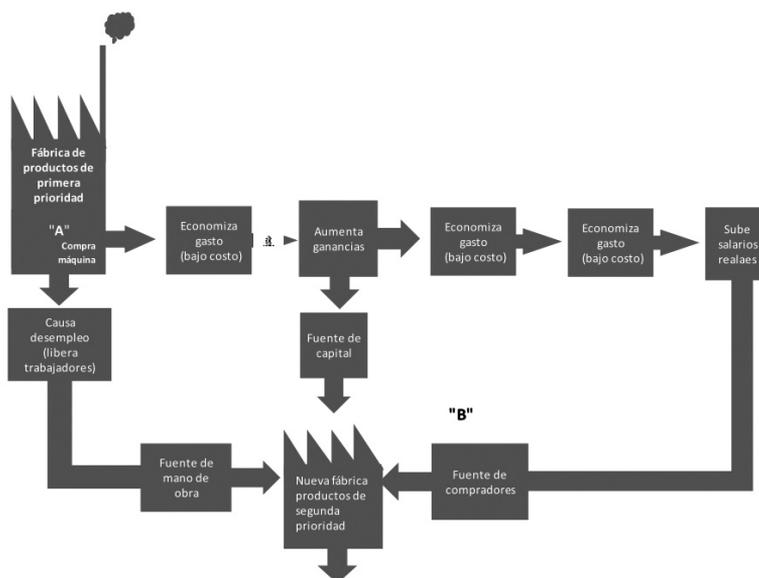
²¹ EKELUND, Robert; HÉBERT, Robert. *Historia de la Teoría Económica y de su Método* –3ª Edición–. Madrid, España: McGraw-Hill, 1997, p. 140.

los clásicos –como Malthus y Marx– la máxima de Sófocles: “No haber nacido nunca puede ser el mayor de los favores”, cobra verdadero significado.

La segunda falacia que enunciábamos arriba, esto es, que los trabajadores sindicalizados al exigir coactivamente salarios por sobre los de mercado impelen al empresario a reemplazar trabajo por capital y, de esta forma, ayudan a la capitalización de la economía nacional, tiene en común con la anterior el rebelarse contra el salario de mercado, pero su actitud parece menos hostil al capital que la falacia *marxiano-ludita*. Decimos “parece”, pues en el fondo si lleváramos a la práctica una política generalizada de alza de salarios el efecto no sería un aumento del capital disponible para los trabajadores, si no que veríamos su dramática inutilización además de otros nocivos efectos. Veamos, la decisión de invertir más en capital o en trabajo es propia del cálculo económico que realiza el empresario en base a los precios de mercado, esta decisión no puede ser forzada discrecionalmente sin que tenga consecuencias: si el empresario ve subir los costes de mano de obra por sobre lo que estima podrá recuperar en el precio de venta, la decisión que tomará no es invertir más en maquinaria si ésta tampoco le resarce del coste en el que incurrirá, lo que hará será bajar la producción hasta el punto que la actividad sea rentable. En lo que nos interesa, el resultado será desempleo y el desaprovechamiento del capital específico, es decir, el de aquellos elementos de producción que por su especificidad no pueden redestinarse a otras actividades más rentables. Pero, inclusive en el caso de que la alteración de los precios relativos del capital y la mano de obra, lleve al empresario a aumentar la inversión en capital, el asunto no es inocuo, porque implica desproveer de capital (y de la consecuente productividad) a los trabajadores de los demás sectores, para beneficiar a quienes se han valido de coacción para falsear los precios relativos. En síntesis, no se puede por la vía de la violencia reemplazar las decisiones de coordinación del mercado que lleva adelante el empresario sin que sea contraproducente a los intereses de los no empresarios.

Nuestra descripción del proceso de capitalización, en la que nos hemos cuidado de incluir sólo lo elemental en su relación con los salarios, la terminamos con la esquematización del profesor Manuel Ayau.

FIGURA 4
PROCESO DE CAPITALIZACIÓN



Tomado de "El proceso económico" de Manuel Ayau Córdón.

Como queda de manifiesto en la figura, todo comienza con la decisión del empresario A, fabricante de productos de primera prioridad y, por ende, cercano al consumo final, que decide comprar una máquina, su decisión dependerá de los precios relativos de la máquina contra los de la mano de obra. Tomada la decisión de invertir en capital porque le beneficia, logra reducir sus costes de producción y aumenta su margen de ganancias: al mismo tiempo, ha liberado una cierta cantidad de trabajadores que fueron desplazados por la máquina, llamaremos a esta cesantía: "desempleo cataláctico", pues se produce por el devenir de las decisiones de intercambio y colaboración, que ocurren espontáneamente en el mercado, tiene un carácter temporal, es connatural al progreso de la civilización, se corrige por la propia fuerza del mercado; el desempleo cataláctico se opone al desempleo institucional (permanente y ruinoso) que es aquel que se produce por las prohibiciones al funcionamiento del mercado libre: legislativas o sindicales. El proceso continúa con la baja de los precios que es la forma normal de incrementar las ventas; sabemos que una disminución de los precios es una buena noticia para quienes viven de la productividad de su trabajo, pues aumenta los salarios reales, el trabajador puede ahora comprar más bienes con su salario, aumentará su demanda por bienes y servicios.

Pero no perdamos de vista que los mayores beneficios empresariales tienen un fin, una parte irá a mejorar el nivel de vida del empresario: quizá compre bienes de lujo, un vehículo de alta gama, joyas, viajes, bienes electrónicos suntuarios, etcétera, esto dará trabajo a quienes sean parte de esas industrias; sin embargo, una parte muy pequeña de los beneficios se destinarán a esto, ya que el afán de ganancia lleva a que la mayor parte se reinvierta en la propia empresa, o en otras empresas, por tanto, las ganancias se convierten principalmente en fuente de nuevo capital. Este nuevo capital permitirá la instalación de nuevas industrias que absorberán a aquellos trabajadores

que se han quedado en el “desempleo cataláctico”, y el “aumento de los salarios reales” ha creado la demanda para estas nuevas industrias.

Como vemos, el origen del capital es siempre uno solo: el ahorro. La creación de un excedente entre lo producido y lo consumido, es un requisito *sine qua non* para cualquier dilación del período de producción²². A su vez, estas dilaciones para poder ser mantenidas en el tiempo exigen inversiones para proveer el desgaste del capital y su reemplazo, por ello los empresarios consideran siempre entre los costes de su actividad los relativos a la mantención y reemplazo del capital; si no lo hicieran, pronto caerían en la consumición del capital (signo de que la ventaja temporal que proporciona el capital ya no es tal, y como consecuencia el bienestar material de la civilización disminuye).

Por lo tanto, una señal inequívoca de que se promueve el desmedro de la humanidad –y con ella la de los trabajadores– es boicotear el ahorro o promover políticas que perturben el proceso que hemos descrito, verbigracia, todo gasto público proviene de arrebatarles a los individuos sus ingresos, por lo que se perturba el ahorro, parafraseando a Bastiat: todo gasto público se hace a costa de los ingresos privados. Como el proceso de capitalización sólo lo pueden llevar adelante con éxito los individuos guiados por criterios empresariales, los políticos cuya actuación responde a motivaciones que están fuera del mercado, únicamente pueden despilfarrar la riqueza actual y futura de los contribuyentes. Se contestará que los individuos también se equivocan en el destino que eligen para los factores, sin embargo, la réplica es clara: como invierten lo propio harán todo lo posible por hacer lo mejor, ya sabemos que nadie inicia una actividad con miras a obtener pérdidas, que implican la expulsión del mercado, y la asignación de los factores a otros sujetos más habilidosos ¿cuántos políticos y/o burócratas luego de sus ruinosas intervenciones tienen el mismo destino? El político responde ante Dios y la Historia²³, mientras que en una economía de mercado, los propietarios son como fiduciarios sujetos a la condición resolutoria de dar a los bienes el destino que más valoran los consumidores.

Todavía se puede objetar que en el capitalismo los empresarios malinvierten los factores, ocasionando periódicas crisis económicas. Aunque sobre la crisis se han escrito muchas estupideces²⁴, vale la pena dejar sentado que allí donde se expanda el crédito (manipulación del tipo de interés, privilegio bancario de la reserva fraccionaria), sin que haya ahorro previo, la ruina es cuestión de tiempo, pero como este acápite trata sobre la función del capital en el mejoramiento de los salarios es cuanto diré sobre la teoría del ciclo económico²⁵.

La confiscación de la propiedad privada, la redistribución del ingreso, la expropiación de beneficios, la tributación progresiva y discriminatoria, todas son manifestaciones de la misma aberración: creer que los trabajadores (y los más desposeídos en general) están mejor mientras más trabas se pongan a la capitalización.

²² MISES, Ludwig, *op. cit.* (n. 9), p. 586.

²³ RÖPKE, Wilhelm. *La Teoría de la Economía* –5ª Edición–. Madrid, España: Unión Editorial, 2007, p. 200.

²⁴ KRUGMAN, Paul. *¡Acabad ya con esta crisis!* Madrid, España, Crítica, 2012.

²⁵ Quien esté interesado en estudiar la teoría del ciclo desde la Teoría Económica, puede leer la excelente obra de HUERTA DE SOTO, Jesús. *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, –4ª Edición–. Madrid, España: Unión Editorial, 2009.