

Acerca de los salarios del trabajo: Una visión comparativa de las contribuciones de Adam Smith y de Karl Marx

About the labour wages: A comparative overview of the contributions of Adam Smith and Karl Marx

ANTONIO MANUEL ROLDÁN BÁEZ *Profesor Titular de Economía Aplicada
Universidad de Málaga*

 <https://orcid.org/0000-0001-7368-6451>

Cita Sugerida: ROLDÁN BÁEZ, A.M. «Acerca de los salarios del trabajo: Una visión comparativa de las contribuciones de Adam Smith y de Karl Marx». *Revista Crítica de Relaciones de Trabajo, Laborum*. nº 9 (2023): 331-362.

Resumen

Este ensayo analiza las contribuciones de Adam Smith y de Karl Marx a la teoría de los salarios del trabajo, a la problemática de su formación, y al alcance de sus efectos sobre el bienestar de los trabajadores y de la sociedad. Ambos maestros comparten un análisis económico centrado en el lado de la oferta, así como la idea de que el producto íntegro del trabajo le pertenece al trabajador, antes de la acumulación originaria y la apropiación de la tierra; al igual que la teoría del valor trabajo. Y asignan un papel inicial a la oferta y la demanda en el mercado de trabajo como regulador de los respectivos salarios de mercado; si bien consideran que, a largo plazo, se impondrá una componente histórica en su formación. Así, mientras Smith proclama que las fluctuaciones del salario de mercado tenderán hacia el salario natural, Marx establece que el valor de la fuerza de trabajo está determinado por el valor de los medios de sustento y por una componente histórica y social. Pero también hay diferencias muy relevantes entre ellos: en contra de la propuesta de Smith de que los trabajadores puedan vivir de su trabajo mediante unos salarios que al menos les mantengan, Marx propone la reconstrucción económica de la sociedad, a partir de la abolición del sistema del trabajo asalariado.

Abstract

This essay analyzes the contributions of Adam Smith and Karl Marx to the theory of labor wages, to the problematic of their formation, and to the extent of their effects on the well-being of workers and society. Both masters share an economic analysis focused on the supply side, as well as the idea that the entire product of labor belongs to the worker, before the original accumulation and appropriation of land; as does the labor theory of value. And assign an initial role to supply and demand in the labour market as a regulator of the respective market wages; although they consider that, in the long term, a historical component will be imposed in their formation. Thus, while Smith proclaims that market wage fluctuations will tend toward the natural wage, Marx states that the value of labor power is determined by the value of the means of sustenance and by a historical and social component. But there are also very relevant differences between them: against Smith's proposal that workers be able to live off their work through wages that at least maintain them, Marx proposes the economic reconstruction of society, starting with the abolition of the wage labour system.

Palabras clave

Salarios; salario de mercado; salario natural; valor del trabajo; valor de la fuerza de trabajo; sistema del trabajo asalariado; pensamiento económico; Adam Smith; Karl Marx

Keywords

Wages; market wage; natural salary; value of work; value of workforce; system of wage labour; economic thinking; Adam Smith; Karl Marx

«El hombre ha de vivir de su trabajo y los salarios han de ser, por lo menos, lo suficientemente elevados para mantenerlo»

ADAM SMITH, 1776.

«La clase obrera, en vez del lema conservador de “¡Un salario justo por una jornada de trabajo justa!”, deberá inscribir en su bandera esta consigna revolucionaria: “¡Abolición del sistema del trabajo asalariado!”»

KARL MARX, 1865.

1. INTRODUCCIÓN

En este ensayo se analizan las contribuciones de Adam Smith y de Karl Marx a la teoría de los salarios del trabajo, a la problemática de su formación, y al alcance de sus efectos sobre el propio bienestar de los trabajadores y de la sociedad en su conjunto. Lo que, en definitiva, va a establecer la base de sus respectivas visiones particulares tanto del mundo del trabajo, como de la Economía.

Mientras que la Escuela de la Economía Política Clásica inglesa propugnaba el mantenimiento de un *orden natural* en los asuntos económicos, la Escuela Marxista se decantó por el materialismo histórico y centró su atención en la *lucha de clases*, que constituía la inevitable reacción de los trabajadores frente a un sistema capitalista explotador de la fuerza de trabajo, y en donde la formación de los salarios del trabajo constituía el núcleo principal del conflicto entre el *capital* y el *trabajo*, ubicado en el mismo corazón de la Economía.

2. ACERCA DE LOS SALARIOS DEL TRABAJO EN EL PENSAMIENTO DE ADAM SMITH

En esta sección se repasan las argumentaciones del maestro escocés de la Economía Política Clásica, en relación con la determinación de los salarios del trabajo y sus consecuencias, a partir de la relectura de su obra magna, *La riqueza de las naciones*¹.

— *En el estado primitivo y rudo de la sociedad, el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador*

Y la cantidad de trabajo empleado “en adquirir o producir una mercancía es la única circunstancia que puede regular la cantidad de trabajo ajeno que con ella se puede adquirir, permutar o disponer”². Smith sostuvo que, de haber continuado dicho estado, los salarios del trabajo serían más elevados y las mercancías resultarían más baratas, gracias al desarrollo de las capacidades productivas que se derivan de la profundización en la *división del trabajo*³:

«En el estado originario de la sociedad que precede a la apropiación de la tierra y a la acumulación del capital, el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador. No había entonces propietarios ni patronos con quienes compartirlo.

Si este estado de cosas hubiera continuado, los salarios del trabajo habrían aumentado, en consonancia con todas las mejoras en sus facultades productivas, que se originan en la división del trabajo. Todas las cosas se hubieran ido abaratando gradualmente⁴».

¹ SMITH, A. (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (en adelante, *LRN*), edición de Edwin Cannan; Fondo de Cultura Económica, México, 1ª ed., 1ª reimpr., 1979 [1ª ed. en inglés, en 2 vols.: W. Strahan, an T. Cadell, Londres, 1776].

² SMITH, A.: Sobre los elementos componentes del precio de las mercancías, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. VI, p. 47.

³ Smith aprecia que, como consecuencia de la división del trabajo, se genera un “aumento considerable en la cantidad de productos que un mismo número de personas puede confeccionar, y ello es la consecuencia de tres factores distintos: primera, la de la mayor destreza de cada obrero en particular; segunda, del ahorro de tiempo que comúnmente se pierde al pasar de una ocupación a otra, y por último, de la invención de un gran número de máquinas, que facilitan y abrevian el trabajo, capacitando a un hombre para hacer la labor de muchos”. Vid. De la división del trabajo, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. I, p. 10-1.

⁴ SMITH, A.: De los salarios del trabajo, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. VIII, p. 63.

—*Pero la apropiación de la tierra y la acumulación del capital alteró esa situación, y al producto íntegro del trabajo deben aplicarse ya dos deducciones*

No obstante, dicho estado de cosas finalizó al llevarse a cabo la apropiación de la tierra y la acumulación de capital. Como consecuencia de ello, Smith apunta que la *renta* constituyó la primera deducción y los *beneficios* la segunda, ambas en primer lugar en la agricultura; y con posterioridad, en todas las artes y manufacturas:

«Pero este estado originario, en que el trabajador gozaba de todo el producto de su propio trabajo, sólo pudo perdurar hasta que tuvo lugar la primera apropiación de la tierra y acumulación de capital...

Tan pronto como la tierra se convierte en propiedad privada, el propietario exige una parte de todo cuanto producto obtiene o recolecta en ella el trabajador. Su renta es la primera deducción que se hace del producto del trabajo aplicado a la tierra.

Rara vez ocurre que la persona que cultiva la tierra disponga de lo necesario para mantenerse hasta la recolección. La subsistencia que se le adelanta procede generalmente del capital de un amo, el granjero que lo emplea, y que no tendría interés en ocuparlo sino participando en el producto del trabajador, salvo el caso de que su capital le fuera devuelto con un beneficio. Este beneficio viene a ser la segunda deducción que se hace del producto del trabajo empleado en la tierra.

El producto de cualquier otro trabajo está casi siempre sujeto a la misma deducción de un beneficio. En todas las artes y manufacturas, la mayor parte de operarios necesitan de un patrón que les adelante los materiales de su obra, los salarios y el sustento, hasta que la obra se termina. El patrón participa en el producto del trabajo de sus operarios, o en el valor que el trabajo incorpora a los materiales, y en esta participación consiste su beneficio⁵».

En cuanto se vayan a utilizar los bienes de capital previamente acumulados, aparece el interés de emplearlos para proporcionar ocupaciones a personas trabajadoras, y obtener así un beneficio con la venta de la producción efectuada. De ese modo, alguna proporción de la obra ha de recompensar a la labor empresarial, y por ello su valor se resuelve en *salarios* y en *beneficios*:

«Mas tan pronto como el capital se acumula en poder de personas determinadas, algunas de ellas procuran regularmente emplearlo en dar trabajo a gentes laboriosas, suministrándoles materiales y alimentos, para sacar un provecho de la venta de su producto o del valor que el trabajo incorpora a los materiales. Al cambiar un producto acabado, bien sea por dinero, bien por trabajo, o por otras mercaderías, además de lo que sea suficiente para pagar el valor de los materiales y los salarios de los obreros, es necesario que se dé algo por razón de las ganancias que corresponden al empresario, el cual compromete su capital en esa contingencia. En nuestro ejemplo el valor que el trabajador añade a los materiales se resuelve en dos partes: una de ellas paga el salario de los obreros, y la otras las ganancias del empresario, sobre el fondo entero de materiales y salarios que adelanta. El empresario no tendría interés alguno en emplearlos si no esperase alcanzar de la venta de sus productos algo más de lo suficiente para reponer su capital, ni tendría tampoco interés en emplear un capital considerable, y no otro más exiguo, si los beneficios no guardasen cierta proporción con la cuantía del capital⁶».

⁵ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 64.

⁶ SMITH, A.: Sobre los elementos componentes del precio de las mercancías, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. VI, p. 47-8.

El propietario del capital, según observa Smith, suele estar liberado de casi todo trabajo, pese a lo cual “aún espera que sus beneficios conserven una proporción regular con su inversión”; y por esa razón, considera que el beneficio del capital ha de integrarse en el precio de las mercancías, siendo una componente diferenciada de los salarios:

«En estas condiciones el producto íntegro del trabajo no siempre pertenece al trabajador; ha de compartirlo, en la mayor parte de los casos, con el propietario del capital que lo emplea. La cantidad de trabajo que se gasta comúnmente en adquirir o producir una mercancía no es la única circunstancia que regula la cantidad susceptible de adquirirse con ella, permutarse o cambiarse. Evidentemente, hay una cantidad adicional que corresponde a los beneficios del capital empleado en adelantar los salarios y suministrar los materiales de la empresa⁷».

Por otra parte, y justo a partir del instante en que se privatiza toda la tierra, la *renta* pasa a continuación a ser el tercer componente del precio de la mayoría de mercancías:

«Desde el momento en que las tierras de un país se convierten en propiedad privada de los terratenientes, éstos, como los demás hombres, desean cosechar donde nunca sembraron, y exigen una renta hasta por el producto natural del suelo... Esta porción, o lo que es lo mismo, el precio de ella, constituye la renta de la tierra, y se halla en el precio de la mayor parte de artículos como un tercer componente⁸».

Resumiendo lo anterior, el producto obtenido por el trabajo de la sociedad se reparte en tres fuentes originarias de rentas:

«El total de lo que anualmente se produce u obtiene por el trabajo de la sociedad, o lo que es lo mismo, su precio conjunto, se distribuye originariamente de este modo entre los varios miembros que la componen. Salarios, beneficio y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio. Cualquier otra clase de renta se deriva, en última instancia, de una de estas tres⁹».

Además, el valor real de esos tres componentes del precio (salario, beneficio y renta) viene a medirse por el trabajo:

«El valor real de todas las diferentes partes que componen el precio se mide... por la cantidad de trabajo que cada una de esas porciones dispone o adquiere. El trabajo no sólo mide el valor de aquella parte del precio que se resuelve en trabajo, sino también el de aquella otra que se traduce en renta y en beneficio¹⁰».

Ahora bien, y como nos advierte Smith, la renta entra en dicha composición de las mercancías de un modo diferente a como lo hacen los salarios y los beneficios:

«Que los salarios o beneficios sean altos o bajos determinan que los precios sean, a su vez, elevados o módicos, mientras que una renta alta o baja es consecuencia del precio. El precio de una mercancía particular es elevado o bajo porque es necesario pagar salarios o beneficios altos o cortos para hacerla llegar hasta el mercado. Pero el que ese precio sea bajo o alto, o más o menos el suficiente

⁷ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 49.

⁸ SMITH, A.: *Ibidem*.

⁹ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 51-2.

¹⁰ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 49.

para pagar aquellos salarios y beneficios, da origen a que la renta de la tierra sea mayor o menor, o que no haya absolutamente renta¹¹».

Análogamente, el precio del producto anual conjunto se dirime en forma de salarios, beneficios y rentas:

«El precio de toda mercancía particularmente considerada se resuelve, en última instancia, en algunas de estas tres partes [los salarios del trabajo, los beneficios del capital, y la renta de la tierra], en una o en otra, o en las tres conjuntamente, y la porción que sobra después de pagar la renta de la tierra y el precio de todo el trabajo empleado en conseguir las, manufacturarlas y ponerlas en el mercado, implica necesariamente un beneficio para alguien¹²».

— *El trabajo anual de cada nación es el fondo que la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida*

Tras considerar que dicho fondo viene integrado “o con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones”, Smith establece que la nación estará mejor o peor abastecida a partir de la proporción entre el producto y el número de consumidores del mismo:

«Como este producto o lo que con él se adquiere, guarda una proporción mayor o menor con el número de quienes lo consumen, la nación estará mejor o peor surtida de las cosas necesarias y convenientes apetecidas¹³».

A su vez, esta proporción viene regulada por dos condiciones: la productividad del trabajo, de una parte; y la relación existente entre los “trabajadores productivos e improductivos” [la actual *población activa*] y “aquellos que no realizan ninguna clase de trabajo” [o *población inactiva*], de otra:

«Ahora bien, esta proporción se regula en toda nación por dos circunstancias diferentes: la primera, por la aptitud, destreza y sensatez con que generalmente se ejercita el trabajo, y la segunda, por la proporción entre el número de los empleados en una labor útil y aquéllos que no lo están. Sea cual fuere el suelo, el clima o la extensión del territorio de una nación, la abundancia o la escasez de su abastecimiento anual depende, en cada situación particular, de aquellas dos circunstancias¹⁴».

Aunque la abundancia o escasez de esa provisión parece depender más de la primera condición que de la segunda¹⁵.

En relación a lo anterior, también cabe indicar que el número de “obreros útiles y productivos se halla siempre en proporción a la cantidad de capital empleada en darles ocupación y a la manera particular como éste se emplea”¹⁶. Y que esto depende, a su vez, de la relación existente “entre las manos productivas y las que no se consideran como tales” en cada país, que depende en buena medida “de la relación del producto anual... que se destina inmediatamente a reponer el capital, y la que se

¹¹ SMITH, A.: De la renta de la tierra, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. XI, p. 141-2.

¹² SMITH, A.: Sobre los elementos componentes del precio de las mercancías..., op. cit., p. 51.

¹³ SMITH, A.: Introducción y plan de la obra, en *LRN*, op. cit., p. 3.

¹⁴ SMITH, A.: *Ibidem*.

¹⁵ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 4.

¹⁶ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 5.

destina a asegurar un ingreso, llámese renta o beneficio. Más esta proporción es muy distinta en los países ricos y en los pobres¹⁷:

«Parece, pues, que la proporción entre capital y renta es la que regula en todas partes la relación que existe entre ociosidad e industria. Donde predomina el capital, prevalece la actividad económica; donde prevalece la renta, predomina la ociosidad. Cualquier aumento o disminución del capital promueve de una manera natural el aumento o la disminución de la magnitud de la industria, el número de manos productivas y, por consiguiente, el valor en cambio del producto anual de la tierra y del trabajo del país, que es en definitiva la riqueza real y el ingreso de sus habitantes¹⁸».

A fin de cuentas, el objetivo principal de la Economía Política para Smith era lograr “la baratura en el consumo” y “el fomento de la producción”¹⁹, dado que tanto la totalidad de los trabajadores como los que no realizan ningún tipo de trabajo “son mantenidos igualmente con el producto anual de la tierra y del trabajo del país”²⁰.

— *La teoría del valor trabajo*

Como se aprecia desde el inicio de esta exposición, Smith emplea en su discurso económico la *teoría del valor trabajo*, al considerar que “el trabajo es la medida universal y más exacta del valor, la única regla que nos permite comparar los valores de las diferentes mercancías en distintos tiempos y lugares”:

«Todo el mundo admite que no podemos estimar el valor real de las cosas, de un siglo a otro, por las cantidades de plata que se hallan dado por ellas, ni tampoco por las cantidades de grano que se den, de un año al siguiente. Pero por las cantidades de trabajo sí que podemos estimarlo de un año a otro, y de siglo a siglo, con la mayor exactitud posible²¹».

El enfoque de la teoría del valor trabajo supone contemplar al trabajo como la medida real del valor en cambio de todo tipo de mercancías:

«[El] valor de cualquier bien, para la persona que lo posee y que no piense usarlo o consumirlo, sino cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o de lo que pueda disponer por mediación suya. El trabajo, por consiguiente, es la medida real del valor en cambio de toda clase de bienes²²».

Esa misma idea se puede expresar con otras palabras: el trabajo es el patrón universal del valor de los bienes:

«[El] trabajo es la medida universal y más exacta del valor, la única regla que nos permite comparar los valores de las diferentes mercancías en distintos tiempos y lugares²³».

¹⁷ SMITH, A.: De la acumulación del capital, o del trabajo productivo e improductivo, en *LRN*, op. cit., Libro segundo, cap. III, p. 302.

¹⁸ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 305.

¹⁹ SMITH, A.: De los gastos de obras públicas e instituciones públicas, en *LRN*, op. cit., Libro quinto, cap. I, parte III, p. 662.

²⁰ SMITH, A.: De la acumulación del capital, o del trabajo productivo e improductivo, en *LRN*, op. cit., Libro segundo, cap. III, p. 300.

²¹ SMITH, A.: Del precio real y nominal de las mercancías, o de su precio en trabajo y de su precio en moneda, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. V, p. 37.

²² SMITH, A.: *Ibidem*, p. 31.

²³ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 37.

—*Del precio natural y del precio de mercado; del precio nominal y del precio real*

Al investigar los principios que vienen a regular el valor en cambio de las mercancías, Smith procura explicar “cuáles son las diferentes circunstancias que unas veces hacen subir y otras bajar algunas o todas las distintas partes componentes del precio, por encima o por debajo de su proporción natural o corriente; o cuáles son las causas que algunas veces impiden que el precio de mercado, o sea el precio real de los bienes, coincida exactamente con lo que pudiéramos denominar su precio natural”²⁴.

A tal fin, se expone en primer lugar la definición del *precio natural*. Siguiendo a Smith, en toda sociedad existe “una tasa promedia o corriente de salarios y de beneficios”, para cada uno de los diferentes empleos del trabajo y del capital:

«Dicha tasa se regula naturalmente, en parte, por las circunstancias generales de la sociedad, su riqueza o pobreza, su condición estacionaria, adelantada o decadente; y en parte, por la naturaleza peculiar de cada empleo²⁵».

Existe igualmente en toda sociedad, “una tasa promedia o corriente de renta”, que se regula tanto por las circunstancias generales de cada sociedad, como por la fertilidad natural o artificial del suelo.

A estos diversos niveles corrientes o promedios, Smith los denomina “tasas naturales de los salarios, del beneficio y de la renta”, en el tiempo y lugar en que prevalecen. Y luego establece que cuando el precio de una cosa es “ni más ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de acuerdo con sus precios corrientes, aquélla se vende por lo que se llama su precio natural”. En virtud de ello, el artículo se vende entonces “por lo que precisamente vale o por lo que realmente le cuesta a la persona que lo lleva al mercado”²⁶.

Y, en segundo lugar, el *precio de mercado* se define como “el precio efectivo a que corrientemente se venden las mercancías”, y puede coincidir con el precio natural, o bien ser superior o inferior a éste.

El precio de mercado de cada mercancía se regula “por la proporción entre la cantidad de ésta que realmente se lleva al mercado y la demanda de quienes están dispuestos a pagar el precio natural del artículo, o sea, el valor íntegro de la renta, el trabajo y el beneficio que es preciso cubrir para presentarlo en el mercado”²⁷:

«Cuando la cantidad de una mercancía que se lleva al mercado es insuficiente para cubrir la demanda efectiva, es imposible suministrar la cantidad requerida por todos cuantos se hallan dispuestos a pagar el precio íntegro de la renta, los salarios y el beneficio, que es preciso pagar para situar el artículo en el mercado. Algunos de ellos, con tal de no renunciar a la mercancía, estarán dispuestos a pagar más por ella. Por tal razón se suscitará entre ellos inmediatamente una competencia, y el precio de mercado subirá más o menos sobre el precio natural, según que la magnitud de la deficiencia, la riqueza o el afán de ostentación de los competidores, estimulen más o menos la fuerza de la competencia...

²⁴ SMITH, A.: Del origen y uso de la moneda, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. IV, p. 30.

²⁵ SMITH, A.: Del precio natural y del precio de mercado de los bienes, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. VII, p. 54.

²⁶ SMITH, A.: *Ibidem*.

²⁷ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 55.

Cuando la cantidad llevada al mercado excede a la demanda efectiva, no puede venderse entonces toda ella entre quienes estarían dispuestos a pagar el valor completo de la renta, salarios y beneficio que costó la mercancía hasta situarla en el mercado. Parte de ella tiene que venderse a los que están dispuestos a pagar menos, y este precio más bajo que ofrecen por ella, reducirá el de toda la mercancía. El precio de mercado bajará más o menos con respecto al natural, según que la abundancia o la escasez del género incremente más o menos la competencia entre los vendedores, o según que éstos se muestren más o menos propensos a desprenderse inmediatamente de la mercancía...

Cuando la cantidad llevada al mercado es justamente suficiente para cubrir la demanda efectiva, pero no más, el precio de mercado coincide exactamente, o se aproxima, en lo que cabe, al precio natural. Toda la cantidad se vende a ese precio, sin que se pueda obtener otro más alto²⁸».

Asimismo, al contemplarse la evolución de los precios a largo plazo, Smith advierte que, aunque un aumento de la *demanda efectiva* tiende a elevar los precios en un principio y suelen mantenerse durante cierto tiempo, a la larga siempre van a descender:

«Aunque el aumento de la demanda eleve en un principio y durante algún tiempo el precio de los bienes, jamás deja de sobrevenir la baja, a largo plazo. En efecto, el fenómeno del alza fomenta la producción y promueve la competencia de los productores: éstos, para vender los unos más barato que los otros, perfeccionan más la división del trabajo y descubren nuevos adelantos técnicos que, en otras circunstancias, no se hubiesen imaginado²⁹».

También es relevante distinguir entre el *precio nominal* y el *precio real*, por ejemplo, del trabajo. El precio pecuniario del trabajo se define como el precio nominal del trabajo; pero es preciso diferenciarlo de su precio real, que es el que debe adoptarse para establecer cuál es la verdadera situación económica relativa del trabajador:

«[Puede] decirse que el trabajo, como los otros bienes, tiene un precio real y otro nominal. El precio real diríamos que consiste en la cantidad de cosas necesarias y convenientes que mediante él se consiguen, y el nominal, la cantidad de dinero. El trabajador es rico o pobre, se halla bien o mal remunerado, en proporción al precio real del trabajo que ejecuta, pero no al nominal.

La distinción entre el precio real y el nominal del trabajo y de las mercancías no es materia de mera especulación, sino de mucha importancia y utilidad práctica. El mismo precio real representa siempre el mismo valor; pero el mismo precio nominal puede tener valores distintos, en atención a las variaciones en el valor del oro y de la plata³⁰».

— *El salario del trabajo y los determinantes de su valor*

En la exposición de Smith, el producto del trabajo “constituye la recompensa natural, o salario del trabajo”³¹.

El nivel de los salarios depende, en primer término, del *contrato concertado* entre trabajadores y patronos, en el que cada una de ambas partes defiende unos intereses contrapuestos:

²⁸ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 55-6.

²⁹ SMITH, A.: De los gastos de obras públicas e instituciones públicas, en *LRN*, op. cit., Libro quinto, cap. I, parte III, p. 662.

³⁰ SMITH, A.: Del precio real y nominal de las mercancías, o de su precio en trabajo y de su precio en moneda, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. V, p. 34.

³¹ SMITH, A.: De los salarios del trabajo, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. VIII, p. 63.

«[En] todas partes se entiende por salario del trabajo aquella recompensa que se otorga cuando el trabajador es una persona distinta del propietario del capital que emplea al obrero.

Los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier, del contrato concertado por lo común entre estas dos partes, y cuyos intereses difícilmente coinciden. El operario desea sacar lo más posible, y los patronos dar lo menos que puedan. Los obreros están siempre dispuestos a concertarse para elevar los salarios, y los patronos, para rebajarlos³²».

Por regla general, tanto los patronos como los comerciantes suelen quejarse de los salarios elevados; pero como subraya Smith, también suelen guardar silencio acerca de sus propios beneficios:

«Los comerciantes ingleses se quejan frecuentemente del alto precio de los salarios del trabajo en su país, suponiendo que ese elevado precio es la causa de que no puedan venderse sus manufacturas tan baratas como las venden otras naciones en países extranjeros; pero guardan silencio acerca de los elevados beneficios que arrojan sus capitales. Se quejan de las extraordinarias ganancias ajenas, pero rodean de silencio las propias. En muchos casos los elevados beneficios del capital británico pueden contribuir tanto a encarecer el precio de las mercancías, como el precio exorbitante de los salarios, y aun mucho más³³».

Aunque a la hora de fijar los salarios del trabajo, los patronos parten con ventaja en esta pugna que mantienen con los trabajadores, según su propio criterio:

«Sin embargo, no es difícil de prever cuál de las dos partes saldrá gananciosa en la disputa, en la mayor parte de los casos, y podrá forzar a la otra con contentarse con sus términos. Los patronos, siendo menos en número, se pueden poner de acuerdo más fácilmente, [y] pueden resistir mucho más tiempo. Un propietario, un colono, un fabricante o un comerciante, aun cuando no empleen un solo trabajador, pueden generalmente vivir un año o dos, disponiendo del capital previamente adquirido. La mayor parte de los trabajadores no podrán subsistir una semana, pocos resistirán un mes, y apenas habrá uno que soporte un año sin empleo. A largo plazo, tanto el trabajador como el patrono se necesitan mutuamente; pero con distinta urgencia³⁴».

Otro relevante aspecto a considerar son las respectivas *estrategias de convenio* que vayan a adoptarse, tanto por los patronos como por los trabajadores, para tratar de influir en la formación del salario conforme a sus propios intereses. Aunque parezca observarse por la sociedad una mayor constancia de los acuerdos alcanzados entre obreros que de los realizados entre patronos, Smith se muestra convencido de que éstos actúan de una forma concertada y siempre “con la mayor precaución y sigilo”, con el propósito de no elevar nunca los salarios por encima de su nivel actual:

«Rara vez se oye hablar, al decir de algunos, de acuerdos entre patronos, pero es frecuente, en cambio, oír hablar de los realizados entre obreros. Pero quienes se imaginan que las cosas discurren de esta suerte, y que los patronos raras veces se ponen de acuerdo, ignoran tanto la realidad como el asunto. Los patronos, siempre y en todo lugar, mantuvieron una especie de concierto tácito, pero constante y uniforme, para no elevar los salarios por encima de su nivel actual. La violación de esta especie de pacto se considera universalmente una acción extraordinariamente impopular, e implica un reproche, a quien así procede, por parte de sus colegas y vecinos. Es cierto que raras veces se habla de semejantes acuerdos; pero la razón es que no causan novedad las cosas que se tienen por ordinarias y sabidas. Algunas veces ocurre también que los patronos celebran acuerdos especiales

³² SMITH, A.: *Ibidem*, p. 65.

³³ SMITH, A.: Colonias, en *LRN*, op. cit., Libro cuarto, cap. VII, p. 534.

³⁴ SMITH, A.: De los salarios del trabajo, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. VIII, p. 65.

para hacer descender los salarios por debajo de aquel nivel, a que acabamos de hacer referencia. Estas combinaciones se hacen siempre con la mayor precaución y sigilo, hasta el momento mismo de su ejecución, y cuando los obreros se someten, por lo general sin resistencia, apenas lo comentan con nadie, por rudo que sea el golpe para ello. Sin embargo, dichas coaliciones chocan frecuentemente con una acción concertada y defensiva de los obreros, quienes también, a veces, y sin necesidad de provocación previa, se ponen de acuerdo para elevar el precio de su trabajo. Los pretextos de que regularmente se valen son el alto precio de los comestibles y las grandes ganancias que sacan los patronos de su trabajo³⁵».

En tales situaciones, la *lucha obrera* contra los patronos –que puede ser tanto de naturaleza defensiva como ofensiva–, suele adoptar la forma de alborotos tumultuosos e incluso, en ciertas ocasiones, llega a alcanzar la violencia al tenerse que “optar entre morir de hambre o atemorizar a los patronos”, para que éstos decidan acceder a sus peticiones lo antes posible. Pero los patronos también saben defenderse, y además contraatacan en esta pugna permanente por los salarios:

«Los patronos, en tales circunstancias, protestan en el mismo tono, y jamás dejan de reclamar la asistencia de las autoridades civiles y la aplicación inflexible de las rigurosas leyes que han sido promulgadas contra criados, trabajadores y jornaleros. Los obreros pocas veces sacan fruto alguno de la violencia de esas tumultuosas manifestaciones, las cuales –en parte, por intervención de la autoridad, en parte, por la gran pertinacia de los patronos, y en la mayoría de los casos por la necesidad en que se hallan los trabajadores de someterse, para no carecer de los medios de subsistencia–, fracasan generalmente, sin otro resultado que el castigo o la ruina de los dirigentes³⁶».

No obstante, y a pesar de su consolidada ventaja, Smith considera que los patronos no pueden obligar a los obreros a reducir los salarios por debajo de cierta tasa, correspondiente a la subsistencia del trabajador más cierta cantidad para el sustento de su propia familia:

«Pero aun cuando en las disputas con los trabajadores gocen generalmente de ventaja los patronos, hay, no obstante, un cierto nivel por bajo del cual parece imposible que baje, a lo largo del tiempo, el salario corriente de las ocupaciones de inferior categoría. El hombre ha de vivir de su trabajo y los salarios han de ser, por lo menos, lo suficientemente elevados para mantenerlo. En la mayor parte de las ocasiones es indispensable que gane algo más que el sustento, porque de otro modo sería imposible mantener una familia y la raza de esos trabajadores no pasaría de la primera generación...

A fin de cuentas, parece evidente que para sustentar una familia de trabajadores de la clase más baja, el trabajo del marido y de la mujer debe de sobrepasar en algo lo que es precisamente necesario para su propio sustento³⁷».

Por otra parte, también hay que anotar que existen otras circunstancias a veces favorables a los trabajadores, que les permiten elevar sus salarios por encima del nivel de la cuota más baja, desde una perspectiva humana.

En este sentido, y en primer término, hay que señalar como factor favorable al *incremento de los capitales* destinados al pago de salarios:

³⁵ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 65-66.

³⁶ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 66.

³⁷ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 66-7.

«Cuando en un país aumenta continuamente la demanda de aquellas personas que viven de su salario –trabajadores, jornaleros y sirvientes de todas clases–; cuando dicha demanda proporciona trabajo a un número de obreros superior a la cifra del año anterior, los trabajadores no necesitan ponerse de acuerdo para elevar sus salarios. La escasez de mano de obra origina una competencia entre los patronos, y éstos porfían entre sí para contratar a aquéllos, con lo que voluntariamente se rompe la natural coalición de los patronos para no subir los jornales.

La demanda de quienes viven de su salario no se puede aumentar sino en proporción al incremento de los capitales que se destinan al pago de dichas remuneraciones³⁸».

Este aumento de la inversión provoca cambios, tanto en la composición de los beneficios como en la evolución de los salarios. Las oportunidades rentables al capital serán cada vez menos numerosas, y la propia competencia entre los patronos en su demanda de nuevos trabajadores favorecerá finalmente la elevación de los salarios:

«A tenor que aumentan los capitales en un país, los beneficios resultantes de su empleo disminuyen necesariamente. Cada vez se hace más difícil encontrar un procedimiento para colocar en forma rentable el nuevo capital de la nación. Surge, por tal causa, la competencia entre los diferentes capitales, porque los dueños de éstos buscan aquella colocación que ya está ocupada por otros. Las más de las veces pretenden arrebatar a los demás el empleo, ofreciendo condiciones más ventajosas. No sólo es necesario vender algo más barato dentro del ramo, sino que, en ocasiones, para lograr la venta, se compra a veces más caro. La demanda de trabajo productivo aumenta diariamente con el incremento de los fondos que se destinan a su sostenimiento. A los obreros les es más fácil encontrar trabajo, pero los dueños de los capitales tropiezan con dificultades cada vez mayores para conseguir mano de obra. La competencia encarece los salarios del trabajo y disminuye los beneficios del capital. Por lo tanto, cuando disminuyen en esta forma las ganancias que pueden derivarse del uso del capital, forzosamente tiene que disminuir también el precio que se paga por su uso, o sea el interés del capital³⁹».

Y, en segundo término, el aumento de la *demanda de trabajo* y la subida de los salarios que ello genera, también es consecuencia directa del *incremento* de la riqueza nacional:

«La demanda de quienes viven de su salario no se puede aumentar sino en proporción al incremento de los capitales que se destinan al pago de dichas remuneraciones...

En consecuencia, la demanda de mano de obra asalariada aumenta necesariamente con el incremento del ingreso y del capital de las naciones, y no puede aumentar sino en ese caso. El aumento del ingreso y del capital es el incremento de la riqueza nacional. En consecuencia, la demanda de ese tipo de obreros aumenta de una manera que pudiéramos llamar natural con el incremento de la riqueza nacional, y no puede subir si no existe ese aumento⁴⁰».

Ahora bien, debe llamarse la atención en este punto, dado que esta elevación de los salarios es consecuencia del incremento de la riqueza nacional, pero no de su magnitud real. Esto significa que los salarios nunca podrían ser elevados en un *país estacionario* (esto es, sin perspectivas de crecimiento económico), por muy rico que este fuera:

³⁸ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 67.

³⁹ SMITH, A.: Del capital prestado con interés, en *LRN*, op. cit., Libro segundo, cap. IV, p. 319-320.

⁴⁰ SMITH, A.: De los salarios del trabajo, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. VIII, p. 67-8.

«Lo que motiva el alza de los salarios, no es la magnitud real de la riqueza de la nación, sino su continuo incremento. Por lo tanto, donde los salarios están más altos no es en los países más ricos, sino en los más laboriosos o en los que más rápidamente se enriquecen...

Por grande que sea la riqueza de un país, como ésta permanezca estacionaria, no es de esperar que en él sean muy altos los salarios del trabajo. Los capitales destinados al pago de éstos, y el ingreso y el capital de sus habitantes podrán ser de gran cuantía; pero si continúan por varias centurias a un nivel idéntico o aproximadamente igual, el número de trabajadores empleado cada año bastará fácilmente a cubrir el número que se solicite el año próximo y quizá con exceso. Apenas habrá escasez de mano de obra, y los patronos no se verán obligados a competir para conseguirla. Por el contrario, la mano de obra excederá, en este caso, naturalmente, las oportunidades de ocupación. Habrá una constante escasez de empleos y los trabajadores se verán obligados a competir entre sí, para conseguir trabajo. Si los salarios del trabajo, en un país de estas condiciones, llegaran a ser más que suficientes para mantener a los trabajadores y brindarles la oportunidad de criar una familia, su misma competencia y el interés de los amos los reduciría muy pronto al nivel más bajo compatible con la existencia humana⁴¹».

No obstante, también debe destacarse que la peor situación posible para los trabajadores sería la de vivir en un *país decadente* (que esté sumido en un permanente estado de decrecimiento), en donde los fondos destinados a mantener la mano de obra se reducen y contraen de una manera significativa, conduciendo a aquéllos al hambre, la miseria y la calamidad:

«Cada año iría siendo menos que la anterior la demanda de criados y trabajadores en toda clase de empleos. Muchos de los que aprendieron oficios de una categoría superior, al no encontrar ocupación en ellos, se darían por satisfechos si encontrasen trabajos de inferior naturaleza. La clase más baja, viéndose recargada no sólo con los operarios adscritos a ella, sino con los concurrentes de otras clases, registraría una competencia tan grande, por parte de quienes buscan empleo, que los salarios del trabajo se reducirían al nivel de la más miserables y escasa subsistencia del obrero. Muchos no encontrarían trabajo, ni aun a esos niveles tan precarios; correrían el riesgo de morir de hambre, tendrían que recurrir a la mendicidad o se hallarían expuestos a perpetrar las mayores atrocidades. La miseria, el hambre, la mortandad prevalecerían muy pronto en esta clase desdichada, y de ella el contagio pasaría a las superiores, hasta que el número de habitantes del país quedase reducido a los que fácilmente pueden sustentar el ingreso y el capital que todavía quedasen en él, y hubieran escapado de la calamidad o tiranía que destruyó el resto⁴²».

Los anteriores argumentos analizados en relación con el dispar ritmo de crecimiento de la riqueza de las naciones y la aparejada evolución de la demanda del trabajo y de los salarios, y que van a determinar en última instancia la situación final de bienestar o malestar de los obreros, se sintetizan por Smith del siguiente modo:

«La abundante recompensa del trabajo, así como es el efecto necesario, es también el síntoma natural de la riqueza nacional en aumento. El escaso sustento del pobre trabajador, en cambio, es el síntoma natural de que las cosas se hallan en una situación estacionaria, y su condición paupérrima, un índice del peor de los retrocesos⁴³».

Ya se ha señalado antes que la demanda de trabajo representa un factor determinante para la evolución de los salarios. Durante las épocas de abundancia o prosperidad, cuando se registra

⁴¹ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 68-70.

⁴² SMITH, A.: *Ibidem*, p. 71-2.

⁴³ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 72.

una mayor demanda de trabajo, los salarios tienden a elevarse; mientras que, durante las épocas de escasez, sucede precisamente lo contrario:

«Que la demanda de trabajo aumente en los años de súbita y extraordinaria plenitud y disminuya en aquellos otros de rápida y acusada escasez, es la causa de que el precio pecuniario del trabajo aumente a veces en el uno y disminuya en el otro.

En un año de plenitud extraordinaria e imprevista hay, en poder de muchos patronos, fondos suficientes para emplear a gentes industriosas en número superior al empleado el año anterior, pero la oferta disponible no alcanza a cubrir esa demanda extraordinaria. Por consiguiente, los patronos que necesitan más obreros se hacen la competencia entre sí, para procurárselos, y esta competencia eleva, a veces, el precio real y el nominal del trabajo.

Lo contrario acontece en los años de inopinada y extraordinaria escasez y carestía. Los fondos destinados a dar ocupación a la industria son más pequeños que lo fueron el año anterior. Quedan sin ocupación numerosas personas, y la competencia que se hacen unas y otras para conseguir empleo, hace descender, a veces, el precio real y el nominal del trabajo⁴⁴».

En otro orden de ideas, Smith considera que los salarios deberían reflejar asimismo las *compensaciones* o el valor del trabajo desempeñado, en función de su duración (número de horas o días trabajados) y esfuerzo, de las aptitudes de ingenio y destreza que se adquieren a menudo tras una amplia dedicación para operar en los distintos oficios, así como del grado de penosidad o fatiga de las tareas a realizar:

«Es natural que una cosa que generalmente es producto del trabajo de dos días o de dos horas valga el doble que la es consecuencia de un día o de una hora.

Si una clase de trabajo es más penosa que otra, será también natural que se haga una cierta asignación a ese superior esfuerzo, y el producto de una hora de trabajo, en un caso, se cambiará frecuentemente por el producto de dos horas en otro.

Del mismo modo, si una especie de trabajo requiere un grado extraordinario de destreza e ingenio, la estimación que los hombres hagan de esas aptitudes dará al producto un valor superior al que corresponde al trabajo en él empleado. Dichas aptitudes raramente se adquieren sino a fuerza de una larga dedicación, y el valor superior de sus productos representa, las más de las veces, sólo una compensación razonable por el tiempo y el trabajo que se necesitan para adquirirlos. Con el progreso de la sociedad las compensaciones de esta especie, que corresponden a una mayor pericia y esfuerzo, generalmente se reflejan en los salarios⁴⁵».

Por último, cabe reseñar que Smith vislumbra que los salarios de las clases inferiores de trabajadores se regulan en todas partes por dos circunstancias: “la demanda de trabajo y el precio ordinario o promedio de las provisiones”:

«La demanda de mano de obra, según sea progresiva, estacionaria o decadente, o requiera una población decadente, estacionaria o progresiva, regula la subsistencia del trabajador, y determina en qué grado ésta ha de ser liberal, moderada o escasa. El precio ordinario o promedio de las provisiones

⁴⁴ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 83.

⁴⁵ SMITH, A.: Sobre los elementos componentes del precio de las mercancías, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. VI, p. 47.

determina la cantidad de dinero que ha de pagarse al obrero para que pueda procurarse, un año con otro, este mantenimiento liberal, moderado o escaso⁴⁶».

— *Salarios y precios*

Ya se ha reseñado que el precio de una mercancía determinada puede ser elevado o bajo, en función de que resulte preciso pagar salarios o beneficios altos o reducidos para poder llevarla hasta el mercado.

Sin embargo, Smith sugirió la tesis de que un alza de los salarios que incremente el precio de las diversas mercancías, podría quedar compensada por medio de ganancias en la *productividad laboral*, al disminuirse por esa vía la cantidad de trabajo necesaria, de tal forma que las subidas salariales no tendrían que afectar a los precios de las mercancías:

«El alza de los salarios del trabajo aumenta necesariamente el precio de muchas cosas, al aumentar aquella parte del precio de éstas, representada por los salarios, y, debido a esta circunstancia, restringe su consumo en el interior y en el extranjero. Pero la misma causa que hace subir los salarios —el aumento de capital— tiende a incrementar sus facultades productivas, y hace que una cantidad más pequeña de trabajo produzca mayor cantidad de obra. El dueño del capital, que emplea un gran número de obreros, procura por su propia ventaja hacer una distribución y división de ocupaciones que le procure la mayor cantidad de obra posible. Por la misma razón, procura adquirir la mejor maquinaria que tanto él como los operarios consideran necesaria. Mas este fenómeno que se advierte entre los trabajadores de una manufactura se extiende, por la misma razón, a cuantos forman parte de una gran sociedad. Cuanto mayor es su número, tanto más ampliamente se distribuye, de una manera natural, entre las diferentes clases y categorías de empleos. A medida que sea mayor el número de cerebros ocupados en inventar la maquinaria más útil a cada cual para ejecutar la tarea, más perfecto será el resultado del invento. Hay, pues, muchos artículos que, debido a esos adelantos, se producen con menos trabajo que antes, de tal suerte que la subida del precio de éste se compensa con creces por la disminución en la cantidad de obreros necesarios⁴⁷».

— *Salarios y productividad*

La causa de la riqueza de las naciones es la mejora de la *productividad del trabajo*. Esto lo sabía muy bien Adam Smith, que comenzó en el capítulo primero de su obra magna por el estudio de la división del trabajo, proceso al que consideraba causante del avance en las capacidades productivas del trabajo. Y gracias a ello se lograba alcanzar una opulencia general, que iba a ir difundándose entre todas las clases sociales:

«El progreso más importante en las facultades productivas del trabajo, y gran parte de la aptitud, destreza y sensatez con que éste se aplica o dirige, por doquier, parecen ser consecuencia de la división del trabajo...

La gran multiplicación de producciones en todas las artes, originadas en la división del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo. Todo obrero dispone de una cantidad mayor de su propia obra, en exceso de sus necesidades, y como cualesquiera otro artesano, se halla en la misma situación, se encuentra en condiciones de cambiar una gran cantidad de sus propios bienes por una gran cantidad de los creados

⁴⁶ SMITH, A.: Sobre las fuentes de donde proceden los ingresos públicos y generales de la sociedad, en *LRN*, op. cit., Libro quinto, cap. II, p. 763.

⁴⁷ SMITH, A.: De los salarios del trabajo, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. VIII, p. 84.

por otros; o lo que es lo mismo, por el precio de una gran cantidad de los suyos. El uno provee al otro de lo que necesita, y recíprocamente, con lo cual se difunde una general abundancia en todos los rangos de la sociedad⁴⁸».

Por otro lado, ¿cómo se relaciona la productividad del trabajo con los salarios? Siguiendo a Smith, es la productividad del trabajo la que depende de los salarios que cobren los trabajadores. De modo que allí donde los salarios sean elevados, los trabajadores serán mucho más “productivos” que allá donde sean reducidos. Por consiguiente, si los salarios son altos, habría un poderoso incentivo tanto para mejorar la laboriosidad de los trabajadores, como los resultados de la actividad económica (y, como luego se verá, también para el aumento de la población):

«La recompensa liberal del trabajo fomenta la propagación de la clase baja y, con ella, la laboriosidad del pueblo. Los salarios del trabajo son un estimulante de la actividad productiva, la cual, como cualquier otra cualidad humana, mejora proporcionalmente al estímulo que recibe. Una manutención abundante aumenta la fortaleza corporal del trabajador, y la agradable confianza de mejorar su condición, así como la de acabar sus días en plenitud y desahogo, le animan a movilizar todos sus esfuerzos. En consecuencia, nos encontramos que allí donde los salarios del trabajo son crecidos, los obreros son más activos, diligentes y expeditivos que donde son bajos⁴⁹».

Este enfoque de la cuestión por Smith resultaría de muy difícil encaje en el esquema teórico del *pensamiento neoclásico* posterior porque, nada más que empezar, habría que redefinir a todas las funciones de producción –que vinculan al producto final con sus respectivos inputs–, lo que supondría tener que incorporar en todas ellas como variable independiente –además de al trabajo, al capital, a los recursos naturales y a la tecnología, que son los factores convencionalmente utilizados–, a los salarios.

Además, la *teoría de la productividad marginal* desarrollada por la Escuela Neoclásica –y aplicada, entre otros maestros, por John Richard Hicks o Ludwig von Mises–, establece que el importe de los salarios está sujeto al valor de la contribución del trabajador a la producción, y que ésta se mide por el valor de su productividad marginal.

Por productividad marginal del trabajo se entiende la aportación adicional a la producción de una mercancía que realiza el último trabajador contratado. Considerando la base teórica neoclásica, si la productividad marginal del trabajador es elevada, entonces el salario del trabajo será alto. Pero a medida que vaya decreciendo el valor de la productividad marginal del trabajo (cosa que sucede al aumentarse el número de trabajadores, o el de horas trabajadas), también lo hará el salario. De este modo, los economistas neoclásicos sostienen que los salarios dependen, en última instancia, del valor de la productividad marginal del trabajo. Esto es, ¡justamente el planteamiento inverso al expuesto por Adam Smith!

Por otra parte, también hay que considerar que el ritmo de *intensidad del trabajo* también repercute en su productividad. ¿Podría exigirse por parte de los patronos que sus obreros aumenten indefinidamente su esfuerzo, al ir incrementando la intensidad de su trabajo? En este escenario, Smith se muestra partidario de que los patronos traten de “moderar más que de animar la diligencia” de sus obreros, al entender que también existen ventajas derivadas de dicha moderación:

«Un excesivo trabajo espiritual y corporal, durante varios días consecutivos, va seguido naturalmente en la mayor parte de los hombres de un deseo de evidente descanso, anhelo casi irresistible, salvo cuando la fuerza o una necesidad urgente lo cohiben. La naturaleza humana reclama

⁴⁸ SMITH, A.: De la división del trabajo, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. I, p. 7 y 14.

⁴⁹ SMITH, A.: De los salarios del trabajo, en *LRN*, op. cit., p. 79.

que tal situación se alivie mediante el descanso unas veces, y otras, la diversión y las distracciones. La falta de esta condescendencia suele traer consecuencias peligrosísimas, y en ocasiones tan fatales, que tarde o temprano hace su aparición la enfermedad peculiar del oficio. Si los patronos diesen oídos a los dictados de la razón y de la humanidad, tratarían de moderar más que de animar la diligencia de muchos de sus obreros. Nos parece ser una cosa evidente en toda especie de labor que el hombre que trabaja con la debida moderación, a fin de hacerlo con constancia, no sólo conserva más tiempo su salud, sino que, en el curso del año, hace más labor que el que con exceso se dedica a ella⁵⁰.

— *Salarios y crecimiento demográfico*

La pobreza restringe la multiplicación de la especie humana en el argumentario de Smith...

«Todas las especies de animales se multiplican en proporción a los medios de subsistencia, y no hay especies que puedan hacerlo por encima de esa proporción. Pero en una sociedad civilizada sólo entre las gentes de los rangos inferiores del pueblo la escasez de alimentos puede poner límites a la multiplicación de la especie humana; y esto no puede ocurrir de otro modo que destruyendo una gran parte de los hijos, fruto de fecundos matrimonios⁵¹».

... Mientras que una generosa recompensa del trabajador la estimula. En efecto, la elevación de los salarios que caracteriza al *estado progresivo*, también es causa del aumento de la población, además de favorecer un estado “feliz y lisonjero” para el conjunto de la sociedad:

«Por consiguiente, la recompensa liberal del trabajo, que es el efecto de la riqueza progresiva, es también la causa del aumento de población. Quejarse de ello es tanto como lamentarse del efecto necesario y de la causa de la mayor prosperidad.

Es digno de notarse, también, que durante un período de progreso -o sea mientras la sociedad avanza hacia ulteriores incrementos de riqueza- más bien que en otro en que la sociedad alcanzó el máximo de los asequibles, es cuando la situación del obrero pobre -es decir, de la gran masa de población- se revela como más feliz y comfortable. Por el contrario, la situación de ese obrero es dura en el estado estacionario, y miserable en el decadente. El progresivo es, en realidad, un estado feliz y lisonjero para todas las clases de la sociedad; el estacionario, triste, y el decadente melancólico⁵²».

Si la demanda de trabajo avanza y logra los medios necesarios para la crianza de los hijos, ello incentivará la celebración de los matrimonios y la multiplicación de los hijos, que serán los futuros obreros. En el caso contrario, esto es, el de una contracción de la demanda de trabajo que afronte a una población en aumento, los salarios descenderían e impondrían un freno drástico al *crecimiento demográfico*:

«La recompensa liberal del trabajo, al facilitar a los trabajadores una mejor manera de atender a sus hijos, subdividiendo a la crianza de un mayor número, de ellos, tiende de una manera natural a extender y ampliar aquellos límites. Mas es de advertir también que produce esos efectos aproximadamente en proporción a la demanda de trabajadores. Si esta demanda continúa aumentando, la remuneración del trabajo estimulará necesariamente los matrimonios y la multiplicación de los obreros, de tal suerte que los capacite para suplir el continuo incremento de la demanda con una población gradualmente en aumento. Si en un determinado momento aquella remuneración fuese inferior a la necesaria para ese propósito, la deficiencia de mano de obra muy pronto la haría subir; y

⁵⁰ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 80.

⁵¹ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 77-8.

⁵² SMITH, A.: *Ibidem*, p. 79.

si, en determinadas circunstancias, fuera superabundante la excesiva multiplicación haría que bajase rápidamente al nivel necesario. El mercado se hallaría unas veces tan escaso de mano de obra, y otras, tan saturado, que muy pronto su precio se amoldaría a aquel preciso nivel que las circunstancias de la sociedad imponen. Así es como la demanda de hombres, al igual de lo que ocurre con las demás mercancías, regula de una manera necesaria la producción de la especie, acelerándola cuando va lenta y frenándola cuando se aviva demasiado⁵³».

— *Salarios y bienestar social*

Se concluye este repaso a las contribuciones de Adam Smith, en relación al asunto de los salarios del trabajo y a su problemática, subrayando sus ideas de que los altos rendimientos del trabajo son ventajosos para la sociedad, que “ninguna sociedad puede ser floreciente y feliz si la mayor parte de sus miembros son pobres y miserables”, y que resulta equitativo que quienes contribuyen a la producción con su esfuerzo y trabajo, participen también en el producto social que ellos mismos han colaborado a generar, de tal forma que les permita atender la satisfacción de sus necesidades materiales:

«La lamentación general en el sentido de que el lujo se introduce hasta en las clases ínfimas del pueblo y de que actualmente un pobre trabajador no se contenta con el mismo alimento, vestido y habitación con que se contentaba en otra época, puede llevarnos al convencimiento de que no sólo ha aumentado el precio del trabajo expresado en dinero, sino la recompensa real.

Esta mejora en las condiciones de las clases inferiores del pueblo, ¿debe considerarse ventajosa o perjudicial para la sociedad? La respuesta a primera vista parece muy sencilla. Los criados, los trabajadores y los operarios de todas las categorías constituyen la mayoría en toda sociedad política de importancia. En consecuencia, no puede ser tan perjudicial para el todo social lo que aprovecha a la mayor parte de sus componentes. Ninguna sociedad puede ser floreciente y feliz si la mayor parte de sus miembros son pobres y miserables. Es, por añadidura, equitativo que quienes alimentan, visten y albergan al pueblo entero participen de tal modo en el producto de su propia labor que ellos también se encuentren razonablemente alimentados, vestidos y alojados⁵⁴».

3. ACERCA DEL TRABAJO Y DEL VALOR DE LA FUERZA DEL TRABAJO EN EL PENSAMIENTO DE KARL MARX

El análisis de la formación de los salarios y su problemática se contempla aquí a partir de las reflexiones de Karl Marx, siguiendo la exposición de su panfleto *Salario, precio y ganancia*⁵⁵, escrito en respuesta a las intervenciones de John Weston ante el Consejo General de la Primera Internacional de mayo de 1865, quien sostuvo que «una elevación general en el nivel de salarios no les traería provecho a los obreros y que, por tanto, las *tradeuniones* [sindicatos] tenían un efecto “perjudicial”⁵⁶».

⁵³ SMITH, A.: *Ibidem*, p. 78.

⁵⁴ SMITH, A.: De los salarios del trabajo, en *LRN*, op. cit., Libro primero, cap. VIII, p. 76-7.

⁵⁵ MARX, K.: *Salario, precio y ganancia* (en adelante, *SPG*), escrito en inglés de finales de mayo al 27 de junio de 1865. Publicado por vez primera en Londres, en forma de folleto como *Wages, Price, and Profit*, en 1898. El texto corresponde a la edición de 1976 de Ediciones en Lenguas Extranjeras, Beijing, República Popular China, la cual es una versión revisada de la traducción al castellano de *Wages, Price, and Profit* por Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, 1954. Enlace web: <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1860s/65-salar.htm>.

⁵⁶ MARX, K.: *SPG*, op. cit., Nota 1.

— *La acumulación (o expropiación) originaria separó al trabajador de los medios de trabajo*

La llamada *acumulación originaria* –según Marx– no es sino “una serie de procesos históricos que acabaron destruyendo la unidad originaria que existía entre el hombre trabajador y sus medios de trabajo”, y que propiciaron a su vez la aparición de dos clases antagónicas: los *capitalistas*, que compran en el mercado para enriquecerse, y los *trabajadores*, que venden su fuerza de trabajo para ganarse el sustento:

«¿De dónde proviene ese fenómeno extraño de que en el mercado nos encontramos con un grupo de compradores que poseen tierras, maquinaria, materias primas y medios de vida, cosas todas que, fuera de la tierra virgen, son otros tantos productos del trabajo, y de otro lado, un grupo de vendedores que no tienen nada que vender más que su fuerza de trabajo, sus brazos laboriosos y sus cerebros? ¿Cómo se explica que uno de los grupos compre constantemente para obtener una ganancia y enriquecerse, mientras que el otro grupo vende constantemente para ganar el sustento de su vida? La investigación de este problema sería la investigación de aquello que los economistas denominan “acumulación previa u originaria”, pero que debería llamarse, expropiación originaria⁵⁷».

Pero, una vez consumada dicha separación, Marx alcanza a pronosticar a futuro que este estado de cosas “se mantendrá y se reproducirá sobre una escala cada vez más alta, hasta que una nueva y radical revolución del modo de producción lo eche por tierra y restaure la primitiva unidad bajo una forma histórica nueva”⁵⁸.

— ¿Se regulan los salarios por las leyes de la oferta y la demanda?

Aunque el pensamiento económico convencional señala a la oferta y la demanda de trabajo como ley reguladora de los salarios, Marx sugiere que el ciudadano Weston no podría decirle “por qué se paga una determinada suma de dinero por una determinada cantidad de trabajo”:

«Si me contestase que esto lo regula la ley de la oferta y la demanda, le pediría ante todo que me dijese por qué ley se regulan, a su vez, la demanda y la oferta. Y esta contestación le pondría inmediatamente fuera de combate. Las relaciones entre la oferta y la demanda de trabajo se hallan sujetas a constantes fluctuaciones, y con ellas fluctúan los precios del trabajo en el mercado. Si la demanda excede de la oferta, suben los salarios; si la oferta rebasa a la demanda, los salarios bajan, aunque en tales circunstancias pueda ser necesario comprobar el verdadero estado de la demanda y la oferta, v. gr., por medio de una huelga o por otro procedimiento cualquiera. Pero si tomáis la oferta y la demanda como ley reguladora de los salarios, sería tan pueril como inútil clamar contra las subidas de salarios, puesto que, con arreglo a la ley suprema que invocáis, las subidas periódicas de los salarios son tan necesarias y tan legítimas como sus bajas periódicas. Y si no consideráis la oferta y la demanda como ley reguladora de los salarios, entonces repito mi pregunta anterior: ¿por qué se da una determinada suma de dinero por una determinada cantidad de trabajo?⁵⁹».

Parece sensato reconocer que todos los trabajadores se sientan convencidos de que lo venden cotidianamente en el mercado es su propio trabajo, de tal forma que el trabajo tiene un precio; y dado que el precio de toda mercancía no es más que la expresión monetaria de su valor, tendría que existir algo que fuera el “valor del trabajo”. Pero en la realidad “no existe tal cosa como valor del trabajo, en el sentido corriente de la palabra”, como nos aclara Marx:

⁵⁷ MARX, K.: *SPG*, op. cit., VII. La fuerza de trabajo.

⁵⁸ MARX, K.: *Ibidem*.

⁵⁹ MARX, K.: *SPG*, op. cit., IV. [Oferta y Demanda].

«Lo que el obrero vende no es directamente su trabajo, sino su fuerza de trabajo, cediendo temporalmente al capitalista el derecho a disponer de ella. Tan es así, que no sé si las leyes inglesas, pero sí, desde luego, algunas leyes continentales, fijan el máximo de tiempo por el que una persona puede vender su fuerza de trabajo. Si se le permitiese venderla sin limitación de tiempo, tendríamos inmediatamente restablecida la esclavitud. Semejante venta, si comprendiese, por ejemplo, toda la vida del obrero, le convertiría inmediatamente en esclavo perpetuo de su patrono⁶⁰».

— ¿Cómo puede determinarse el valor de la fuerza de trabajo?

En este aspecto, Marx asume inicialmente la perspectiva de Tomás Hobbes (“uno de los más viejos economistas y de los filósofos más originales de Inglaterra”) en su obra *Leviathan*, en donde afirma: “Lo que un hombre vale o en lo que se estima es, como en las demás cosas, su precio, es decir, lo que se daría por el uso de su fuerza”⁶¹.

Sobre esta base, Marx considera que el *valor de la fuerza de trabajo* se determina por la cantidad de trabajo necesaria para su producción, al igual que acontece con el valor de toda otra mercancía:

«La fuerza de trabajo de un hombre existe, pura y exclusivamente, en su individualidad viva. Para poder desarrollarse y sostenerse, un hombre tiene que consumir una determinada cantidad de artículos de primera necesidad. Pero el hombre, al igual que la máquina, se desgasta y tiene que ser reemplazado por otro. Además de la cantidad de artículos de primera necesidad requeridos para su propio sustento, el hombre necesita otra cantidad para criar determinado número de hijos, llamados a reemplazarle a él en el mercado de trabajo y a perpetuar la raza obrera. Además, es preciso dedicar otra suma de valores al desarrollo de su fuerza de trabajo y a la adquisición de una cierta destreza. Para nuestro objeto, basta con que nos fijemos en un trabajo medio, cuyos gastos de educación y perfeccionamiento son magnitudes insignificantes... Según lo que dejamos expuesto, el valor de la fuerza de trabajo se determina por el valor de los artículos de primera necesidad exigidos para producir, desarrollar, mantener y perpetuar la fuerza de trabajo⁶²».

De este modo cabe afirmar, con Marx, que el valor de la fuerza de trabajo está determinado por el valor de los artículos de primera necesidad, o por la cantidad de trabajo necesaria para su producción:

«Por consiguiente, si en un determinado país el valor de los artículos de primera necesidad que por término medio consume diariamente un obrero representa seis horas de trabajo, expresadas en tres chelines, este obrero tendrá que trabajar diariamente seis horas para producir el equivalente de su sustento diario. Si su jornada de trabajo es de doce horas, el capitalista le pagará el valor de su trabajo abonándole tres chelines. La mitad de la jornada de trabajo será trabajo no retribuido, y por tanto, la cuota de ganancia arrojará el 100 por 100⁶³».

Pero también hay que considerar que las variaciones que puedan registrarse en la productividad del trabajo van a provocar las correspondientes alteraciones, tanto en el valor de la fuerza de trabajo, como en la *cuota de ganancia*. En el caso de registrarse un descenso en la productividad laboral, y si

⁶⁰ MARX, K.: *SPG*, op. cit., VII. La fuerza de trabajo.

⁶¹ HOBBS, T. (1651): *Leviathan: or, the Matter, Form, and Power of a Commonwealth, Ecclesiastical and Civil*, The English Works, Londres, 1839, Vol. III, pág. 76 (Citado por Marx).

⁶² MARX, K.: *SPG*, op. cit., VII. La fuerza de trabajo.

⁶³ MARX, K.: *SPG*, op. cit., XIII. Casos principales de lucha por la subida de salarios o contra su reducción.

el salario no sube, entonces la situación del obrero tenderá a empeorar, al caer el precio del trabajo por debajo de su valor:

«Supongamos ahora que a consecuencia de una disminución de la productividad del trabajo, hace falta más trabajo para producir, digamos, la misma cantidad de productos agrícolas que antes, con lo cual el precio de la cantidad media de artículos de primera necesidad requeridos diariamente subirá de tres chelines a cuatro. En este caso, el valor del trabajo aumentaría en una tercera parte, o sea, en el $33 \frac{1}{3}$ por 100. Para producir el equivalente del sustento diario del obrero, dentro del nivel de vida anterior, serían necesarias ocho horas de la jornada de trabajo. Por tanto, el plustrabajo bajaría de seis horas a cuatro, y la cuota de ganancia se reduciría del 100 al 50 por 100. El obrero que, en estas condiciones, pidiese un aumento de salario, se limitaría a exigir que se le abonase el valor incrementado de su trabajo, como cualquier otro vendedor de una mercancía, que cuando aumenta el coste de producción de ésta, procura que se le pague el incremento del valor. Y si los salarios no suben, o no suben en la proporción suficiente para compensar la subida en el valor de los artículos de primera necesidad, el precio del trabajo descenderá por debajo del valor del trabajo, y el nivel de vida del obrero empeorará⁶⁴».

Y en un sentido contrario al caso anterior, igualmente podría registrarse un cambio al alza en la productividad laboral. En esta situación, bajaría la posición social relativa del obrero, en comparación con la del capitalista:

«Al elevarse la productividad del trabajo, puede ocurrir que la misma cantidad de artículos de primera necesidad consumidos por término medio en un día baje de tres a dos chelines, o que, en vez de seis horas de la jornada de trabajo, basten cuatro para reproducir el equivalente del valor de los artículos de primera necesidad consumidos en un día. Esto permitirá al obrero comprar por dos chelines exactamente los mismos artículos de primera necesidad que antes le costaban tres. En realidad, disminuiría el valor del trabajo; pero este valor mermado dispondría de la misma cantidad de mercancías que antes. Así, la ganancia subiría de tres a cuatro chelines y la cuota de ganancia del 100 al 200 por 100. Y, aunque el nivel de vida absoluto del obrero seguiría siendo el mismo, su salario relativo, y por tanto su posición social relativa, comparada con la del capitalista, habrían bajado. Oponiéndose a esta rebaja de su salario relativo, el obrero no haría más que luchar por obtener una parte en las fuerzas productivas incrementadas de su propio trabajo y mantener su antigua posición relativa en la escala social⁶⁵».

Más adelante, Marx nos clarifica que él mismo comprende que el “valor o precio del trabajo” constituye la expresión popular del “valor de la fuerza de trabajo”:

«Ahora tenemos que volver a la expresión de “valor o precio del trabajo”.

Hemos visto que, en realidad, este valor no es más que el de la fuerza de trabajo medido por los valores de las mercancías necesarias para su manutención. Pero, como el obrero sólo cobra su salario después de realizar su trabajo y como, además, sabe que lo que entrega realmente al capitalista es su trabajo, necesariamente se imagina que el valor o precio de su fuerza de trabajo es el precio o valor de su trabajo mismo. Si el precio de su fuerza de trabajo son tres chelines, en los que se materializan seis horas de trabajo, y si trabaja doce horas, forzosamente considera esos tres chelines como el valor o precio de doce horas de trabajo, aunque estas doce horas de trabajo representan un valor de seis chelines⁶⁶».

⁶⁴ MARX, K.: *Ibidem*.

⁶⁵ MARX, K.: *Ibidem*.

⁶⁶ MARX, K.: *SPG*, op. cit., IX. El valor del trabajo.

Y, sobre esta base, se pueden establecer dos conclusiones principales:

«Primera. El valor o precio de la fuerza de trabajo reviste la apariencia del precio o valor del trabajo mismo, aunque en rigor las expresiones de valor y precio del trabajo carecen de sentido.

Segunda. Aunque sólo se paga una parte del trabajo diario del obrero, mientras que la otra parte queda sin retribuir, y aunque este trabajo no retribuido o plustrabajo es precisamente el fondo del que sale la plusvalía o ganancia, parece como si todo el trabajo fuese trabajo retribuido.

Esta apariencia engañosa distingue al trabajo asalariado de las otras formas históricas del trabajo. Dentro del sistema de trabajo asalariado, hasta el trabajo no retribuido parece trabajo pagado...

Siempre que emplee las palabras “valor del trabajo”, las emplearé como término popular para indicar el “valor de la fuerza de trabajo”⁶⁷».

El precio del trabajo, pese a las fluctuaciones del mercado, termina por adaptarse a su valor con el paso del tiempo y, por término medio, se reduce al valor de la fuerza de trabajo del obrero:

«[El] precio del trabajo en el mercado, al igual que el de las demás mercancías, tiene que adaptarse, con el transcurso del tiempo, a su valor; que, por tanto, pese a todas sus alzas y bajas y a todo lo que el obrero puede hacer, éste acabará obteniendo solamente, por término medio, el valor de su trabajo que se reduce al valor de su fuerza de trabajo; la cual, a su vez, se halla determinada por el valor de los medios de sustento necesarios para su manutención y reproducción, valor que está regulado en último término por la cantidad de trabajo necesaria para producirlos⁶⁸».

Debe también resaltarse que el valor de la fuerza de trabajo –o el valor del trabajo– se distingue de los valores del resto de mercancías por unos rasgos peculiares, por los dos elementos que lo forman: el *elemento físico*, por una parte; y el *elemento histórico*, vinculado a las costumbres sociales de cada país, por otra. El primero de ellos determina, a su vez, los límites mínimo y máximo del valor de la fuerza de trabajo:

«El valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social. Su límite mínimo está determinado por el elemento físico; es decir, que para poder mantenerse y reproducirse, para poder perpetuar su existencia física, la clase obrera tiene que obtener los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse. El valor de estos medios de sustento indispensables constituye, pues, el límite mínimo del valor del trabajo. Por otra parte, la extensión de la jornada de trabajo tiene también sus límites extremos, aunque sean muy elásticos. Su límite máximo lo traza la fuerza física del obrero. Si el agotamiento diario de sus energías vitales rebasa un cierto grado, no podrá desplegarlas de nuevo día tras día. Pero, como dije, este límite es muy elástico. Una sucesión rápida de generaciones raquíticas y de vida corta abastecería el mercado de trabajo exactamente lo mismo que una serie de generaciones vigorosas y de vida larga⁶⁹».

En cuanto al elemento histórico que también conforma al valor del trabajo, este se refiere al *nivel de vida tradicional* de cada sociedad:

⁶⁷ MARX, K.: *Ibidem*.

⁶⁸ MARX, K.: *SPG*, op. cit., XIV. La lucha entre el capital y el trabajo, y sus resultados.

⁶⁹ MARX, K.: *Ibidem*.

«No se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres. El nivel de vida inglés podría descender hasta el grado del irlandés, y el nivel de vida de un campesino alemán hasta el de un campesino livonio. La importancia del papel que a este respecto desempeñan la tradición histórica y la costumbre social, puede verse en el libro de Mr. Thornton sobre la Superpoblación⁷⁰, donde se demuestra que en distintas regiones agrícolas de Inglaterra los jornales medios siguen todavía hoy siendo distintos, según las condiciones más o menos favorables en que esas regiones se redimieron de la servidumbre⁷¹».

Debe advertirse que esta componente histórica que contiene el valor de la fuerza del trabajo no es fija, sino variable: podría aumentarse, recortarse, y hasta llegar a extinguirse, tal y como aconteció durante la guerra antijacobina⁷²:

«Este elemento histórico o social que entra en el valor del trabajo puede dilatarse o contraerse, e incluso extinguirse del todo, de tal modo que sólo quede en pie el límite físico. Durante la guerra antijacobina, ... los honorables hacendados ingleses... redujeron los jornales de los obreros del campo hasta por debajo de aquel mínimo estrictamente físico, completando la diferencia indispensable para asegurar la perpetuación física de la raza, mediante las Leyes de Pobres⁷³. Era un método glorioso para convertir al obrero asalariado en esclavo⁷⁴».

— *Si el obrero vende su fuerza de trabajo por su valor, pero trabajando sólo las horas suficientes para mantenerse como obrero, el capitalista no obtendría plusvalía*

Bajo estas circunstancias, Marx nos advierte que tropezaremos con la verdadera dificultad:

«Supongamos ahora que el promedio de los artículos de primera necesidad imprescindibles diariamente al obrero requiera, para su producción, seis horas de trabajo medio. Supongamos, además, que estas seis horas de trabajo medio se materialicen en una cantidad de oro equivalente a tres chelines. En estas condiciones, los tres chelines serían el precio o la expresión en dinero del valor diario de la fuerza de trabajo de este hombre. Si trabajase seis horas, produciría diariamente un valor que bastaría para comprar la cantidad media de sus artículos diarios de primera necesidad o para mantenerse como obrero.

Pero nuestro hombre es un obrero asalariado. Por tanto, tiene que vender su fuerza de trabajo a un capitalista. Si la vende por tres chelines diarios o por dieciocho chelines semanales, la vende por su valor. Supongamos que se trata de un hilador. Si trabaja seis horas al día, incorporará al algodón diariamente un valor de tres chelines. Este valor diariamente incorporado por él representaría un equivalente exacto del salario o precio de su fuerza de trabajo que se le abona diariamente. Pero en este caso no afluiría al capitalista ninguna plusvalía o plusproducto⁷⁵».

⁷⁰ THORNTON, W.T. (1845): *Over-population and Its Remedy*, Londres, 1846 [Nota 18 de la obra reseñada de Marx].

⁷¹ MARX, K.: *SPG*, op. cit., XIV. La lucha entre el capital y el trabajo, y sus resultados.

⁷² Se refiere a las guerras libradas por Inglaterra contra Francia desde 1793 a 1815, en el período de la Revolución burguesa. Durante este período, el gobierno británico estableció un régimen de terror contra el pueblo trabajador: se reprimieron varias insurrecciones populares y se promulgaron leyes prohibiendo las asociaciones obreras [Nota 13 de la obra reseñada de Marx].

⁷³ En aplicación de las *Leyes de Pobres*, establecidas inicialmente en la Inglaterra del siglo XVI, cada parroquia recaudaba una cantidad para la beneficencia que luego asignaba a sus vecinos, al objeto de amparar a aquellos que no podían mantenerse por sí mismos, o a su familia.

⁷⁴ MARX, K.: *SPG*, op. cit., XIV. La lucha entre el capital y el trabajo, y sus resultados.

⁷⁵ MARX, K.: *SPG*, op. cit., VIII. La producción de la plusvalía.

El valor de la fuerza de trabajo se determina por la cantidad de trabajo necesario para su conservación o reproducción, como ya se ha establecido. Pero el uso de esta fuerza de trabajo no encuentra más límite que la energía activa y la fuerza física del obrero, un hecho que Marx subraya como un punto decisivo:

«El valor diario o semanal de la fuerza de trabajo y el ejercicio diario o semanal de esta misma fuerza de trabajo son dos cosas completamente distintas... La cantidad de trabajo que sirve de límite al valor de la fuerza de trabajo del obrero no limita, ni mucho menos, la cantidad de trabajo que su fuerza de trabajo puede ejecutar. Tomemos el ejemplo de nuestro hilador. Veámos que, para reponer diariamente su fuerza de trabajo, este hilador necesitaba reproducir diariamente un valor de tres chelines, lo que hacía con su trabajo diario de seis horas. Pero esto no le quita la capacidad de trabajar diez o doce horas, y aún más, diariamente. Y el capitalista, al pagar el valor diario o semanal de la fuerza de trabajo del hilador, adquiere el derecho a usarla durante todo el día o toda la semana. Le hará trabajar, por tanto, supongamos, doce horas diarias. Es decir, que sobre y por encima de las seis horas necesarias para reponer su salario, o el valor de su fuerza de trabajo, tendrá que trabajar otras seis horas, que llamaré horas de plustrabajo, y este plustrabajo se traducirá en una plusvalía y en un plusproducto. Si, por ejemplo, nuestro hilador, con su trabajo diario de seis horas, añadía al algodón un valor de tres chelines, valor que constituye un equivalente exacto de su salario, en doce horas incorporará al algodón un valor de seis chelines y producirá el correspondiente superávit de hilo. Y, como ha vendido su fuerza de trabajo al capitalista, todo el valor, o sea, todo el producto creado por él pertenece al capitalista, que es el dueño pro tempore de su fuerza de trabajo. Por tanto, adelantando tres chelines, el capitalista realizará el valor de seis, pues mediante el adelanto de un valor en el que hay cristalizadas seis horas de trabajo, recibirá a cambio un valor en el que hay cristalizadas doce horas de trabajo. Al repetir diariamente esta operación, el capitalista adelantará diariamente tres chelines y se embolsará cada día seis, la mitad de los cuales volverá a invertir en pagar nuevos salarios, mientras que la otra mitad forma la plusvalía, por la que el capitalista no abona ningún equivalente⁷⁶».

Este tipo de intercambio entre el capital y el trabajo es, como establece Marx, “el que sirve de base a la producción capitalista o al sistema del asalariado, y tiene incesantemente que conducir a la reproducción del obrero como obrero y del capitalista como capitalista”. Y ello implica también, desde otra perspectiva, que el capitalista ya tiene garantizada una ganancia cuando venda una mercancía por su verdadero valor (sin necesidad, por consiguiente, de tener que venderla por encima de su valor):

«El valor de una mercancía se determina por la cantidad total de trabajo que encierra. Pero una parte de esta cantidad de trabajo se materializa en un valor por el que se abonó un equivalente en forma de salarios; otra parte se materializa en un valor por el que no se pagó ningún equivalente. Una parte del trabajo encerrado en la mercancía es trabajo retribuido; otra parte, trabajo no retribuido. Por tanto, cuando el capitalista vende la mercancía por su valor, es decir, como cristalización de la cantidad total de trabajo invertido en ella, tiene necesariamente que venderla con ganancia. Vende no sólo lo que le ha costado un equivalente, sino también lo que no le ha costado nada, aunque haya costado el trabajo de su obrero. Lo que la mercancía le cuesta al capitalista y lo que en realidad cuesta, son cosas distintas. Repito, pues, que las ganancias normales y medias se obtienen vendiendo mercancías no por encima de su verdadero valor sino a su verdadero valor⁷⁷».

Una vez constatada la existencia de *plusvalía*, entonces, ¿cómo se calcula la cuota de plusvalía?

«La cuota de plusvalía dependerá, si las demás circunstancias permanecen invariables, de la proporción existente entre la parte de la jornada de trabajo necesaria para reproducir el valor de la

⁷⁶ MARX, K.: *Ibidem*.

⁷⁷ MARX, K.: *SPG*, op. cit., X. Se obtiene ganancia vendiendo una mercancía por su valor.

fuerza de trabajo y el plust tiempo o plustrabajo destinado al capitalista. Dependerá, por tanto, de la proporción en que la jornada de trabajo se prolongue más allá del tiempo durante el cual el obrero, con su trabajo, se limita a reproducir el valor de su fuerza de trabajo o a reponer su salario⁷⁸».

— *Acerca de los límites inferior y superior de la cuota de ganancia*

La lógica económica capitalista se caracteriza porque mientras que el capitalista pretende reducir constantemente los salarios a su mínimo físico y prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, el obrero presiona constantemente en el sentido opuesto. Esto nos plantea el asunto de cuáles son los límites de la *cuota de ganancia* máxima, considerando al *salario mínimo* y a las fuerzas físicas del obrero, dada la jornada de trabajo:

«Por lo que se refiere a la ganancia, no existe ninguna ley que le trace un mínimo. No puede decirse cuál es el límite extremo de su baja. ¿Y por qué no podemos fijar este límite? Porque si podemos fijar el salario mínimo, no podemos, en cambio, fijar el salario máximo. Lo único que podemos decir es que, dados los límites de la jornada de trabajo, el máximo de ganancia corresponde al mínimo físico del salario, y que, partiendo de salarios dados, el máximo de ganancia corresponde a la prolongación de la jornada de trabajo, en la medida en que sea compatible con las fuerzas físicas del obrero. Por tanto, el máximo de ganancia se halla limitado por el mínimo físico del salario y por el máximo físico de la jornada de trabajo. Es evidente que, entre los dos límites de esta cuota de ganancia máxima, cabe una escala inmensa de variantes. La determinación de su grado efectivo se dirige exclusivamente por la lucha incesante entre el capital y el trabajo⁷⁹».

El problema se reduce, según el anterior planteamiento marxista, al problema de las respectivas fuerzas de ambos contendientes.

— *La igualdad de salarios jamás se realizará sobre la base del sistema del salariado*

¿Resultaría factible una *retribución equitativa* del trabajo? Para Marx, la aspiración inalcanzable de una igualdad de salarios entre los diferentes oficios sobre la base del sistema del salariado, constituye un error absurdo:

«Debo hacer constar que, del mismo modo que el coste de producción de fuerzas de trabajo de distinta calidad es distinto, tienen que serlo también los valores de la fuerza de trabajo aplicada en los distintos oficios. Por tanto, el clamor por la igualdad de salarios descansa en un error, es un deseo absurdo, que jamás llegará a realizarse. Es un brote de ese falso y superficial radicalismo que admite las premisas y pretende rehuir las conclusiones. Sobre la base del sistema del salario, el valor de la fuerza de trabajo se fija lo mismo que el de otra mercancía cualquiera; y como distintas clases de fuerza de trabajo tienen distintos valores o exigen distintas cantidades de trabajo para su producción, tienen que tener distintos precios en el mercado de trabajo. Pedir una retribución igual, o simplemente una retribución equitativa, sobre la base del sistema del salariado, es lo mismo que pedir libertad sobre la base de un sistema esclavista. Lo que pudierais reputar justo o equitativo, no hace al caso. El problema está en saber qué es lo necesario e inevitable dentro de un sistema dado de producción⁸⁰».

⁷⁸ MARX, K.: *SPG*, op. cit., VIII. La producción de la plusvalía.

⁷⁹ MARX, K.: *SPG*, op. cit., XIV. La lucha entre el capital y el trabajo, y sus resultados.

⁸⁰ MARX, K.: *SPG*, op. cit., VII. La fuerza de trabajo.

— *Casos principales de la lucha obrera por la subida de salarios o contra su reducción*

La resistencia periódica que los obreros “oponen a la rebaja de sus salarios y sus intentos periódicos por conseguir una subida de salarios”, como remarca Marx, son “fenómenos inseparables del sistema del trabajo asalariado”⁸¹.

En particular, la lucha por la subida de salarios no es sino la inevitable reacción de los obreros, ante unos cambios anteriores operados por el *capital* en el sistema económico:

«En todos los casos que he examinado, que son el 99 por 100, habéis visto que la lucha por la subida de salarios sigue siempre a cambios anteriores y es el resultado necesario de los cambios previos operados en el volumen de producción, las fuerzas productivas del trabajo, el valor de éste, el valor del dinero, la extensión o intensidad del trabajo arrancado, las fluctuaciones de los precios del mercado, que dependen de las fluctuaciones de la oferta y la demanda y se producen con arreglo a las diversas fases del ciclo industrial; en una palabra, es la reacción de los obreros contra la acción anterior del capital. Si enfocásemos la lucha por la subida de salarios independientemente de todas estas circunstancias, tomando en cuenta solamente los cambios operados en los salarios y pasando por alto los demás cambios a que aquéllos obedecen, arrancaríamos de una premisa falsa para llegar a conclusiones falsas⁸²».

En primer lugar, ya ha sido analizado el alcance de la evolución de las fuerzas productivas del trabajo sobre la determinación de su valor. Así, cuando se registre una reducción de la productividad laboral, los obreros pugnarían entonces por elevar el salario, al objeto de compensarles el valor incrementado de su trabajo. Y en el supuesto alternativo, si se elevara la productividad laboral, bajaría entonces el salario relativo del obrero, y por esa razón lucharían entonces para “obtener una parte en las fuerzas productivas incrementadas de su propio trabajo”, con la clara intención de restablecer “su antigua posición relativa en la escala social”.

En segundo lugar, otra causa de la lucha obrera es la *depreciación del dinero*, que provoca una elevación instantánea del precio de todos los artículos, incluidos los de primera necesidad. Al objeto de evitar su empobrecimiento por esta razón, los obreros se verían forzados a presionar de nuevo para conseguir elevar su salario:

«Los valores de los artículos de primera necesidad y por consiguiente, el valor del trabajo pueden permanecer invariables y, sin embargo, el precio en dinero de aquéllos puede sufrir una alteración, porque se opere un cambio previo en el valor del dinero.

Con el descubrimiento de yacimientos más abundantes etc., dos onzas de oro, por ejemplo, no costarían más trabajo 50 del que antes exigía la producción de una onza. En este caso, el valor del oro descendería a la mitad, al por 100. Y como, a consecuencia de esto, los valores de todas las demás mercancías se expresarían en el doble de su precio en dinero anterior, esto se haría extensivo también al valor del trabajo. Las doce horas de trabajo que antes se expresaban en seis chelines, ahora se expresarían en doce. Por tanto, si el salario del obrero siguiese siendo de tres chelines, en vez de subir a seis, resultaría que el precio en dinero de su trabajo sólo correspondería a la mitad del valor de su trabajo, y su nivel de vida empeoraría espantosamente. Y lo mismo ocurriría en un grado mayor o menor si su salario subiese, pero no proporcionalmente a la baja del valor del oro. En este caso, no se habría operado el menor cambio, ni en las fuerzas productivas del trabajo, ni en la oferta y la demanda, ni en los valores. Nada habría cambiado menos el nombre en dinero de estos valores. Decir que en

⁸¹ MARX, K.: *SPG*, op. cit., XIV. La lucha entre el capital y el trabajo, y sus resultados.

⁸² MARX, K.: *SPG*, op. cit., XIII. Casos principales de lucha por la subida de salarios o contra su reducción.

este caso el obrero no debe luchar por una subida proporcional de su salario, equivale a pedirle que se resigne a que se le pague su trabajo en nombres y no en cosas. Toda la historia del pasado demuestra que, siempre que se produce tal depreciación del dinero, los capitalistas se apresuran a aprovechar esta coyuntura para defraudar a los obreros. Una numerosa escuela de economistas asegura que, como consecuencia de los nuevos descubrimientos de tierras auríferas, de la mejor explotación de las minas de plata y del abaratamiento en el suministro de mercurio, ha vuelto a bajar el valor de los metales preciosos. Esto explicaría los intentos generales y simultáneos que se hacen en el continente por conseguir una subida de salarios⁸³.

En tercer lugar, los obreros lucharán contra una *jornada de trabajo* que no tenga límites. La extensión o intensidad del “trabajo arrancado” provocaría que los obreros se esfuercen por reducirla a una duración razonable:

«En realidad, la jornada de trabajo no tiene, por sí misma, límites constantes. El capital tiende constantemente a dilatarla hasta el máximo de su duración físicamente posible, ya que en la misma proporción aumenta el plustrabajo y, por tanto, la ganancia que de él se deriva. Cuanto más consiga el capital alargar la jornada de trabajo, mayor será la cantidad de trabajo ajeno que se apropiará⁸⁴».

Bajo el sistema económico capitalista, cuando el obrero vende en el mercado su fuerza de trabajo al objeto de ganarse su sustento, le cede al capitalista el derecho a usar esta fuerza “dentro de ciertos límites razonables” pero, evidentemente, “no para destruirla”:

«Vende su fuerza de trabajo para conservarla, salvo su natural desgaste, pero no para destruirla. Y como la vende por su valor diario o semanal, se sobreentiende que en un día o en una semana no ha de someterse su fuerza de trabajo a un uso o desgaste de dos días o dos semanas... [El] hombre se agota en una proporción mucho mayor de la que podría suponerse a base del simple aumento numérico de trabajo.

Al esforzarse por reducir la jornada de trabajo a su antigua duración razonable, o, allí donde no pueden arrancar una fijación legal de la jornada normal de trabajo, por contrarrestar el trabajo excesivo mediante una subida de salarios -subida no sólo en proporción con el tiempo adicional que se les estruja, sino en una proporción mayor-, los obreros no hacen más que cumplir con un deber para consigo mismos y para con su raza. Ellos únicamente ponen límites a las usurpaciones tiránicas del capital⁸⁵».

Además, el hombre tiene que disponer de suficiente *tiempo libre* para vivir su propia vida, dado que ésta no debería estar acaparada en exclusiva por su trabajo para el capitalista:

«El tiempo es el espacio en que se desarrolla el hombre. El hombre que no dispone de ningún tiempo libre, cuya vida, prescindiendo de las interrupciones puramente físicas del sueño, las comidas, etc., está toda ella absorbida por su trabajo para el capitalista, es menos que una bestia de carga. Físicamente destrozado y espiritualmente embrutecido, es una simple máquina para producir riqueza ajena. Y, sin embargo, toda la historia de la moderna industria demuestra que el capital, si no se le pone un freno, laborará siempre, implacablemente y sin miramientos, por reducir a toda la clase obrera a este nivel de la más baja degradación⁸⁶».

⁸³ MARX, K.: *Ibidem*.

⁸⁴ MARX, K.: *Ibidem*.

⁸⁵ MARX, K.: *Ibidem*.

⁸⁶ MARX, K.: *Ibidem*.

Asimismo, la tendencia a ampliar la duración de la jornada por parte del capitalista, aunque le posibilita pagar unos salarios mayores, pero normalmente por debajo del valor del trabajo, no sólo va a afectar a la contribución laboral del hombre, sino que va a requerir también la incorporación de los demás miembros de su familia (la de su mujer e hijos), a la esfera laboral, para así compensar la *devaluación salarial*:

«El capitalista, alargando la jornada de trabajo, puede abonar salarios más altos y disminuir, sin embargo, el valor del trabajo, si la subida de los salarios no se corresponde con la mayor cantidad de trabajo estrujado y con el más rápido agotamiento de la fuerza de trabajo que lleva consigo. Y esto puede ocurrir también de otro modo. Vuestros estadísticos burgueses os dirán, por ejemplo, que los salarios medios de las familias que trabajan en las fábricas de Lancaster han subido. Pero olvidan que en vez del trabajo del hombre, la cabeza de familia, su mujer y tal vez tres o cuatro hijos se ven lanzados ahora bajo las ruedas del carro de Yaggernat del capital, y que la subida de los salarios totales no corresponde a la del plustrabajo total arrancado a la familia⁸⁷».

En relación con la jornada de trabajo, finalmente, Marx también contempla la posibilidad de que, incluso con una jornada laboral fija, una mayor *intensidad del trabajo* requerirá la correspondiente pugna obrera por la elevación del salario, al objeto de mantener el anterior valor del trabajo:

«Aun dentro de una jornada de trabajo con límites fijos, como hoy rige en todas las industrias sujetas a la legislación fabril, puede ser necesaria una subida de salarios, aunque sólo sea para mantenerse el antiguo nivel del valor del trabajo. Mediante el aumento de la intensidad del trabajo puede hacerse que un hombre gaste en una hora tanta fuerza vital como antes en dos. En las industrias sometidas a la legislación fabril, esto se ha hecho en realidad, hasta cierto punto, acelerando la marcha de las máquinas y aumentando el número de máquinas que ha de atender un solo individuo. Si el aumento de la intensidad del trabajo o de la cantidad de trabajo consumida en una hora guarda alguna proporción adecuada con la disminución de la jornada, saldrá todavía ganando el obrero. Si se rebasa este límite, perderá por un lado lo que gane por otro, y diez horas de trabajo le quebrantarán tanto como antes doce. Al contrarrestar esta tendencia del capital mediante la lucha por el alza de los salarios, en la medida correspondiente a la creciente intensidad del trabajo, el obrero no hace más que oponerse a la depreciación de su trabajo y a la degeneración de su raza⁸⁸».

Y, en cuarto lugar, otro factor que puede abocar a la lucha obrera es la presencia de los *ciclos económicos* o industriales que caracterizan a la producción capitalista. Tales ciclos abarcan diversas fases, que van desde el estancamiento hasta la prosperidad, lo que origina unas fluctuaciones al alza y a la baja tanto en los precios de las mercancías, como en la evolución de los salarios y de los beneficios. Así, y durante las fases de crisis económica y estancamiento, el obrero que tenga la suerte de no llegar a ser despedido y mantenga su empleo, verá entonces reducido su salario:

«[La] producción capitalista se mueve a través de determinados ciclos periódicos. Pasa por fases de calma, de animación creciente, de prosperidad, de superproducción, de crisis y de estancamiento. Los precios de las mercancías en el mercado y la cuota de ganancia en éste siguen a estas fases, y unas veces descienden por debajo de su nivel medio y otras veces lo rebasan. Si os fijáis en todo el ciclo, veréis que unas desviaciones de los precios del mercado son compensadas por otras y que, sacando la media del ciclo, los precios de las mercancías en el mercado se regulan por sus valores. Pues bien; durante las fases de baja de los precios en el mercado y durante las fases de crisis y estancamiento, el obrero, si es que no se ve arrojado a la calle, puede estar seguro de ver rebajado su salario. Para que

⁸⁷ MARX, K.: *SPG*, op. cit., XIII. Casos principales de lucha por la subida de salarios o contra su reducción.

⁸⁸ MARX, K.: *Ibidem*.

no le defrauden, el obrero debe forcejear con el capitalista, incluso en las fases de baja de los precios en el mercado, para establecer en qué medida se hace necesario rebajar los jornales⁸⁹».

Alternativamente, Marx sostiene que, durante las fases de prosperidad, en las que el capitalista va a obtener unas ganancias extraordinarias, si el obrero no lucha por conseguir una elevación de su salario no llegaría siquiera a percibir su salario medio –o valor de su fuerza de trabajo–, si se calculara la media a lo largo de todo el ciclo económico:

«Y si, durante la fase de prosperidad, en que el capitalista obtiene ganancias extraordinarias, el obrero no batallase por conseguir que se le suba el salario, no percibiría siquiera, sacando la media de todo el ciclo industrial, su salario medio, o sea el valor de su trabajo. Sería el colmo de la locura exigir que el obrero, cuyo salario se ve forzosamente afectado por las fases adversas del ciclo, renunciase a verse compensado durante las fases prósperas. Generalmente, los valores de todas las mercancías se realizan exclusivamente por medio de la compensación que se opera entre los precios constantemente variables del mercado, sometidos a las fluctuaciones constantes de la oferta y la demanda. Dentro del sistema actual, el trabajo es solamente una mercancía como otra cualquiera. Tiene, por tanto, que experimentar las mismas fluctuaciones, para obtener el precio medio que corresponde a su valor. Sería un absurdo considerarlo, por una parte, como una mercancía, y querer exceptuarlo, por otra, de las leyes que regulan los precios de las mercancías. El esclavo obtiene una cantidad constante y fija de medios para su sustento; el obrero asalariado no. Este debe intentar conseguir en unos casos una subida de salarios, aunque sólo sea para compensar su baja en otros casos. Si se resignase a acatar la voluntad, los dictados del capitalista, como una ley económica permanente, compartiría toda la miseria del esclavo, sin compartir, en cambio, la seguridad de éste⁹⁰».

— *Acerca de la lucha entre el capital y el trabajo, y sus resultados*

Tras haber demostrado que “la lucha obrera para elevar los salarios es inseparable del sistema de trabajo asalariado”, respondiendo al hecho de que el valor del trabajo está sometido a las leyes del mercado, y que “una subida general de salarios se traduciría en la disminución de la cuota general de ganancia, pero sin afectar a los precios medios de las mercancías, ni a sus valores”, ahora Marx se plantea el problema de “saber hasta qué punto, en la lucha incesante entre el capital y el trabajo, tiene éste perspectivas de éxito⁹¹”.

Por una parte, el análisis comparativo de los *salarios* y de las *cuotas de ganancias* (o tasas de beneficios) entre distintos países, y en distintas épocas dentro del mismo país, nos enseña que se trata de magnitudes variables, no constantes:

«Si comparáis los salarios o valores del trabajo normales en distintos países y en distintas épocas históricas dentro del mismo país, veréis que el valor del trabajo no es, por sí mismo, una magnitud constante, sino variable, aun suponiendo que los valores de las demás mercancías permanezcan fijos.

Una comparación similar demostraría que no varían solamente las cuotas de ganancia en el mercado, sino también sus cuotas medias⁹²».

En relación con la jornada de trabajo, solo la presión obrera ha posibilitado su limitación mediante *ley*, lo que ya constituye una demostración del poderío del capital:

⁸⁹ MARX, K.: *Ibidem*.

⁹⁰ Marx, K.: *Ibidem*.

⁹¹ Marx, K.: *SPG*, op. cit., XIV. La lucha entre el capital y el trabajo, y sus resultados.

⁹² Marx, K.: *Ibidem*.

«Por lo que atañe a la limitación de la jornada de trabajo, lo mismo en Inglaterra que en los demás países, nunca se ha reglamentado sino por injerencia legislativa. Sin la constante presión de los obreros desde fuera, la ley jamás habría intervenido. En todo caso, este resultado no podía alcanzarse mediante convenios privados entre los obreros y los capitalistas. Esta necesidad de una acción política general es precisamente la que demuestra que, en el terreno puramente económico de lucha, el capital es la parte más fuerte⁹³».

En cuanto a la fijación de los límites del valor del trabajo, ello dependerá siempre de la oferta de trabajo de los obreros y la demanda de trabajo por parte del capital. Bajo tales circunstancias, esto favorecía a los obreros en el caso de los países coloniales de la época, debido a la continua transformación de los obreros en labradores:

«En los países coloniales, la ley de la oferta y la demanda favorece a los obreros. De aquí el nivel relativamente alto de los salarios en los Estados Unidos. En estos países, haga lo que haga el capital, no puede evitar que el mercado de trabajo esté constantemente desabastecido por la constante transformación de los obreros asalariados en labradores independientes, con fuentes propias de subsistencia. Para gran parte de la población norteamericana, la posición de obrero asalariado no es más que una estación de tránsito, que está segura de abandonar al cabo de un tiempo más o menos largo⁹⁴».

Por el contrario, en los “viejos países civilizados” sucedía que el capital dominaba por completo el proceso de producción, y vino a aplicar unos métodos productivos muy eficaces contra las alzas de salarios, tal como la introducción de maquinaria (entre otros medios para mejorar las fuerzas productivas del trabajo), que primero logra alcanzar un aumento de la productividad del trabajo, luego reduce la demanda de trabajo y los salarios, y finalmente acaba generando una *superpoblación* obrera:

«Fijémonos, por ejemplo, en la subida de los jornales de los obreros agrícolas en Inglaterra, de 1849 a 1859. ¿Cuáles fueron sus consecuencias? Los agricultores no pudieron subir el valor del trigo,... ni siquiera su precio en el mercado. Por el contrario, tuvieron que resignarse a verlo bajar. Pero, durante estos once años, introdujeron máquinas de todas clases y aplicaron métodos más científicos, transformaron una parte de las tierras de labor en pastizales, aumentaron la extensión de sus granjas, y con ella la escala de la producción; y de este modo, haciendo disminuir por estos y por otros medios la demanda de trabajo gracias al aumento de sus fuerzas productivas, volvieron a crear una superpoblación relativa en el campo. Tal es el método general con que opera el capital en los países poblados de antiguo, para reaccionar, más rápida o más lentamente, contra las subidas de salarios. Ricardo ha observado acertadamente que la máquina está en continua competencia con el trabajo, y con harta frecuencia sólo puede introducirse cuando el precio del trabajo sube hasta cierto límite⁹⁵; pero la aplicación de maquinaria no es más que uno de los muchos métodos empleados para aumentar las fuerzas productivas del trabajo. Este mismo proceso de desarrollo, que deja relativamente sobrante el trabajo simple, simplifica por otra parte el trabajo calificado, y por tanto, lo deprecia⁹⁶».

La misma ley se impone bajo otra forma, según Marx: al desarrollarse la industria gracias a las mejoras de productividad laboral que facilita la *acumulación de capital*, la demanda de trabajo avanzará; pero siempre lo hará a un ritmo inferior y decreciente, en relación al registrado por el aumento del *capital*:

⁹³ MARX, K.: *Ibidem*.

⁹⁴ MARX, K.: *Ibidem*.

⁹⁵ RICARDO, D. (1817): *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, Londres, 1821, p. 479 [Nota 21 de la obra reseñada de Marx].

⁹⁶ MARX, K.: *SPG*, op. cit., XIV. La lucha entre el capital y el trabajo, y sus resultados.

«Con el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo, se acelera la acumulación del capital, aun en el caso de que el tipo de salarios sea relativamente alto... Pero es que, simultáneamente con la acumulación progresiva, se opera un cambio progresivo en cuanto a la composición del capital. La parte del capital global formada por capital fijo: maquinaria, materias primas, medios de producción de todo género, crece con mayor rapidez que la parte destinada a salarios, o sea a comprar trabajo. Esta ley ha sido puesta de manifiesto, bajo una forma más o menos precisa, por Mr. Barton, Ricardo, Sismondi, el profesor Richard Jones, el profesor Ramsay, Cherbuliez y otros.

Si la proporción entre estos dos elementos del capital era originariamente de 1 : 1, al desarrollarse la industria será de 5 : 1, y así sucesivamente. Si de un capital global de 600 se desembolsan 300 para instrumentos, materias primas, etc., y 300 para salarios, para que pueda absorber a 600 obreros en vez de 300, basta con doblar el capital global. Pero, si de un capital de 600 se invierten 500 en maquinaria, materiales, etc., y solamente 100 en salarios, para poder colocar a 600 obreros en vez de 300, este capital tiene que aumentar de 600 a 3.600. Por tanto, al desarrollarse la industria, la demanda de trabajo no avanza con el mismo ritmo que la acumulación del capital. Aumentará, pero aumentará en una proporción constantemente decreciente, comparándola con el incremento del capital⁹⁷».

Como resultado de las anteriores observaciones acerca de la “industria moderna”, y según el criterio de Marx, la balanza se estaría decantando crecientemente a favor del capitalista y en contra del obrero. De tal forma que la tendencia de la *producción capitalista* no sería la de elevar los salarios, sino justo lo contrario, la de reducirlos a su límite mínimo, lo que justifica y fundamenta la defensa de la *clase obrera*:

«Estas pocas indicaciones bastarán para poner de relieve que el propio desarrollo de la moderna industria contribuye por fuerza a inclinar la balanza cada vez más en favor del capitalista y en contra del obrero, y que, como consecuencia de esto, la tendencia general de la producción capitalista no es a elevar el nivel medio de los salarios, sino, por el contrario, a hacerlo bajar, o sea, a empujar más o menos el valor del trabajo a su límite mínimo. Siendo tal la tendencia de las cosas en este sistema, ¿quiere esto decir que la clase obrera deba renunciar a defenderse contra las usurpaciones del capital y cejar en sus esfuerzos para aprovechar todas las posibilidades que se le ofrezcan para mejorar temporalmente su situación? Si lo hiciese, veríase degradada en una masa uniforme de hombres desgraciados y quebrantados, sin salvación posible⁹⁸».

Esta necesidad de pugnar con el capitalista acerca del salario aparece vinculada a la situación del obrero, que “le obliga a venderse a sí mismo como una mercancía”. En la mayoría de los casos, sus esfuerzos por elevar los salarios “no son más que esfuerzos dirigidos a mantener en pie el valor dado del trabajo”. Y por esta razón, Marx sostiene que si los obreros, en sus conflictos cotidianos con el capital “cediesen cobardemente, se descalificarían sin duda para emprender movimientos de mayor envergadura⁹⁹”.

Al mismo tiempo, también advierte Marx a la clase obrera que no debería olvidar que en realidad lucha contra los *efectos*, pero no contra las *causas* de tales efectos. Por lo que propugna dirigir los esfuerzos, dentro de las condiciones materiales del sistema capitalista, hacia “la reconstrucción económica de la sociedad”:

«Aun prescindiendo por completo del esclavizamiento general que entraña el sistema del trabajo asalariado, la clase obrera no debe exagerar a sus propios ojos el resultado final de estas luchas

⁹⁷ MARX, K.: *Ibidem*.

⁹⁸ MARX, K.: *Ibidem*.

⁹⁹ MARX, K.: *Ibidem*.

diarias... No debe, por tanto, entregarse por entero a esta inevitable lucha guerrillera, continuamente provocada por los abusos incesantes del capital o por las fluctuaciones del mercado. Debe comprender que el sistema actual, aun con todas las miserias que vuelca sobre ella, engendra simultáneamente las condiciones materiales y las formas sociales necesarias para la reconstrucción económica de la sociedad. En vez del lema conservador de “¡Un salario justo por una jornada de trabajo justa!”, deberá inscribir en su bandera esta consigna revolucionaria: “¡Abolición del sistema del trabajo asalariado!”¹⁰⁰».

Y a modo de propuesta de resolución final, orientada al logro de la *emancipación* de la clase obrera, Marx sintetiza todo su discurso anterior en los tres puntos siguientes:

«1. Una subida general de los tipos de salarios acarrearía una baja de la cuota general de ganancia, pero no afectaría, en términos generales, a los precios de las mercancías.

2. La tendencia general de la producción capitalista no es a elevar el promedio standard del salario, sino a reducirlo.

3. Las *tradeuniones* [sindicatos] trabajan bien como centros de resistencia contra las usurpaciones del capital. Fracasan, en algunos casos, por usar poco inteligentemente su fuerza. Pero, en general, fracasan por limitarse a una guerra de guerrillas contra los efectos del sistema existente, en vez de esforzarse, al mismo tiempo, por cambiarlo, en vez de emplear sus fuerzas organizadas como palanca para la emancipación final de la clase obrera; es decir, para la abolición definitiva del sistema del trabajo asalariado¹⁰¹».

4. CONCLUSIONES

A pesar de las diferentes macrovisiones de Adam Smith y Karl Marx, motivadas por sus peculiares enfoques teóricos y postulados filosóficos, y por el propio cambio de época, existen coincidencias significativas en sus particulares análisis económicos.

Entre ellas, cabría destacar que ambos maestros comparten un enfoque general de los asuntos económicos centrado en el lado de la oferta, la acumulación de capital, la producción y el crecimiento económico, cuestiones éstas últimas que afectan al largo plazo. Al igual que la idea de que el producto íntegro del trabajo le pertenecía al trabajador, antes de la *acumulación originaria* y la apropiación de la tierra. Aunque Marx consideraba más apropiado hablar de *expropiación originaria*, habida cuenta de la separación efectiva del obrero de los medios de trabajo. Igualmente comparten la *teoría del valor trabajo* en sus investigaciones. Y el papel inicial de la oferta y la demanda en el mercado de trabajo como regulador de los respectivos salarios de mercado, aunque los dos reconsideran que hay una *componente histórica* que, finalmente, va a imponerse en su formación a largo plazo. Así, cuando Smith se refiere al *salario natural* (regulado por las condiciones generales de cada sociedad, su estado progresivo, estacionario o decadente, su riqueza o pobreza, etc.), proclama que, a la larga, éste se impondrá sobre las fluctuaciones al alza y a la baja del *salario de mercado*. Mientras que Marx, por su parte, entiende que el valor de la fuerza de trabajo está condicionado tanto por el valor de los medios de sustento o artículos de primera necesidad, como por una componente histórica y social, que brota de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres.

Pero también existen diferencias muy relevantes entre ellos, siendo la más destacable a este respecto que, mientras que Smith defiende que el hombre pueda vivir de su trabajo, mediante unos

¹⁰⁰ MARX, K.: *Ibidem*.

¹⁰¹ Marx, K.: *SPG*, op. cit., XIV. La lucha entre el capital y el trabajo, y sus resultados.

salarios que al menos permitan mantener a los trabajadores, Marx propugna directamente la propia abolición del sistema del trabajo asalariado.

5. BIBLIOGRAFÍA

- HOBBS, T.: *Leviathan: or, the Matter, Form, and Power of a Commonwealth, Ecclesiastical and Civil*, The English Works, Londres, 1839.
- MARX, K.: *Salario, precio y ganancia*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Beijing, República Popular China, 1976.
- RICARDO, D. *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, Londres, 1821.
- SMITH, A.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, edición de Edwin Cannan, Fondo de Cultura Económica, México, 1ª reimpr., 1979.
- THORNTON, W.T.: *Over-population and Its Remedy*, Londres, 1846.