

*Biblioteca Austriaca*

# *Eugen von Böhm-Bawerk* ¿Poder o ley económica?



*Unión Editorial*

# ¿Poder o Ley *Económica?*



# *¿Poder o Ley Económica?*

Eugen von Böhm-Bawerk

“Control or Economic Law” first appeared in the *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, Volume XXIII (1914): 205–71; translation is by olrss\_

# Contenido

I.	La base científica de una política económica racional . . . . .	7
II.	Conformidad o contradicción? . . . . .	15
III.	El ejemplo de la huelga, . . . . .	23
IV.	Las diferentes alternativas : . . . . .	37



## I. La base científica de una política Económica racional

La teoría económica, desde sus inicios, se ha esforzado por descubrir y formular las leyes que rigen el comportamiento económico. En la primera época, que estuvo bajo la influencia de Rousseau y sus doctrinas de las leyes de la naturaleza, se acostumbraba a aplicar a estas leyes económicas el nombre y el carácter de leyes físicas. En un sentido literal, esta caracterización era, por supuesto, susceptible de ser objetada, pero posiblemente el término de leyes "físicas" o "naturales" pretendía simplemente dar expresión al hecho de que, al igual que los fenómenos naturales se rigen por leyes eternas inmutables, bastante independientes de la voluntad humana y de las leyes humanas, así en la esfera de la economía existen ciertas leyes contra las que la voluntad del hombre, e incluso la poderosa voluntad del Estado, permanecen impotentes; y que el flujo de las fuerzas económicas no puede, mediante la interferencia artificial del control social, ser expulsado de ciertos canales en los que es inevitablemente presionado por la fuerza de las leyes económicas. Tal ley, entre otras, se consideraba la de la oferta y la demanda, que una y otra vez se había observado que triunfaba sobre los intentos de los gobiernos poderosos de abaratar el pan en los años de escasez por medio de regulaciones de precios "antinaturales", o de conferir al dinero malo el poder adquisitivo del dinero bueno. Y como, en última instancia, la remuneración de los grandes factores de la producción -la tierra, el trabajo y el capital-, es decir, la distribución de la riqueza entre las diversas clases de la sociedad, no representa más que un caso, aunque el más importante en la práctica, de las leyes generales de los precios, todo el importantísimo problema de la distribución de la riqueza pasó a depender de la cuestión de si estaba regulada y dominada por las leyes económicas naturales o por la influencia arbitraria del control social. Los primeros economistas no dudaron en decidir esta cuestión con intrépida coherencia a favor del predominio exclusivo de las "leyes naturales." Los más



Una ilustración famosa, o más bien notoria, de esta interpretación fue la "teoría del fondo salarial" de la escuela clásica y postclásica de economistas, según la cual la cuantía de los salarios se determinaba por una relación natural de exactitud casi matemática que se pensaba que existía entre la cantidad de capital disponible en un país para el pago de salarios, el llamado "fondo salarial", y el número de trabajadores. Se consideraba que todos los trabajadores conjuntamente eran incapaces de recibir nunca más que el "fondo salarial" existente, y se pensaba que el promedio resultaba con exactitud matemática de la división del fondo salarial por el número de trabajadores. Ninguna interferencia artificial externa, incluidas las huelgas, podía cambiar el funcionamiento de esta ley. Porque si, por medio de una huelga exitosa, los salarios de un grupo de trabajadores hubieran sido aumentados artificialmente, una porción correspondientemente menor del fondo salarial estaría disponible para los trabajadores restantes, cuyos salarios tendrían entonces que bajar en consecuencia. Un aumento general o medio de los salarios por encima del total del "fondo salarial" se consideraba imposible.

Las generaciones posteriores han adoptado una visión diferente de esta cuestión y de las "leyes" económicas en general, y han desarrollado nuevas fórmulas diferentes de acuerdo con sus nuevos puntos de vista. Siguiendo el ejemplo de Rodbertus y Adolf Wagner, se distinguió entre "categorías puramente económicas" y "categorías jurídicas históricas". Las primeras debían incluir todo lo que era permanente, generalmente válido y recurrente en los fenómenos económicos bajo cualquier orden social concebible; las segundas debían representar los tipos históricamente variables, provocados por los cambios en los sistemas legales, las leyes o las instituciones sociales. A partir de entonces, se atribuyó a esta última categoría o categoría "social" una influencia determinante, o en todo caso de gran alcance, sobre las leyes de la distribución, un término utilizado con frecuencia desde entonces, especialmente por Stolzmann. Esto puede ser correcto o incorrecto, pero ciertamente no carece de justificación. Pero, ¿cuál era el alcance de la influencia del control, y cómo y dónde debía delimitarse frente a las influencias que emanaban de las otras "categorías"? Estas cuestiones no estaban, ni han estado nunca, definitivamente resueltas hasta el día de hoy. Hace unos años, en otra ocasión, escribí: "Hoy en día sería una idiotez tratar de negar la influencia de las instituciones y regulaciones de origen social en la distribución de los bienes."

Es obvio que la distribución bajo un orden comunista tendría que ser materialmente diferente a la de una sociedad individualista, basada en el principio de la propiedad privada. Ninguna persona sensata podría negar que la

La existencia de organizaciones obreras con su arma de las huelgas ha tenido una pronunciada influencia en la fijación de los salarios del trabajo. Pero, por otra parte, ninguna persona inteligente afirmaría que la "regulación social de los precios" es omnipotente y decisiva por sí sola. A menudo se ha visto que la regulación gubernamental de los precios es incapaz de proporcionar pan barato en los años de escasez. Todos los días podemos ver cómo fracasan las huelgas, cuando se dirigen a la consecución de salarios "no justificados en la situación económica", como se suele expresar. La cuestión, por lo tanto, no es si las categorías "naturales" o "puramente económicas", por un lado, y las categorías "sociales", por otro, ejercen alguna influencia apreciable en los términos de la distribución; que ambas lo hacen, ninguna persona inteligente lo negará. La única cuestión es ésta: ¿cuánta influencia ejercen? O, como me expresé hace varios años, al reseñar una obra antigua de Stolzmann titulada "Die Soziale Kategorie"

El gran problema, no resuelto adecuadamente hasta ahora, es determinar el alcance exacto y la naturaleza de la influencia de ambos factores, para mostrar cuánto puede lograr un factor aparte de, o quizás en oposición a, el otro. Este capítulo de la teoría económica aún no ha sido escrito satisfactoriamente.

Quisiera llegar casi a decir que, hasta hace muy poco, ni siquiera se ha hecho un intento serio de elaborar este problema por parte de ninguna de las dos grandes escuelas que compiten entre sí en el perfeccionamiento de nuestra ciencia: la escuela teórica, representada principalmente por la conocida "teoría de la utilidad marginal", y la escuela histórica o sociológica, que, en su lucha tanto contra los antiguos clasicistas como contra los modernos teóricos del valor marginal, gusta de colocar la influencia del control (Macht) en el corazón mismo de su teoría de la distribución.

La escuela del "valor marginal" no ha ignorado el problema que aquí se nos plantea, pero hasta ahora no lo ha elaborado ampliamente; ha realizado sus investigaciones hasta los confines de todo el problema, por así decirlo, pero hasta ahora se ha detenido en estos confines. Hasta ahora, se ha ocupado principalmente de desarrollar las leyes de la distribución bajo el supuesto de una competencia libre y perfecta, perfecta tanto en la teoría como en la práctica, excluyendo así el predominio de una parte, como implicaría el término "influencia de control."

Bajo este supuesto, y el de la prevalencia exclusiva de motivos puramente económicos, la teoría del valor marginal ha llegado a la conclusión de que, en el proceso de distribución, cada factor de producción por separado recibe aproximadamente la cantidad en pago por su contribución al total

producción que, según las reglas de imputación, se debe a su cooperación en el proceso de producción. La formulación más breve de esta idea está contenida en el conocido concepto de "productividad marginal" de cada factor.

Pero al hacer esta contribución, la escuela del valor marginal sólo había proporcionado un esqueleto incompleto de la teoría de la distribución en su conjunto, y era muy consciente de esta carencia. Nunca pretendió abarcar completamente la compleja realidad con ese concepto; por el contrario, nunca dejó de enfatizar, una y otra vez, que sus hallazgos pasados debían ser complementados por una segunda serie de investigaciones, cuya tarea sería indagar los cambios que se producirían en este concepto fundamental por el advenimiento de condiciones cambiantes, particularmente las de origen "social".

La razón por la que la escuela del valor marginal se ocupó primero de esta parte de su investigación fue únicamente que parecía requerir prioridad en el tratamiento metódico, que principalmente se debía conocer y entender cómo el proceso de distribución, o más generalmente, el de la formación de los precios tenía lugar en ausencia de toda interferencia social externa.

En primer lugar, había que alcanzar un punto de partida, o de comparación, a partir del cual se pudieran medir los cambios producidos por la llegada de factores especiales externos de origen "social". Así pues, la teoría del valor marginal, en su conjunto, estableció primero un marco teórico general para el problema al formular sus teorías generales del valor y de los precios, y, dentro de ese marco, elaboró en detalle sólo la teoría de la libre competencia, mientras que hasta ahora había dejado una laguna en la que debería haberse estudiado y descrito la influencia del "control" social.

Esta imperfección siempre se ha sentido como tal; con cada nueva década se percibe más porque en nuestro progreso económico moderno, la intervención de los medios sociales de control gana continuamente en importancia. En todas partes, fideicomisos, consorcios y monopolios de todo tipo interfieren en la fijación de los precios y en la distribución. Por otra parte, están las organizaciones laborales con sus huelgas y boicots, por no mencionar el crecimiento igualmente rápido de la interferencia artificial que emana de las políticas económicas de los gobiernos.

A los ojos de los economistas clásicos, la teoría de la libre competencia podía pretender ser el fundamento sistemático de todo el problema, así como la teoría del caso normal más importante. Pero en la actualidad, el número y la importancia de los fenómenos que ya no encuentran una explicación adecuada en la teoría de la libre competencia probablemente ya superan el número de los casos que todavía pueden ser explicados por esa única fórmula.

Esta laguna dejada por la teoría del valor marginal tampoco ha sido nunca llenada por esa otra escuela de economistas, los que ponen en primer plano la influencia de la categoría "social". La razón es que volvieron a sobreestimar el poder explicativo de sus fórmulas favoritas. Cuando, con un aire de convicción, proclamaban que bajo tal o cual condición, por ejemplo, en la fijación de los salarios, era el "poder" el que decidía en última instancia, creían haber dado un contenido a su explicación, que, si se aplicaba, debía suplantar o excluir las explicaciones por motivos puramente económicos. Cuando el poder o el "control" entraban en el precio, no había derecho económico, pensaban, y así la mera mención del "control" era a la vez el principio y el fin de la explicación que había que dar. Se acompañaba más a menudo de una denuncia feroz de las "leyes económicas" desarrolladas por otras escuelas teóricas, que de una investigación cuidadosa de la cuestión de dónde y cómo se relacionan las dos "categorías". Además, el término "dos categorías" no era más que una frase de significado bastante vago y mal definido, y por lo tanto de ninguna manera muy adecuada para la realización de investigaciones claras y penetrantes.

En la actualidad es probablemente Stolzmann quien puede ser considerado como el representante típico de esa escuela de pensamiento. Otros autores del mismo tipo, como Stammerl o Simmel, pueden haber llegado a ser más conocidos e influyentes, pero Stolzmann tiene el mérito de haber intentado seguir, una por una, y elaborar sistemáticamente las sugerencias hechas por los economistas más antiguos, desde Rodbertus y Wagner, y además tiene la ventaja adicional de haberse mostrado más familiarizado con la teoría económica que muchos autores que parten de enfoques diferentes. Por lo tanto, creo que es el representante de su escuela mejor calificado para discutir estos principios básicos.

Ahora bien, Stolzmann declara como idea fundamental de su teoría de la distribución que no son, como enseña la teoría de la utilidad marginal, las condiciones puramente económicas de la imputación, es decir, no la contribución de cada factor

de producción al total, que determinan la distribución del producto entre el terrateniente, el capitalista y el obrero, sino que es el control social. Es "sólo el poder el que determina la magnitud de la cuota de cada factor".

Lo que determina su distribución no es lo que cada factor de producción contribuye al producto total, sino lo que los hombres que están detrás de los factores de producción son capaces, en virtud de su control, de exigir para sí mismos como remuneración de acuerdo con el poder social ejercido por cada uno. Estas y otras afirmaciones similares van acompañadas de un incesante ataque a la teoría del valor marginal, basado en esta misma consideración, de que en su teoría de la distribución no había dado ningún lugar al factor decisivo del "poder", y en su lugar había retrocedido a la vieja interpretación "naturalista", la teoría de las leyes eternas e inmutables de la naturaleza.

Pero, evidentemente, éste no era un método correcto para penetrar en los entresijos del problema que nos ocupa. Hacer que el "poder" determinara por sí solo la forma de distribución era igualmente unilateral. Era demasiado obvio que el poder no podía determinarlo todo en la distribución, y que los factores puramente económicos también significaban algo. Este dilema tampoco podía resolverse con un compromiso de asignar una influencia determinante y decisiva al control, y sólo una influencia vaga y restringida a las fuerzas naturales. Me parece que todavía hay que buscar una verdadera solución, a pesar de las 800 páginas de Stolzmann, y por otros medios que no sean la dialéctica evasiva.

Enunciemos, pues, en primer lugar, lo que realmente tenemos ante nosotros en esta controversia tan descuidada en la ciencia económica: ni más ni menos que la fundamentación científica de una política económica racional. Porque es obvio que cualquier injerencia exterior artificial en la esfera económica carecerá de sentido, a menos que se pueda responder de forma afirmativa a la pregunta preliminar de si se puede lograr algo mediante la influencia del "poder" en oposición a las "leyes económicas naturales". El problema es obtener una visión clara y correcta del alcance y la naturaleza de la influencia del "control" en contra del curso natural de los fenómenos económicos. Esto es lo que debemos ver, ¡o andaremos a tientas en la oscuridad! No creo que esta visión pueda facilitarse o sustituirse simplemente intercambiando dos términos para las distintas influencias causales, o atribuyendo una influencia meramente condicional a la primera y una determinante a la otra.

En lo que sigue trataré, pues, de plantear algunas cuestiones y sugerir sus respuestas a través de las cuales creo que debe conducirse el camino de la comprensión. Lo que aquí presento no son más que humildes sugerencias, pues soy muy consciente de que un tratamiento sistemático completo requeriría mucho más de lo que aquí se presenta.

Y además, al hacer las sugerencias, tendré que mencionar cosas que en su mayoría no tienen la menor pretensión de ser novedosas u originales. En su mayor parte, tendré que partir de trivialidades evidentes que están a la mano. Me limitaré a presentarlas en una determinada conexión y a llevarlas a ciertas conclusiones, igualmente tan manifiestas que sólo necesitan ser formuladas con total claridad y propósito.



## II. ¿Conformidad o contradicción?

Como no quiero repetir cosas obvias, no me detengo a preguntar si el "control" es un factor influente en la determinación de los precios, genéricamente hablando, y más particularmente en la distribución. Esto lo considero un hecho aceptado, establecido hace mucho tiempo entre todos los economistas modernos. Mi primera pregunta, por lo tanto, es si esta influencia del control se afirma en conformidad o en contradicción con las leyes económicas del precio, o si contrarresta e invalida las leyes teóricas del precio, o si armoniza con éstas.

Esta cuestión es análoga a la que hubo que plantear, en su día, en el ámbito de la producción de bienes económicos:

La capacidad admitida del hombre para aumentar artificialmente la producción de bienes, ¿es un poder que se afirma al margen de las leyes naturales y en contradicción con ellas, o algo que sólo puede tener efecto dentro de las leyes naturales de la producción y en cumplimiento de ellas?

Como es sabido, todo el mundo está de acuerdo, con respecto a esta cuestión, en que el "poder del hombre sobre la naturaleza" sólo puede ejercerse en armonía con las leyes de la naturaleza y en estricta conformidad con ellas. Y estoy convencido de que, una vez planteada explícita y claramente la cuestión que nos ocupa, se llegará fácilmente a un análogo consenso de opinión: a saber, en los problemas del precio y de la distribución, el "poder" (Macht) no se afirma evidentemente al margen de las leyes económicas del precio o en contradicción con ellas, sino dentro de ellas y en conformidad con ellas. Dilucidemos esto primero con algunas ilustraciones familiares en las que el elemento del poder es particularmente patente.

Primero está el caso de la usura: ¿Qué es lo que da al usurero ese "control" sobre sus víctimas que está en el fondo de los conocidos precios "extorsivos" de la usura? Nada más que esos mismos factores que la supuesta



La teoría "económica pura" de la utilidad marginal nos proporciona en su fórmula de precios: es la necesidad urgente del prestatario, que, de no ser por el usurero, quedaría insatisfecha; es la satisfacción de las necesidades más apremiantes que dependen de los servicios obtenidos del usurero.

Como resultado de esto, además, el valor subjetivo, determinado por la utilidad correspondiente, y con ello los límites superiores de los precios posibles, se están moviendo hacia arriba. Y puesto que el prestatario no encuentra ayuda de ninguna competencia entre los proveedores de dinero que tendrían que pujar por debajo de los demás, tampoco existen todos esos elementos más sutiles de restricción de precios que, en el caso de la libre competencia, determinan la valoración de los competidores con los que hay que luchar en el lado de la oferta.<sup>5</sup> El usurero, a través de su inflexibilidad, obtiene así el poder de elevar su precio hasta casi el límite superior extremo, que corresponde a la alta valoración subjetiva del prestatario presionado.

También está el caso típico de los monopolios. Cada propietario de un monopolio completo tiene el "poder" de fijar el precio de su producto en cualquier punto que le plazca. Nuevamente debe ese "poder" a la existencia de ciertas clases de demanda de la más alta intensidad por parte de personas cuyos deseos urgentes y alto poder adquisitivo se combinan para crear una intensidad de demanda correspondientemente alta, junto con el factor que acabamos de explicar, que la ausencia de competidores no establece ningún límite inferior que pueda interferir con su aprovechamiento de la demanda más intensa entre los compradores.

Pero el hecho de que el "poder" del monopolista tenga su origen en estos mismos factores económicos determinará también ciertas limitaciones conocidas y a menudo explicadas: el monopolista no puede, después de todo, nunca fijar el precio en un punto más alto que el cercano a la valoración de la clase de demanda más alta e intensa, y, además, lo que es aún más importante, debe contar siempre con la restricción de la cantidad que puede venderse al precio más alto. En otras palabras, nunca puede escapar a la ley económica según la cual el precio se fija en la intersección de la oferta y la demanda, en ese punto en el que se ofrecen y se toman cantidades iguales. Dado que puede determinar arbitrariamente la cantidad y la intensidad de la oferta que puede desear ofrecer, puede seleccionar ese punto de intersección en un punto bajo o alto de la escala de precios posibles; pero cuanto más alto sea ese punto, menor será el número de los que permanezcan en el lado de la demanda, y menor será la cantidad que se disponga en ese punto.

Por lo tanto, el monopolista nunca tiene un control ilimitado; simplemente puede elegir, dentro de las leyes de los precios, entre distintos niveles de precios "económicamente posibles".

Puede seleccionar el precio al que la combinación de ganancias de cada artículo y el número de artículos que se venderán a ese precio, probablemente prometan la mayor ganancia total, pero no puede ejercer su "poder" de otra manera que no sea de conformidad con las leyes de los precios, porque es su comportamiento el que establece la "ley de los precios", es decir, las condiciones de la cantidad offered a un nivel de precios dado, pero nunca puede contrarrestar las leyes de los precios.

Lo mismo que se muestra en estas ilustraciones típicas probablemente siempre será cierto, siempre que se aplique cualquier tipo de lo que se llama "poder económico", ya que es este tipo de poder sólo lo que concierne a nuestro problema, no la fuerza física o la compulsión directa. El robo de carreteras o la extorsión, la fuerza de las armas o la esclavitud pertenecerían, por supuesto, a una categoría totalmente distinta. Pero el ejercicio del control económico nunca introduce ningún elemento nuevo en la determinación de los precios que no haya encontrado previamente un lugar en las leyes puramente teóricas de los precios.

Las conclusiones que deben extraerse de estos hechos en relación con nuestro problema, las discutiré más adelante. Por el momento, permítanme referirme a una importante distinción que debe hacerse a este respecto entre la influencia del "control" económico y los "motivos no económicos".

Pues, mientras que los efectos de estos últimos pueden ser contrarios o conflictivos con las leyes económicas del precio, el ejercicio del control debe ser siempre conforme a ellas. Cuando los motivos no económicos, como la generosidad, la filantropía, el odio de clase o de raza, las simpatías y antipatías nacionales, la vanidad, el orgullo, etc., desempeñan su papel en la fijación de los precios y la distribución, pueden conducir a precios contrarios o contradictorios con los que cabe esperar según la fórmula de la ley de los precios. Quien está movido por consideraciones externas no económicas, como la amistad o los impulsos humanitarios, para hacer un regalo a la otra parte de la negociación, puede, como comprador, consentir un precio que supere su valoración subjetiva y, como vendedor, conformarse con un precio muy inferior a su propia valoración de las mercancías; o quien, por patriotismo o prejuicio nacional, desea comprar sólo a sus compatriotas, puede consentir precios más altos que los ofrecidos por sus competidores en países extranjeros.

Este inquietante efecto de los motivos no económicos que confliccionan con las leyes de los precios se basa en el hecho conocido de que las leyes económicas de los precios se aplican y reclaman su validez sólo mientras las condiciones en las que se basan prevalecen realmente por sí mismas, sin interferencias externas; De forma análoga a la ley física de la gravitación, que sólo es válida bajo el supuesto del efecto exclusivo de la gravitación, como existe, por ejemplo, en el vacío, mientras que cualquier perturbación que interfiera, como la fricción o la flotabilidad ejercida por un globo cargado de gas, provocaría fenómenos de movimiento contradictorios con la ley de la gravitación. A diferencia de esto, las influencias determinantes de los precios

A diferencia de esto, las influencias determinantes de los precios que emanan del "control" económico, o de la preponderancia del "poder", siempre permanecen dentro y en conformidad con la fórmula establecida por la teoría económica: nunca constituyen una excepción, sino siempre una aplicación de la ley económica del precio.

De esto se desprenden dos cosas de importancia para nuestro problema: en primer lugar, que no debemos ni podemos hacer ninguna reserva en cuanto a la validez de las leyes económicas del precio y la distribución, cuando entra en juego la influencia del poder. No es necesario que, respecto a ellas o a los motivos no económicos, nos resignemos a la opinión de que nuestras leyes económicas son válidas sólo mientras no intervenga esa influencia, como en el caso de los motivos no económicos, que sólo valen en un mundo imaginario en el que esas influencias están ausentes, pero no en el mundo de las realidades en el que el poder social juega un papel más pronunciado día a día. Tampoco debemos adoptar ese punto de vista resignado, que disminuiría enormemente la utilidad de nuestras leyes teóricas y reduciría su validez general, de que nuestras leyes económicas no necesitan explicar tal o cual caso en absoluto.

Y entonces, esto nos lleva a la segunda conclusión: quien quiera exponer adecuadamente las influencias del control social en la explicación de la determinación de los precios no debe dejar de lado esas leyes que operan con los llamados factores "puramente económicos", sino que debe aceptarlas y desarrollarlas. No debe acusarles, como hace Stolzmann con respecto a las leyes de los precios y de la distribución desarrolladas por la teoría de la utilidad marginal, de considerar los efectos de los "factores naturales" solamente, de modo que estas teorías tendrían que ser descartadas o rechazadas antes de poder presentar adecuadamente los efectos de las influencias sociales; No, de hecho no; debemos aceptar estas leyes y desarrollarlas a través de un cuidadoso análisis en aquellas direcciones en las que las fuerzas sociales se vuelven realmente operativas, cuando tratamos de formular sus efectos sobre la fijación de precios y la distribución. Nuestra tarea no es descartar sino desarrollar estas leyes de distribución supuestamente "puramente económicas". El hecho de que el control económico no puede afectar a las condiciones de la distribución de otra manera que no sea por medio de las categorías de "utilidad marginal" y "valor subjetivo" no es, en efecto, una conclusión remota, y ha sido declarada explícitamente aquí y allá en el pasado, así, por ejemplo, no hace mucho tiempo, por Schumpeter, que atacó una vaga afirmación del profesor Lexis en su teoría de la distribución, referida a la influencia del poder, con estas palabras:

La referencia a la fuerza relativa del poder económico en sí misma no explica nada. Porque si uno se pregunta en qué consiste el poder económico, la respuesta sólo puede ser: el control sobre determinados bienes. Y sólo de

la función económica de estos bienes y de la consiguiente formación de valor puede derivarse una verdadera explicación.

¿No es esto lo mismo que si alguien sostuviera que la velocidad de un barco de vapor no depende de la potencia de sus motores en relación con la resistencia a vencer, o del peso a propulsar, etc., sino del número de rotaciones de las hélices, que, a su vez, por supuesto, depende exclusivamente de la potencia de los motores?

Esta explicación tampoco hace justicia a lo que Stolzmann ha afirmado en otros lugares de sus escritos como la relación entre la "categoría" natural y la social; a saber, que los factores naturales operan como "condiciones" o "premisas", determinando simplemente los límites posibles, mientras que dentro de estos límites y premisas son los factores sociales los que realmente "determinan" y "deciden" las cosas.

Ahora bien, es muy cierto que, en un primer momento, el efecto de los factores económicos es esencialmente el de delimitar los márgenes del precio; las valoraciones subjetivas de compradores y vendedores no hacen sino determinar el límite superior e inferior del precio. Pero incluso esta "fijación" de los "límites" puede convertirse en una verdadera "fijación" de los precios, siempre y cuando los límites de arriba y de abajo sean tan numerosos y estén tan próximos que reduzcan el intervalo a una pequeña zona o incluso a un punto distinto, como ocurre generalmente en el caso de una intensa y al mismo tiempo perfecta competencia entre muchos individuos. Por otra parte, el "control" nunca "determina" nada. En el mejor de los casos, puede ejercer una influencia "limitadora", donde las delimitaciones económicas establecen el margen.

El que trata con un comprador necesitado, en ausencia de competencia, tiene el "poder" de fijar el precio en cualquier punto de la probablemente amplia gama situada entre el valor de la mercancía urgentemente necesaria para el comprador ansioso como límite superior, y el valor del mismo artículo para el vendedor no ansioso como límite inferior. Pero el punto exacto de esta amplia gama en el que se fijará finalmente el precio no está determinado únicamente por el "poder" relativo, ya que a igualdad de "poder" el filántropo hará un precio totalmente diferente al pobre que al usurero. O puede haber diferentes grados de habilidad en la negociación, o en el cálculo de la posición de la otra parte, de perseverancia, de paciencia, de desprecio por la opinión pública, de defianza o de miedo, incluso en el caso de un "poder" objetivo igual, que moverá el precio a un punto muy diferente de la escala.

Pero cuando el "poder relativo" de las dos partes parece fijar el precio en un punto bastante definido de la escala, ciertamente no ha sido otra cosa que la coincidencia de una mayoría de "influencias restrictivas" que estrechan los límites de ambas partes hasta tal punto que el propio nivel de precios parece estar "determinado" por ello. Tampoco cabe esperar otro resultado, pues, como se ha mostrado antes, el "poder económico" sólo puede hacerse efectivo a través de los determinantes intermedios de la fórmula teórica de los precios, y dado que estos determinantes sólo pueden volver a fijar el precio a través de una delimitación consecutiva, es obvio que el "poder" tampoco puede determinar los precios de otra manera que no sea a través de la fijación de los límites; No posee ninguna "capacidad de fijación de precios" independiente, distinta de esta capacidad "restrictiva" o "limitadora".

De esto se desprende por qué, en la discusión de estas cuestiones, los viejos términos de categorías "puramente económicas" o "jurídico-históricas", como las llamó Rodbertus, o de categorías "naturales" y "sociales", como las aplicó Stolzmann, no son suficientes. Estos términos pueden haber servido para algo en su época. Al menos han indicado, a grandes rasgos, ciertas distinciones que también deben tenerse en cuenta, y han sido particularmente útiles, para la eliminación de la vieja y unilateral visión de que sólo hay "leyes naturales" operativas en nuestra vida económica. Pero en la explicación teórica de los fenómenos del precio y de la distribución no desempeñan el papel que sus autores les atribuyen.

No logran trazar una línea recta y clara de demarcación entre los fenómenos sociales, porque éstos están siempre impregnados de ambos factores. Una parte del elemento "histórico-jurídico" o "social" está seguramente presente en todos los fenómenos económicos. No hay lugar para una categoría opuesta, "puramente natural". No existe literalmente ningún precio ni ninguna forma de "distribución" (excepto quizás el robo de carreteras y similares) que no contenga al menos algún aspecto jurídico-histórico. Porque, en toda comunidad civilizada, debe existir siempre algún orden social que se aplique cuando dos miembros de esa sociedad entren en contacto, y que determine así la naturaleza de ese contacto. Por lo tanto, o se dice muy poco o se dice demasiado, cuando alguien reclama los fenómenos de la distribución para la categoría "social", a diferencia de la "natural"; o no es más que una perogrullada vacía, que, en su propio concepto, se aplica a todo fenómeno individualmente económico o social, pues obviamente un Robinson Crusoe no podría ni siquiera "hacer trueque" consigo mismo.

Un miembro de una sociedad sólo puede comerciar con otro si ambos pueden adquirir la propiedad de los bienes que se van a intercambiar según el orden social existente. Cualquier afirmación que intente expresar algo más que esa obviedad es demasiado amplia. Así, Rodbertus va más allá de la marca, cuando con ese peculiar énfasis define el interés sobre el capital como el fruto típico del orden social existente,

y niega su justificación "puramente económica". Y Stolzmann se pasa igualmente de la raya, cuando sostiene que la "categoría social" es la única que "determina" la distribución, y cuando acusa falsamente a nuestra teoría de la distribución de enseñar las leyes puramente naturales de la distribución, porque también hace justicia a los fundamentos económicos del poder social. Sin embargo, un análisis más detallado del poder social debe conducir inevitablemente a cruzar la línea de demarcación entre las categorías "social" y "natural"; el poder está presente a ambos lados de la línea.

El "control" social no es una abstracción o un producto destilado en el que la influencia de la categoría puramente social se reflexiona como tal. Tampoco las explicaciones de la teoría del valor marginal -que Stolzmann califica de extremadamente "naturalista"- son una destilación sin mezcla de sólo las influencias naturales y puramente económicas. Por el contrario, siempre tienen en cuenta ciertas características del orden económico existente, o supuesto. Con una elaboración adecuada se encontrarán capaces de expresar toda la influencia del poder social, pero aun así, sigue siendo cierto que los precios se determinan con mayor o menor precisión por las valoraciones subjetivas basadas en la utilidad marginal. Y sigue siendo igualmente cierto que el valor de los bienes de producción no depende de otra cosa que del valor de los productos que se obtienen de ellos. Por tanto, en última instancia, el valor de los factores de producción depende de la parte del producto atribuible a cada factor en el proceso productivo.

"Control social" y "categoría social" no son, pues, sinónimos. Este último término, al igual que su antítesis "categoría natural" o "puramente económica", se ha confundido y malinterpretado tanto que prefiero prescindir de su uso en aras de una presentación clara. Cuando utilicé estos términos en este o en anteriores escritos, lo hice, no porque formen parte de mi propio vocabulario, sino más bien porque no podía evitar del todo el uso de un término generalmente aceptado. Para hacerme entender, tenía que utilizar sobre todo el lenguaje de aquellos cuya opinión estaba discutiendo. Tampoco he dejado de hacer reservas en este sentido en ocasiones anteriores.

Y ahora trataré de presentar algunas reflexiones sobre la dirección en que deberá desarrollarse la vieja teoría económica para abarcar sistemáticamente en sus enseñanzas la influencia del "control" (Macht, o "poder exterior").



### III. El ejemplo de la huelga

Creo que la mejor manera de desarrollar lo que tengo que decir es examinar un caso típico que ilustra la determinación de los precios mediante el control social de una manera particularmente notable: el caso de la resolución de conflictos salariales mediante una huelga.

Según la fórmula aceptada de la teoría moderna de los salarios, basada en la teoría de la utilidad marginal, la cuantía de los salarios en caso de competencia libre y perfecta vendría determinada por la "productividad marginal del trabajo", es decir, por el valor del producto que el último trabajador más fácilmente prescindible de un determinado tipo produce para su empleador. Su salario no puede aumentar, porque si lo hiciera, su empleador ya no obtendría ninguna ventaja por emplear a este "último" trabajador; perdería, y en consecuencia preferiría reducir el número de sus trabajadores en uno; tampoco podrían los salarios ser sustancialmente más bajos, en el caso de la competencia efectiva por ambas partes, porque el empleo del último trabajador seguiría produciendo una ganancia excedente sustancial. Mientras esto sea así, habrá un incentivo para la expansión de la empresa y para el empleo de más trabajadores. En el marco de una competencia efectiva entre los empresarios, este incentivo se pondría en práctica, y no podría dejar de eliminar el margen existente entre el valor del producto marginal y los salarios de dos maneras: por el aumento de los salarios, causado por la demanda de más trabajadores, y por una ligera disminución del valor del producto adicional, debido a la mayor oferta de bienes. Si se permite que estos dos factores operen sin interferencia externa, no sólo delimitarían los salarios, sino que los fijarían en un punto definido, debido a la proximidad de estos límites, digamos por ejemplo en 5,50 dólares por un día de trabajo.

Pero supongamos ahora que la competencia no es del todo libre por ambas partes, sino que está restringida, o eliminada, por el lado de los empleadores; ya sea porque sólo existe una empresa de esa rama particular de la industria en un gran territorio, lo que le da un monopolio natural sobre los trabajadores que buscan



empleo, o porque existe una coalición de empresarios dentro de esa industria, que acuerdan mutuamente no pagar a sus trabajadores un salario superior a, digamos, 4,50 dólares. En cualquiera de los dos casos, esta entrada en juego del "control", un poder superior de los empresarios, ciertamente suffice a que los salarios se fijen en un punto inferior a 5,50 dólares, digamos en 4,50 dólares, manteniéndose las demás condiciones.

¿Cómo se correspondería esto con la explicación estándar ofrecida por la teoría del valor marginal? La respuesta no es difícil. De hecho, la solución ha sido expuesta repetidamente en la teoría de los precios del monopolio, que está bastante bien desarrollada. Simplemente trataré de volver a exponer los argumentos conocidos de forma clara y sistemática.

Tenemos ante nosotros un caso de "monopolio de compradores". El margen más amplio dentro del cual puede fijarse el precio del monopolio está limitado, por arriba, por el valor de la mano de obra que debe comprar el empresario que ejerce ese monopolio, y por abajo, por el valor de la mano de obra no vendida al propio trabajador. El límite superior viene determinado por el valor del producto del último trabajador, por la razón de que el empresario no asumirá ninguna pérdida del último trabajador que emplee y de que la misma cantidad de trabajo no puede pagarse en cantidades desiguales. Este límite superior del salario posible sería, en nuestra ilustración, de 5,50 dólares.

Hay que decir más sobre el límite inferior. El límite inferior está determinado por la utilidad que le quedaría al trabajador si no vendiera su trabajo en absoluto. Es, pues, principalmente, el valor de uso que tiene el trabajador de su propio trabajo, siempre que pueda hacer algún uso de su trabajo para sí mismo.

En los nuevos países poco poblados, con abundancia de tierras desocupadas, donde todo el mundo puede convertirse en agricultor a voluntad, este valor del trabajo puede representar una cantidad considerable. Sin embargo, en los países "viejos", densamente poblados, este límite es extremadamente bajo, porque la mayoría de los trabajadores carecen de capital y casi nunca pueden utilizar de forma profiable su propio trabajo como productores independientes.

Un trabajador que ha acumulado algunos ahorros puede encontrar alguna compensación por no vender su trabajo en la evasión de la incomodidad y el trabajo duro, o en el disfrute del descanso y el ocio. Aquellos que tienen algún medio de subsistencia calcularán qué salario mínimo les compensará por la falta de trabajo. Para aquellos que no tienen nada a lo que recurrir, la utilidad marginal de un ingreso monetario que se obtiene trabajando es tan extremadamente alta que incluso un salario muy bajo será preferido al disfrute del ocio.

Para ilustrar esto con sumas de dinero reales, supongamos que este límite inferior, el valor de uso del trabajo y el disfrute del ocio, es muy bajo, digamos 1,50 dólares. Esta cantidad puede ser incluso muy inferior al mínimo de subsistencia, que, por razones bien conocidas, determina el límite inferior del

posibles salarios permanentes sin, por supuesto, determinar los salarios temporales o los de cada caso individual.

Pero también pueden surgir otros niveles salariales intermedios. En la ilustración anterior hemos excluido toda competencia entre los empleadores en esa rama particular de la industria. Si existiera tal competencia, obligaría inevitablemente a elevar los salarios hasta el límite superior de 5,50 dólares; pero incluso en su ausencia, seguiría existiendo una cierta competencia externa, a saber, con los empresarios de todas las demás ramas de la industria. Esto significa que el trabajador de nuestra industria particular todavía tiene la alternativa de escapar del salario muy bajo que se le ofrece en su propia línea, cambiando a otras ramas de producción, aunque una serie de circunstancias pueden reducir en gran medida las ganancias que se pueden esperar de este recurso. El cambio de una ocupación, para la que uno ha sido entrenado y adaptado, a otra, es probable que resulte en una menor productividad, y el nivel salarial máximo alcanzable en la nueva ocupación será probablemente muy inferior a 5,50 dólares.

La reducción de los salarios variará para cada trabajador que se incorpore a una nueva rama de la producción en función de su adaptabilidad o de su capacidad para realizar un tipo de trabajo cualificado diferente. Los recortes salariales más dolorosos los sufrirá la parte probablemente más numerosa de los trabajadores, que no están adecuadamente formados para realizar ningún otro tipo de trabajo cualificado, y que tendrán que pasar de los oficios "cualificados" a los "no cualificados", y aceptar una posición más pobre en algún tipo de trabajo común. Otro ligero descenso del nivel salarial puede deberse al hecho de que la entrada de nuevos trabajadores en esa ocupación puede hacer que baje ligeramente la productividad marginal del último trabajador, y por lo tanto el nivel salarial para todos.

Bajo la influencia de todas estas circunstancias tendríamos que suponer ahora que los distintos trabajadores establecen para sí mismos una serie de límites mínimos individuales, por debajo de los cuales ninguno permitiría que su salario se redujera por la presión monopolística de los empresarios. Para ilustrar estas diversas gradaciones de los salarios mínimos, supongamos que el mínimo de existencia es de 3 dólares, que, como se ha dicho, representaría no el nivel salarial más bajo temporal, sino el permanente posible. Los salarios obtenidos por el tipo de mano de obra más común estarían así muy cerca de los 3 dólares, digamos 3,10 dólares. Un número cada vez menor de trabajadores podría encontrar empleo en otras ocupaciones, a medida que la tasa salarial aumentara en la siguiente secuencia ascendente: 3,50 \$, 3,80 \$, 4 \$, 4,20 \$, 4,50 \$, 4,80 \$, 5 \$. Nótese, sin embargo, que el límite superior de esta escala salarial seguiría estando por debajo del producto marginal de la ocupación original, es decir, por debajo de 5,50 \$.

Qué efectos y limitaciones se derivarán de este estado de cosas con respecto a la fijación monopolística de los salarios dentro de la zona más amplia original de 1,50 a 5,50 dólares?

Supongamos, para empezar, que los empresarios monopolistas utilizan su poder en una política irrestricta y puramente egoísta, no afectada por ninguna consideración de altruismo, o consideración de la opinión pública, no influenciada por ninguna aprensión de que los trabajadores puedan defenderse por medio de un sindicato o una huelga, y convencidos de que están absolutamente seguros de una competencia atomizada y eficaz entre los trabajadores individuales. Bajo tales premisas, la tasa de los salarios se fijaría de acuerdo con la fórmula general que se aplica a un monopolio puramente egoísta, ya mencionada anteriormente en otra conexión: Se fijarían en el punto que prometiera el mayor rendimiento, después de una cuidadosa consideración de todas las circunstancias, y teniendo en cuenta el hecho ineludible de que, con la variación de los precios, la cantidad de bienes que se pueden disponer de forma profitable cambiará, sólo que en el caso de un monopolio de compradores los resultados son exactamente opuestos a los de un monopolio de vendedores. O dicho de forma concreta: cuanto más baja sea la tasa salarial fijada por el monopolista, menor será el número de trabajadores disponibles, y a partir de un número correspondientemente menor de trabajadores los empresarios podrán recoger ese mayor rendimiento que podría derivarse de hacer descender la escala salarial por debajo del valor del producto del trabajador marginal, es decir, por debajo de 5,50 dólares; de hecho, este valor podría incluso aumentar a través de una reducción de la producción, lo que provocaría un aumento del precio de los bienes terminados.

Por supuesto, pueden entrar de nuevo ciertas tendencias contrarias, como el aumento de los costes, con la expansión restringida de la empresa, el crecimiento de los gastos generales, etc. Con un aumento de los salarios (que, sin embargo, siempre suponemos que se mantienen por debajo del producto marginal de 5,50 dólares) la ganancia por trabajador disminuiría; pero, para compensar esto, el número de trabajadores de los que se puede obtener esa ganancia aumentará, o incluso se normalizará. De acuerdo con estas consideraciones, sería muy improbable que los monopolistas pudieran fijar la tasa salarial en 1,80 o 2,00 dólares, o en cualquier punto por debajo del mínimo de existencia de 3 dólares, tanto porque esta tasa no sería probable que permaneciera en vigor, como porque sería más baja que el salario que se paga fuera por el trabajo común, y por lo tanto provocaría de inmediato que la mayoría de los trabajadores se retiraran a esas ocupaciones no cualificadas que, en nuestra ilustración, reciben 3,10 dólares. Este peligro disminuirá gradualmente con cada aumento de la tasa salarial, y desaparecerá casi por completo en algún punto, digamos a 4,50 dólares, en el que sólo unos pocos trabajadores excepcionales podrían encontrar la posibilidad de obtener salarios más altos en otras ocupaciones cualificadas, si es que éstas están abiertas para ellos. En estas circunstancias, el peligro de

La retirada de los hombres casi habría desaparecido, y los empresarios monopolistas podrían intentar con éxito fijar la tasa de salarios en este punto, sin correr el riesgo de una restricción considerable de la producción causada por la escasez de trabajadores.

Otras dos consideraciones podrían influir en un monopolista inteligente para ejercer su poder "con moderación". En primer lugar, una tasa salarial que se mantenga muy por debajo de la de otras ocupaciones cualificadas puede, aunque sólo sea a largo plazo, provocar una escasez de trabajadores, ya que mientras los trabajadores acostumbrados a su ocupación podrían dudar en cambiar de trabajo debido a las dificultades de la transición, la nueva oferta caería obsoleta. En segundo lugar, una tasa de beneficio por trabajador demasiado elevada ejercería una presión demasiado fuerte sobre el sindicato de empresarios, y es probable que lleve a la disolución de la coalición por parte de aquellos miembros que deseen ampliar su negocio, o a la formación de nuevas empresas fuera de la coalición, creando así una nueva competencia, que probablemente reduzca los precios y aumente los salarios. En general, el miedo a la competencia exterior constituye quizás la mayor salvaguarda contra un uso demasiado inescrupuloso de los monopolios que se aprovechan del público en general.

No es necesario volver a insistir en el hecho de que si, en tales condiciones, a través del "control" de los monopolistas, el nivel salarial se redujera de 5,50 a 4,50 dólares, esto ocurriría, de principio a fin, en virtud y de conformidad con los elementos de la ley de precios, tal como se formulan en la teoría del valor marginal. Es en consideración a estos elementos que ambas partes contendientes fijarían el precio en ese nivel, "delimitándolo" desde arriba y desde abajo. Mediante esta acción, no se determinaría un precio "fijo", sino simplemente una gama de precios más amplia, a diferencia del caso de la competencia perfecta en ambas partes. Los monopolistas podrían decidir igualmente 4,20 o 4,80 dólares que 4,50 dólares. Esta situación se explica por el hecho de que hay varios factores que entran en el cálculo, como el número de trabajadores que probablemente abandonen la empresa a un determinado nivel salarial, o la probabilidad de que haya competencia externa, que no se conocen con certeza, sino que sólo se pueden conjeturar. Los monopolistas, naturalmente, tratarán de seleccionar el punto más favorable de la escala salarial; pero, debido a la incertidumbre de tantos elementos que entran en la fijación de este punto óptimo, resulta una cierta zona más o menos elástica para su ubicación aproximada, al igual que en la competencia ordinaria de mercado para los precios, cuando las negociaciones se llevan a cabo con cartas cubiertas, los comerciantes menos experimentados o menos astutos cometen errores en el dimensionamiento dentro de las situaciones marcadas, por lo que los precios reales se hacen fluctuar en una amplia gama alrededor del precio "ideal" de mercado.

Pasemos ahora al otro caso, igualmente interesante y complicado, la influencia del "control" ejercido por los sindicatos, mediante el uso de su instrumento de poder, la huelga. Mantengamos todos los supuestos anteriores con

las mismas cifras anteriores: 5,50 dólares para el valor del producto del "último" trabajador, 1,50 dólares como valoración personal para el trabajador de su mano de obra no vendida, 3 dólares como el mínimo de existencia, etc., e introducimos en nuestro supuesto caso sólo un elemento novedoso, a saber, que los trabajadores de la industria en cuestión no compiten entre sí, sino que están sindicados y, por tanto, están en condiciones de hacer valer su demanda conjunta de salarios más altos por medio de una huelga.

Ahora bien, no niego ni por un momento que esta entrada en juego del "poder" por parte de los trabajadores pueda influir profundamente en el precio del trabajo. Podría incluso elevarlo no sólo por encima del nivel de 4,50 dólares, alcanzado en el caso de una competencia reducida entre los monopolistas, sino incluso por encima del nivel de 5,50 dólares, que se habría alcanzado en condiciones de competencia perfecta. Este último hecho es particularmente digno de mención y llamativo, ya que hasta ahora habíamos considerado el valor del producto marginal del trabajo, precisamente esos 5,50 dólares, como el límite superior del salario económicamente posible, y a primera vista podría parecer que el "poder" podría realmente lograr algo en contradicción con la fórmula de precios de la teoría del valor marginal, algo que no se ajustaba a esta ley, sino que la refutaba.

Aquí entra ahora en nuestra explicación la distinción entre utilidad marginal y utilidad total, es decir, el hecho de que el valor de un agregado total de bienes es mayor que la utilidad marginal de cada unidad, multiplicada por el número de unidades contenidas en el total. La cuestión fundamental en la valoración de una mercancía o de un agregado de bienes es siempre la utilidad que puede derivarse del dominio sobre el bien a valorar. Bajo el supuesto de la competencia entre todos los trabajadores, lo que debe evaluar el empresario es siempre la unidad de trabajo de cada trabajador. Si el empresario tuviera a su disposición, por ejemplo, 100 trabajadores, sus negociaciones con cada uno de los 100 trabajadores sobre su salario dependerían simplemente de la cuestión de cuántos beneficios adicionales obtendría el empresario si empleara a ese trabajador adicional, o cuánto perdería si no empleara a este último trabajador. En ese caso estábamos plenamente justificados al llegar a la utilidad marginal de cada unidad de trabajo, es decir, el aumento de la producción que el trabajo del último de los 100 trabajadores añade a la producción total de la empresa, o 5,50 dólares.

Pero ahora esto es diferente: en el caso de una huelga conjunta de todos los 100 trabajadores, el punto en cuestión para el empresario ya no es si va a dirigir su empresa con 100 o 99 trabajadores, lo que para él significaría una diferencia en la producción de 5,50 dólares, sino si va a mantener su empresa con 100 trabajadores, o no. De esto depende no 100 veces 5,50 dólares, sino obviamente mucho más que eso, si no es por otra razón que el trabajo es lo que se llama un

bien "complementario", un bien que no puede ser utilizado por sí solo, sin los otros bienes "complementarios" necesarios, como las materias primas, el equipamiento, la maquinaria, etc. Si un solo hombre de cada cien se retira de la empresa, la utilización de los factores complementarios se verá, por lo general, poco perturbada. Una sola operación -la que se puede prescindir más fácilmente- se omitirá o se sustituirá, en la medida de lo posible, mediante un ligero cambio en la división del trabajo, de modo que con la deducción de un hombre no se pierda más que el producto marginal de un día de trabajo, es decir, 5,50 dólares.

La retirada de diez hombres causaría una perturbación más grave. Pero un cambio en la disposición del uso de los noventa trabajadores restantes probablemente permitiría encontrar alguna manera de que al menos las funciones más importantes continuaran sin problemas, y que la pérdida se trasladara de nuevo al lugar donde menos se siente. Un agotamiento continuado del bien complementario, el "trabajo", se haría sentir cada vez más severamente. Mientras que la retirada del primer trabajador habría causado una disminución de la producción diaria de sólo 5,50 dólares, la del segundo podría suponer una disminución de la producción de 5,55 dólares, la del tercero de 5,60 dólares y la del décimo de hasta 6 dólares. Si, como sería el caso en una huelga, todos los 100 hombres se retiraran, se produciría una pérdida, no sólo del producto laboral específico de esos 100 hombres, sino que dejarían de utilizarse bienes productivos adicionales. La maquinaria tendría que detenerse, las materias primas quedarían ociosas y se depreciarían, etc. La pérdida del valor del producto aumentaría de forma desproporcionada, mucho más allá de cien veces el producto marginal del último trabajador.

La pérdida, por supuesto, estaría sujeta a grandes modificaciones, según las condiciones reales existentes en cada caso. Si la maquinaria y el capital ociosos no sufren ningún otro daño por estar ociosos, la pérdida adicional consistiría simplemente en un aplazamiento de la terminación de los respectivos productos de los bienes de capital, temporalmente no utilizados a causa de la falta del factor complementario del trabajo. Sus productos sólo se obtendrán en una cantidad no disminuida en un período posterior, tras la reanudación de la producción. Esta pérdida debe ser al menos igual a los intereses del capital muerto durante el período de inactividad. Puede llegar a ser más, si el retraso conlleva pérdidas añadidas, como la imposibilidad de aprovechar oportunidades comerciales favorables, por lo que se puede incurrir en depreciaciones indirectas.

Pero el daño se incrementaría aún más si el carácter específico de los bienes de capital ociosos no sólo causara un retraso temporal, sino un recorte definitivo de los profitos, como por ejemplo en el caso de las materias primas perecederas, como la remolacha en una fábrica de azúcar ociosa, o los productos agrícolas que no pueden cosecharse debido a la huelga de los trabajadores, la energía animal no utilizada, como

caballos, o la energía hidráulica de una central eléctrica. El cierre forzoso también puede amenazar las inversiones de capital fijo, como en las minas, donde las bombas de ventilación y de agua no deben detenerse, para que no se destruya toda la planta.

¿Cómo afecta todo esto a la fijación de los salarios en caso de huelga?

Comprendamos, en primer lugar, que aunque las disputas salariales se refieren formalmente a los salarios per cápita de cada trabajador individual, para el fabricante se trata siempre de obtener, o no, la mano de obra total de estos 100 trabajadores. Según que las negociaciones conduzcan a un acuerdo o a una ruptura, obtendrá a todos los trabajadores o a ninguno. La decisión de cuánto salario puede pagar como máximo dependerá del valor que los cien trabajadores representen para él en conjunto. El salario per cápita es un elemento secundario, y se determina dividiendo el valor total por el número de trabajadores. Para él, esta cuota representa sólo un concepto aritmético, no un valor; para él no representa el valor de una unidad de trabajo.

Pero, ¿cuál es el valor total? Esto se explica por la teoría de la imputación. El valor de ese agregado de trabajo se deriva del valor de esa cantidad de productos que puede atribuirse a la disponibilidad de ese total particular de trabajo, y esto también es idéntico a la cantidad del producto del trabajo.

Aquí entra en juego una fase notable de la teoría de la imputación, que recientemente tuve que defender en detalle contra opiniones divergentes.<sup>7</sup> Porque si la retirada de esa cantidad de trabajo, cuyo valor estamos tratando de determinar, no sólo impidió el uso de ese trabajo en sí mismo, sino que también impidió el uso de otros bienes complementarios, la utilidad de estos bienes tendría que añadirse a la del trabajo, sin tener en cuenta el hecho de que en ciertas circunstancias el uso del trabajo podría tener que ser imputado a su correspondiente bien complementario, sin el cual los productos no podrían ser obtenidos.

Me limitaré a recapitular aquí, sin discutirlo detalladamente, los distintos pasos del argumento que lleva a esta conclusión. Fundamentalmente, el valor total de todo un grupo de bienes complementarios depende de la cantidad de utilidad (marginal) que poseen conjuntamente y, por tanto, en el caso de los bienes productivos complementarios, del valor de su producto común.

La distribución de este valor total entre las distintas unidades del grupo complementario puede tomar distintas direcciones, según la distinta causalidad. Si ninguna de las unidades admite otro uso que el conjunto, y



si, al mismo tiempo, ninguno de los miembros que contribuyen al uso conjunto es reemplazable, entonces cada uno de ellos tiene el valor total de todo el grupo, mientras que los demás miembros carecen de valor. Cada unidad complementaria es igualmente capaz de tener una de las dos valoraciones, y son únicamente las circunstancias externas las que determinan cuál de ellas valdrá "todo", por ser absolutamente esencial en la realización final del grupo, o cuál no vale "nada" por su aislamiento.

En nuestro caso de huelga inminente de todos los cien trabajadores, el empresario se ve amenazado con la pérdida total de la utilidad conjunta derivada de la utilización de los dos grupos complementarios, trabajo y capital, en la medida indicada anteriormente, y es por ello que en ese caso tendría que atribuir al trabajo esa utilidad conjunta total, incluyendo la parte que en otras condiciones podría tener que atribuirse a los bienes de capital complementarios. Su valoración subjetiva del trabajo debe basarse en todo ello.

En consecuencia, el límite superior de la tasa salarial más alta avanzará. Para el conjunto de los cien trabajadores, se elevará más allá de la centésima parte del valor individual de cada día de trabajo, es decir, más allá de 100 veces 5,50 dólares, al menos por el importe de los intereses del capital que queda ocioso y quizás incluso por encima de éste, por el importe de la pérdida real de los bienes de capital complementarios que perecen o se deterioran. Así, por ejemplo, en el caso de que se produzca un mero aplazamiento o pérdida de intereses, se elevaría por encima de los 550 dólares, hasta, digamos, 700 dólares por cada día; en el caso de una pérdida directa en la utilización de los bienes complementarios, se elevaría en proporción a la medida en que se produzca una pérdida real, quizás hasta 1000 dólares, quizás incluso hasta 2000 dólares por día. Y el máximo del nivel salarial económicamente posible para cada trabajador individual pasaría así de 5,50 a 7 dólares o incluso a 10 o 20 dólares. Esto significa que con cualquier nivel salarial que quede por debajo de este máximo, al empresario le iría, al menos por el momento, mejor que si dejara de emplear a los cien hombres.

Sin embargo, este "ir mejor" no tiene por qué implicar beneficios reales para el empresario, sino simplemente una pérdida menor que la que sufriría en la otra alternativa, el "mal menor", que, por supuesto, es preferible al mayor. Este aumento del último salario per cápita posible a 7 dólares o a 20 dólares, por otra parte, no representa la valoración subjetiva de un día de trabajo para el empresario. Esto ya se ha dicho en lo anterior y difícilmente puede ser suficientemente



enfaticizó. El empresario nunca pagaría ese salario si se tratara de emplear a un solo trabajador. Representa la centésima parte del valor total de 100 trabajadores, que es una unidad muy diferente del valor individual de cada unidad de trabajo.

En las negociaciones salariales entre un empleador y un sindicato, el rango estaría limitado por el valor para el trabajador de su mano de obra no vendida (es decir, la cantidad de 1,50 dólares como su límite inferior), y por la cuota per cápita del valor total de los 100 trabajadores a razón de 10 dólares como límite superior, para tomar una de las tres cifras como ilustración.

En nuestro caso imaginado, al no haber competencia directa por ambas partes, empresario y trabajadores se encontrarían dentro de sus límites por motivos similares, al igual que las dos partes de compradores y vendedores se encuentran en el caso de un intercambio aislado.

En teoría, no sería impensable ni imposible que las tarifas se fijaran en cualquier punto dentro de la amplia gama que va de 1,50 a 10 dólares. Por supuesto, hemos llegado a conocer algunas circunstancias que hacen que parezca bastante improbable, aunque no del todo imposible desde el punto de vista económico, que los salarios se fijen dentro de la sección más baja de la zona que se encuentra entre el límite absolutamente más bajo y el mínimo de existencia de la mano de obra no cualificada; y por razones de naturaleza similar, no es muy probable que la tasa salarial se eleve hasta un punto cercano al límite superior de 10 dólares. Que no podría mantenerse en ese punto durante mucho tiempo es algo que trataré de demostrar en una futura investigación que considero de especial importancia teórica. Pero ni siquiera temporalmente podrá ser empujado tan alto. Porque cualquier nivel salarial que supere sustancialmente la producción del "último trabajador" se encontraría con una fuerte y creciente oposición por parte de los empresarios, por considerar que implica una pérdida para ellos. Antes de conceder una tasa salarial de este tipo, probablemente preferirían arriesgarse a la decisión del juicio supremo, que consiste en luchar en un cierre patronal o una huelga; aunque un salario intermedio, que se aproxime al servicio real del último trabajador, podría ser concedido por los empresarios, ansiosos por evitar el riesgo de las pérdidas seguras que implica una huelga, y la incertidumbre añadida de su resultado. Los trabajadores tampoco encontrarían ventajoso elevar los salarios hasta el nivel que realmente causara pérdidas al empresario, ya que esto podría amenazarles de nuevo con una restricción o suspensión del trabajo y obligarles a abandonar sus puestos de trabajo. Por lo tanto, se plantea la cuestión de la permanencia de los salarios, que se investigará más adelante.

Por otra parte, las dificultades de los trabajadores serán tanto mayores cuanto más excesivas sean sus exigencias salariales. La amenaza de los rompehuelgas o de los "esquiroles" de otras ramas de la industria aumentará con las condiciones más favorables que el empresario pueda conceder todavía por debajo de la tasa salarial rechazada. Si los trabajadores en huelga insisten en una tasa salarial de 9 dólares, un salario de 7 dólares puede contener ya una prima muy tentadora para los esquiroles y los sustitutos, que en otras ocupaciones que requieren condiciones similares pueden obtener sólo un salario de 5,50 dólares, correspondiente a la producción del último trabajador. Y una vez que se emplean sustitutos, la causa de la huelga suele perderse, mientras que, en la otra alternativa, el resultado no es en absoluto seguro.

En una huelga gana, por regla general, aquella parte que, popularmente hablando, puede "aguantar la respiración" durante más tiempo. Para el trabajador, la huelga significa el desempleo. Por el momento, el trabajador puede hacer frente a esta pérdida mediante los ahorros acumulados para ello, mediante subvenciones de los fondos de la huelga, consumiendo sus bienes, vendiendo o empeñando los bienes prescindibles, o contrayendo deudas en la medida en que su crédito se lo permita. Con la mayor duración de la huelga, estos ahorros serán cada vez más pequeños hasta que se agoten. Durante el período de disminución gradual de los ahorros, la utilidad marginal de los medios de subsistencia, que disminuyen rápidamente, sube, y cada vez más necesidades esenciales quedan insatisfechas, y cada vez más necesidades vitales se descuidan, con la creciente escasez de fondos.

Finalmente se llega al punto en el que el propio mantenimiento de la vida depende de una renovación de los ingresos a través del trabajo, aunque sea con un salario modesto: en este punto se rompe incluso la resistencia más obstinada de los huelguistas, siempre que, por supuesto, no se aplaste de antemano la resistencia de la parte contraria, el empresario.

En las filas de la patronal se dan los mismos fenómenos. A medida que aumenta la duración de la huelga, el deseo de llegar a un acuerdo es cada vez más intenso. La planta inactiva no produce ingresos. Algunos de los costes de producción y, al menos, los gastos personales de subsistencia del fabricante continúan, y tienen que ser satisfechos. Si el empresario tiene una gran fortuna, estos gastos pueden cubrirse con ella. Si no es así, la presión de la huelga se sentirá mucho más rápida e intensamente. En cualquier caso, aquí hay que distinguir dos fases muy distintas de los efectos de las huelgas. La carencia sucesiva y creciente de los medios de subsistencia puede amenazar primero el negocio del empresario, y luego, si no quedan fondos para los gastos de subsistencia más urgentes, su existencia personal.

Este último, el más intenso de los efectos de las huelgas, sólo se producirá normalmente en los casos más excepcionales. Tampoco es probable, por estas y otras razones similares expuestas anteriormente, que en una huelga los salarios se fijen en el extremo, ni en el más

en nuestra ilustración, se ha supuesto que esta zona se extiende desde 1,50 hasta 10 dólares, y que un salario inferior a 3 dólares sería tan improbable como uno superior a 8 dólares. En nuestra ilustración, se ha supuesto que esta zona se extiende desde 1,50 a 10 dólares, y una tasa salarial por debajo de 3 dólares sería tan improbable como una por encima de 8 dólares, aunque, como quiero subrayar especialmente, tales tasas salariales extremas no son impensables, ni del todo económicamente fuera de cuestión durante un corto período de tiempo.

La mayor parte de lo que se ha dicho hasta ahora se basa en hechos y observaciones obvias y casi triviales que se han vuelto suficientemente familiares a través de las experiencias comunes con las huelgas. Me he limitado a replantear estas cuestiones, por así decirlo, en los términos de la teoría de la utilidad marginal, con el fin de dejar claro el punto esencial del principio teórico que se discute, a saber, que la "influencia del poder" en el caso de las huelgas, tan familiar para todos los que se dedican a la industria, no es totalmente distinta de las fuerzas y leyes de la teoría de la utilidad marginal, ni se opone a ellas, sino que está totalmente en conformidad y armonía con éstas, y que todo análisis más profundo de la cuestión, a través de qué agencias intermedias y hasta qué puntos marginales puede el "poder" controlar el curso de los acontecimientos, debe conducir a la exposición más específica de la utilidad marginal, en la teoría de la imputación, donde se debe buscar y encontrar la explicación última.

Hay otra cuestión mucho más interesante: ¿Cuándo los términos de la distribución, obtenidos a través de medios de poder, serán de efecto duradero?

Esta pregunta es tanto más interesante cuanto que es, con mucho, la más importante. Incluso la más efímera modificación de los precios o de los salarios puede tener una importancia considerable para el grupo de individuos o para el corto período de tiempo que se vea afectado por ella. Por otra parte, estas fluctuaciones temporales significan poco o nada para el bienestar económico permanente de las diversas clases sociales; así como los economistas clásicos han considerado que los precios de tendencia larga son mucho más importantes y desafiantes que las fluctuaciones momentáneas; por lo tanto, Ricardo apenas tocó estas últimas, y sólo encontró que valía la pena elaborar la teoría de los precios de tendencia larga. Del mismo modo, en la teoría de la distribución, se concede una importancia primordial a las tendencias permanentes según las cuales las cuotas de los distintos factores de producción tienden a ser

distribuidos como distintos de todas las fluctuaciones efímeras y temporales. Incluso los fenómenos más efímeros deben ser también comprendidos y explicados, aunque sólo sea porque las leyes que los controlan no son, en última instancia, diferentes de las que determinan sus efectos permanentes; pero no hace falta decir que la fase de nuestra teoría que cubre los casos que duran más que los otros en el tiempo y el espacio será mucho más importante para nosotros que la explicación de las excepciones que pasan rápidamente.

Pero hay una segunda razón por la que me parece que la consideración de las influencias del "poder" merece mayor atención desde el punto de vista de su permanencia, ya que, hasta donde llega mi conocimiento de la literatura económica, esta fase tan importante del tema nunca ha sido investigada.

Mientras que el problema de la influencia del poder sobre los precios como tal ha sido tratado hasta ahora sólo escasamente, y nunca de forma sistemática, en la teoría económica, las investigaciones fundamentales sobre los efectos permanentes de tales influencias del poder parecen estar totalmente ausentes, de modo que aquí entramos, en cierto sentido, en tierra virgen literaria.



## IV. Las diferentes alternativas

Permítanme partir de nuevo de nuestra ilustración concreta, y discutir, una por una, las distintas alternativas. Lo que es típico y generalmente cierto en cada caso individual quedará así fácilmente claro, y, además, especialmente subrayado y resumido al final.

Temporalmente, como hemos visto en nuestro supuesto conflicto entre el poder de los empresarios y el de los trabajadores, cualquier tasa salarial entre 1,50 dólares y 10 dólares era ecológicamente posible, aunque no era probable que se fijara, ni siquiera durante un corto período, cerca del límite superior o inferior extremo posible, sino más bien en algún lugar cerca del medio de la gama total de salarios. Para que nuestra discusión sea teóricamente exhaustiva, tendremos que considerar ambos extremos, así como cada uno de los posibles niveles de tarifas dentro del rango total de salarios.

1. **No necesito gastar palabras sobre el hecho de que una tasa salarial por debajo del mínimo de existencia** -por lo tanto, en nuestro ejemplo, por debajo de 3 dólares- no puede ser permanente. Esto se desprende de las conocidas razones expuestas a menudo y en detalle en otros lugares, que apuntan a la disminución de la oferta de trabajo como consecuencia inevitable de un nivel salarial que ya no es suficiente para el mantenimiento de las familias de los trabajadores, y al subsiguiente aumento de los salarios, necesario por la ley de la oferta y la demanda -permitiendo, por supuesto, las consabidas excepciones a favor, o más bien en contra, de aquellos tipos excepcionales de ocupaciones que son seguidas simplemente como una actividad secundaria por personas que obtienen sus medios reales de subsistencia de otras fuentes.
2. **Tampoco pueden fijarse permanentemente los salarios por debajo de la tasa del tipo de trabajo más común**, en nuestro ejemplo, por debajo de 3,10 dólares. Esto apenas necesita más explicación, porque todas las causas que se aplican al punto 3 que sigue, evidentemente se aplicarán aquí también, incluso en mayor grado. Las excepciones, conocidas desde Adam Smith, para las ocupaciones relacionadas con atractivos o privilegios especiales

y en el que, por lo tanto, muchas personas están satisfechas con una remuneración menor que la disponible en otras ocupaciones menos atractivas o menos honorables, también se aplicará aquí, por supuesto, sin afectar a la teoría general de la distribución.

3. **Los salarios más altos que los del trabajo común, pero por debajo del producto "marginal" del último trabajador** (en nuestra ilustración, salarios entre 3,10 y 5 dólares. 50), difícilmente podrán permanecer en vigor, si se imponen por preponderancia temporal del poder, ciertamente no cuando el uso de ese poder se limitó a un grupo particular, como a los trabajadores de una sola fábrica, o a una sola rama de la producción, mientras que en otras ocupaciones, que requieren la misma o una cantidad similar de habilidad, prevalecen los salarios acordes con la cantidad natural del producto marginal (en nuestro caso, de \$5.50). Porque aunque la incomodidad personal relacionada con un cambio de ocupación puede impedir un éxodo a gran escala de toda una generación de trabajadores cualificados de una rama de producción menos remunerada a otras ocupaciones mejor pagadas, el efecto gradual sobre la selección de la ocupación entre la generación más joven de trabajadores será aún mayor. Naturalmente, buscarán las ocupaciones mejor pagadas y evitarán las que tengan salarios excepcionalmente bajos. Las deficiencias normales en el stock original de trabajadores ya no serán satisfechas, y el agotamiento gradual de los empleados obligará finalmente a los empleadores a ofrecer a sus trabajadores una tasa salarial igual a la que se puede obtener en otras industrias de tipo similar.

Habría que hacer un análisis más complejo en el caso de una reducción universal de los salarios a través de fuerzas artificiales que afecten a todas las líneas de producción. Tal contingencia es, sin embargo, mucho menos probable que ocurra nunca, por la razón de que una coalición universal de empresarios de todas las ramas de la industria que por sí sola pudiera ejercer tal control sería extremadamente difícil de organizar, y aún más difícil de mantener unida. Pero supongamos tal caso, al menos durante un cierto tiempo, para nuestro análisis teórico. Obviamente, el trabajador ya no encontraría la posibilidad de escapar a otra rama de la producción más remunerativa, y por lo tanto dejaría de existir ese factor más influyente, que, en el caso de una reducción parcial de los salarios, tarde o temprano aseguraría la restauración de la tasa salarial original.

En cambio, ahora aparecerían algunos factores nuevos, aunque de trabajo lento, dentro de las filas de los empresarios. Un nivel salarial fijado por debajo de la productividad marginal del trabajo da lugar a una ganancia especial que

va al empresario, en primer lugar, en forma de un mayor beneficio, el cual, sin embargo, en caso de una prolongada continuación de esta condición, tendrá que ser cedido en parte al capitalista en forma de un mayor interés, por la razón de que, a la espera y debido a esta condición, otros tipos de inversión igualmente profiables estarán abiertos al capital. El hecho mismo del aumento de las ganancias de los empresarios servirá por sí solo de incentivo para la expansión de las empresas existentes (este incentivo podría quizás ser frenado temporalmente mediante la vinculación de los antiguos empresarios a acuerdos de coalición) y también para la formación de nuevas empresas fundadas por personas ajenas a la coalición, que, por supuesto, pueden atraer el número necesario de trabajadores sólo ofreciendo salarios algo más altos. El aumento del tipo de interés, además, desplazará el margen de beneficios entre los diversos métodos de producción más o menos capitalistas hacia los que tienen más maquinaria, dispositivos que ahorran trabajo, etc.

Un mayor interés sobre el capital y una oferta más barata de mano de obra transformarán los menores beneficios en pérdidas entre aquellos productores que se encuentren cerca del margen de rentabilidad, especialmente en estas empresas en las que prevalece un tipo de interés bajo unido a unos salarios más altos, de modo que donde antes se había encontrado una ligera ventaja en un método de producción más capitalista, ahora resulta más rentable invertir los métodos de producción mediante el aumento del uso de la mano de obra, y un uso menos intenso del equipo de capital. Naturalmente, este incentivo no conducirá a resultados rápidos. El capital invertido de esta manera en instrumentos de producción no se abandonará de repente, sino que tenderá a agotarse primero, o al menos a no ser sustituido, porque el trabajo humano, al haberse abaratado, será preferido en su lugar. Esto también conducirá a un aumento de la demanda de mano de obra que sólo puede ser satisfecha mediante la concesión de salarios algo más altos. Estos, por supuesto, no deben neutralizar completamente las ventajas del método de producción menos capitalista. Este motivo puede ser operativo tanto dentro como fuera de la coalición de empresarios, y en un grado muy diferente entre los distintos tipos de productores. Apenas será operativo entre aquellos que han empleado muy poco capital fijo y mucho trabajo físico; muy poco entre aquellos con los que el capital predomina con una ventaja técnica tan grande que incluso los cambios considerables en el



El nivel de los salarios o de los intereses no provocará ninguna transición hacia un método menos capitalista, sino mucho más entre un tercer grupo de productores, cuyo equipamiento técnico es tal que divide sus métodos de producción a partes iguales entre la maquinaria y el trabajo. Estas grandes diferencias individuales no dejarán de tener una profunda influencia en el curso probable de los acontecimientos.

Las coaliciones industriales que comprenden a los productores de una misma línea de industria, o de industrias similares, se basarán, por regla general, en una armonía de intereses, suficiente para favorecer una continuación de la coalición que beneficie a todos los miembros por igual. Pero si la coalición incluye a ciertos grupos cuyos intereses les hacen discrepar en cuanto a la conveniencia de una continuación de la coalición, entonces, en toda la experiencia humana, la armonía no se puede mantener, especialmente cuando la inevitable aparición de extraños perfora un agujero a través de la falange victoriosa de los empresarios. Todos los empresarios, por supuesto, ganan en cierta medida manteniendo los salarios bajos, pero estas ganancias variarán ampliamente en las distintas industrias, según la distribución física del capital y del trabajo. En aquellas ramas de la producción en las que esta ganancia es comparativamente pequeña, puede ser neutralizada por la incapacidad forzosa de expandirse o de introducir métodos de producción más rentables. Ahora bien, si un industrial ve que los beneficios que ha sacrificado en favor de la coalición son cosechados sin escrúpulos por personas ajenas a ella y siente su competencia cada vez más agudamente, entonces ha llegado el momento psicológico de su retirada de las filas de la coalición; porque aquellos industriales cuya situación particular les permitiría obtener más beneficios de una expansión y un cambio en sus métodos, en violación de las reglas de la coalición, preferirán cosechar estas ventajas para sí mismos, antes de que su última oportunidad haya sido destruida por personas ajenas a ella. Y ese es el principio del fin de la coalición: la reaparición de una corriente de competidores que se amplía constantemente con el efecto final de que el nivel salarial volverá a elevarse desde el dictado por el control superior hasta el nivel de la libre competencia, es decir, ¡hasta el nivel del producto marginal!

Este tipo de razonamiento deductivo puede resultar convincente sólo en parte. Pero hay que recordar que en problemas de esta naturaleza no hay más que métodos deductivos a nuestra disposición. Nunca seremos tan afortunados como para reunir observaciones directas fiables, o para hacer pruebas experimentales. La supuesta coalición patronal que engloba a todas las industrias nunca ha existido realmente, y si

Si alguna vez llegara a existir, pronto volvería a desaparecer, como todas las agrupaciones sociales, y ni siquiera podría considerarse como una prueba empírica de mis deducciones. La cuestión podría seguir siendo si su disolución fue causada por los factores citados en mi deducción, o por otros factores nuevos. Las razones dadas en mi argumento pueden, por su propia naturaleza, operar sólo gradualmente. Y las condiciones difícilmente permanecerían inalteradas durante un período tan largo como el necesario para producir estos efectos.

Nunca se podría determinar, más allá de una cuestión, mediante métodos puramente empíricos, si el resultado final se debió a la influencia gradual de estos factores dentro del estado original de las relaciones, o si, y en qué medida, podría atribuirse a la llegada de nuevos factores. Pero precisamente porque en estas cuestiones dependemos de la deducción como única fuente de nuestro conocimiento, y porque no pueden verificarse por medio de la observación directa, como es posible en otros casos, no tenemos más remedio que elaborar tales deducciones; y éstas, por supuesto, deben hacerse sobre la base y de acuerdo con los métodos de la teoría económica, que es la única que, después de todo, como hemos visto, explicará las influencias del poder exterior. Al mismo tiempo, debemos observar esa suprema cautela y precaución que el uso del método deductivo siempre requiere, particularmente cuando las líneas de razonamiento deductivo son largas y complejas, y cuando no es posible comprobarlas, paso a paso, mediante observaciones empíricas.

Es a partir de estas consideraciones que deseo presentar aquí y en las páginas siguientes algunas sugerencias que, me doy cuenta, constituyen sólo un esbozo sin terminar de tales pensamientos deductivos que pueden conducir a una investigación más detallada más adelante, y de una manera general, al menos, puede indicar la dirección en la que, en mi opinión, la cantidad alcanzable de conocimiento y comprensión se puede encontrar.

Continuemos entonces nuestra investigación sobre las tasas salariales situadas por encima del nivel del producto marginal (dentro de la gama de salarios posibles), y empezando por arriba, comencemos con las tasas más altas concebibles.

**4. Es obvio, sin necesidad de más discusiones, que unos salarios tan extremadamente altos no pueden perdurar, porque causarían unas pérdidas de capital tan grandes al empresario que su perpetuación llevaría**

a la quiebra, aunque temporalmente podrían representar el mal menor frente a un cierre prolongado. (Véase más arriba.)

**5. El nivel salarial que sigue,** como es igualmente obvio, tampoco puede permanecer en vigor de forma permanente porque, aunque no amenace al empresario con la ruina financiera inmediata, sí le causaría pérdidas reales, aunque de menor cuantía. Si se mantiene durante un largo período de tiempo, incluso las pequeñas pérdidas también deben conducir en última instancia a la ruina financiera, por lo que el caso 5 se convertiría en el caso 4; y sin duda, en tales casos los empresarios preferirían liquidar su negocio no rentable, o al menos abandonar las ramas no rentables.

**6. El mayor interés teórico se centra en el siguiente nivel salarial:** ¿puede perdurar esa tasa salarial que, aunque no causa ninguna pérdida real de capital al empresario, absorbe o reduce el interés de su inversión de capital?

Respondamos primero a una pregunta preliminar. Sería posible que los beneficios del empresario propiamente dichos desaparecieran o se redujeran de forma permanente, mientras que en otras ramas del negocio, como en el mercado de préstamos o en inversiones improductivas como las inmobiliarias (casas de apartamentos), el tipo de interés permaneciera inalterado?

La respuesta es rotundamente no. Los empresarios que trabajan con capital prestado sufrirían una pérdida real por la diferencia entre los tipos de interés más altos que tendrían que pagar a sus acreedores, y el tipo más bajo que ese capital les aportaría en su negocio, y así el asunto volvería a la situación presentada en el punto 5 anterior.

Tampoco los empresarios que trabajan total o parcialmente con su propio capital podrían mantenerse en el negocio bajo tal estado de bienestar. Una vez invertido el capital en una empresa, tendría que contentarse con un tipo de interés más bajo, cuando y porque su retirada no sería factible ni posible sin una gran depreciación del propio capital. Habría pocos incentivos para reemplazar los fondos de capital utilizados, si la inversión prometiera un rendimiento menor a sus propietarios que el mismo capital podría producir en otro tipo de inversiones, como en bienes raíces o en el mercado de préstamos. Y las causas conocidas y a menudo discutidas que, en general, tienden a igualar el tipo de interés en los distintos mercados de capital (no aislados artificialmente) seguramente también tenderían a impedir una disminución unilateral o la eliminación de las ganancias de capital originales del empresario.

Por lo tanto, su reducción tendría que extenderse a todos los demás campos de empleo del capital, o no podría producirse en absoluto.

La cuestión que se investiga adopta, pues, la siguiente forma: "¿Puede permanecer en vigor permanentemente aquella tasa salarial que, aunque no afecte al stock de capital de los empresarios, quita el interés del capital a las empresas, o al menos reduce el tipo de interés "natural" que prevalece en condiciones de libre competencia?" En otras palabras, ¿puede un aumento salarial obtenido por el uso del poder absorber permanentemente el interés del capital, o reducirlo por debajo de su nivel natural?

La respuesta a esta pregunta, más bien difícil, se verá facilitada si investigamos por separado las dos etapas implicadas, a saber, la absorción total y la parcial del interés sobre el capital.

Considero imposible que el interés pueda desaparecer completamente de la vida económica de una nación, con la excepción del caso casi impensable, apenas aplicable aquí, de una acumulación de capital que supere con creces toda la demanda. La desaparición del "incentivo al ahorro", contenido en el interés, eliminaría la parte más importante del capital, que se forma a través del ahorro realizado sólo por el interés. Podría suceder, por supuesto, que ese otro tipo de ahorro, destinado a ser un "penique para los días de lluvia", podría entonces aumentar un poco, si la gente tuviera que proveer para su futuro acumulando capital solamente, sin el apoyo del interés. Pero, en general, se cree que, en general, se produciría una disminución sustancial del stock de capital, y la subsiguiente escasez de oferta de capital probablemente ejercería una fuerte presión en la dirección opuesta, es decir, en la dirección de un nuevo aumento, en lugar de en la de una desaparición permanente del interés.

Pero aunque la oferta de capital se redujera, lo que tendría una importancia decisiva es la demanda de capital. Supongamos por un momento que el interés hubiera desaparecido realmente de la vida económica, es decir, que los bienes presentes y futuros pudieran intercambiarse entre sí al mismo nivel sin descuento, y que los préstamos pudieran obtenerse sin interés. La consecuencia inevitable de esto sería un aumento que superaría todos los límites de la demanda de bienes presentes. La ley empírica de la mayor productividad de los métodos de producción que consumen tiempo, más capitalistas y más redondos, no podía dejar de hacerse sentir, en el sentido de que los industriales competirían entre sí para alargar los períodos de producción, y adaptarían sus empresas al

métodos de producción técnicamente más económicos, pero al mismo tiempo más extendidos y que consumen más tiempo.

El control automático que contrarresta ese tremendo alargamiento del proceso productivo en la actualidad habría dejado de existir; ese control es el pago de intereses que automáticamente impone un impuesto progresivo a los métodos de producción alargados. Pero una vez que el método de producción alargado fuera liberado de la carga del interés, y no costara más que el más corto, y al mismo tiempo, produjera más que este último, se convocaría un incentivo general para una enorme prolongación del proceso productivo. Sin embargo, encontraría su limitación física en la disminución del fondo de subsistencia de los trabajadores durante el mayor período de espera, impuesto por el período de producción alargado. Con el fondo de subsistencia existente, y posiblemente reducido, sería imposible mantener el mismo número de trabajadores durante un período de espera indefinidamente prolongado.

En cambio, la tendencia de los salarios se mantendrá necesariamente a la baja por dos lados dentro de los márgenes de la posible gama de precios. En primer lugar, la duración de los períodos de producción, aunque algo más larga, se restringirá al menor tiempo posible mediante un proceso de selección que se hará en régimen de libre competencia a favor de los más probables entre las diversas extensiones posibles del proceso productivo; y como esta selección sólo puede ser afectada en lo que respecta a la parte más eficaz de la demanda mediante la concesión de precios más altos, lo que significa, en este caso, mediante la concesión de una prima correspondientemente más alta en el fondo de subsistencia demandado, entonces, al menos en lo que respecta a esta fase del desarrollo inevitable, el interés será restaurado en los negocios -como he descrito más ampliamente en mi Teoría Positiva del Capital.

Pero al mismo tiempo ocurrirá algo más. El proceso de selección que acabamos de describir conduce al restablecimiento del interés y los períodos de producción ya no se alargarán indefinidamente, aunque seguirán siendo algo más largos. El

Los empresarios, que obtienen beneficios pagando la prima más alta por los bienes preexistentes, se verán obligados, en circunstancias normales, a recurrir a períodos de producción más largos que los que empleaban originalmente. Porque mientras que antes de la llegada de los aumentos salariales, cuya permanencia estamos investigando, tenían que pagar sólo lo mismo por los intereses y los salarios conjuntamente que lo que ahora tienen que pagar sólo por los salarios aumentados, ahora, además, tienen que pagar por los intereses restaurados. Esta condición sólo puede satisfacerse con mayores beneficios que antes, y estos mayores beneficios sólo pueden obtenerse a través de un correspondiente alargamiento del período de producción, a menos que invoquemos la llegada de nuevos inventos con el consiguiente aumento de la producción, como un *deus ex machina*, en lugar de concluir nuestro argumento ciñéndonos a los supuestos originales. Pero entonces sería imposible mantener el mismo número de trabajadores que antes a lo largo de este período ampliado de producción con el fondo de subsistencia existente, reducido y no aumentado. Por lo tanto, debe haber una limitación en otra dirección, una restricción en el número de trabajadores empleados, aproximadamente en la misma proporción en que se ha ampliado el fondo de subsistencia. Esta necesidad física será satisfecha económicamente por el motivo del interés propio, con salarios altos y una tasa de interés baja bajo un método de producción más capitalista; es decir, el empleo de menos trabajadores en períodos prolongados de producción es más favorable.

Por lo tanto, mientras los salarios forzados prevalezcan en ese nivel alto, se producirá un estado de equilibrio provisional de aproximadamente esta descripción: La adopción general del período de producción alargado tenderá a aumentar la producción per cápita de los trabajadores. El "producto marginal del trabajo" aumentará así, al igual que la reducción del número de trabajadores, y ahora corresponderá con el nivel salarial más elevado que se había elevado por encima del "producto marginal" de la etapa anterior. El interés del capital que se ha restablecido es ahora más bajo que antes. Los empresarios consiguen sobrevivir porque, con el aumento de la "productividad marginal del trabajo", incluso el último trabajador de su plantilla seguirá

les producirá el mayor salario a pagar, y también porque el excedente de productividad de todo el proceso de producción alargado les dejará una cantidad suficiente por encima del aumento salarial para compensarles los intereses del capital. Pero este nuevo equilibrio sólo es posible a costa de emplear un número menor de trabajadores. Y es por esta razón que, con toda probabilidad, este equilibrio temporal volverá a ser perturbado.

Por ahora, el sindicato se dividirá en dos, un grupo empleado con un salario alto, y otro grupo no empleado en absoluto. Cuanto mayor sea el aumento de los salarios y cuanto más se prolonguen los nuevos métodos de producción, mayor será el número de desempleados. Son posibles dos evoluciones. Ambos grupos de trabajadores pueden permanecer juntos dentro del sindicato, lo que implica que los miembros desempleados tendrían que ser apoyados por las contribuciones de sus compañeros empleados. Si estas contribuciones son importantes, absorberán el excedente que les corresponde a los trabajadores por el aumento salarial, ya que no hay que olvidar que el producto total que puede producir un número reducido de trabajadores con el mismo capital, debe, incluso con métodos de producción mejorados, permanecer por debajo de lo que se puede obtener con el pleno empleo de capital y trabajo. Por lo tanto, nadie se beneficiaría del nuevo orden de cosas creado artificialmente; frente al orden "natural" anterior; muchos estarían, de hecho, en desventaja, lo que sería de nuevo claramente desfavorable para el mantenimiento prolongado de una situación creada a través de una fuerte presión combinada de poder. Pero si el nivel de vida de los trabajadores desempleados se redujera sustancialmente, estos últimos tampoco permitirían que esa condición persistiera; habría descontento, discordia y, finalmente, disolución del sindicato. Los descontentos, tarde o temprano, se convertirían en trabajadores externos y competirían ofreciendo sus servicios a los empresarios; la competencia reavivada, con su malbaratamiento, pondría fin al dictado monopólico de los salarios de vuelta al nivel económicamente justificado bajo el pleno empleo de todos los trabajadores, es decir, al "producto marginal" del último trabajador empleado en un período de producción nuevamente reducido.

Si, en última instancia, los trabajadores empleados no pudieran mantener a sus compañeros desempleados, entonces se produciría el mismo proceso, incluso con mayor rapidez. La masa de desempleados entraría en competencia y rebajaría los salarios de forma aún más violenta.

Tal vez se podría pensar en una alternativa en otra dirección; a saber, que los trabajadores sindicalizados podrían imponer no sólo salarios más altos, sino también el pleno empleo de todos los trabajadores a esa tasa salarial más alta. Pero aunque los trabajadores puedan tener el poder de imponer temporalmente estas condiciones, no pueden ser permanentes. Porque esto llevaría necesariamente a una de las dos alternativas consideradas anteriormente, en los números 4 y 5. Al verse obligado a pagar a los trabajadores no sólo un salario que en sí mismo es más alto que la cantidad total del interés original sobre el capital, y además de esto un interés restaurado sobre el capital (aunque algo más pequeño en el agregado), el empresario encontrará que sus costos han aumentado, y sufrirá pérdidas y tarde o temprano abandonará la empresa, o irá a la quiebra.

Además, es casi impensable que un empresario pueda verse obligado a emplear a todos los trabajadores disponibles en un momento dado. En el mejor de los casos, el sindicato puede, a través de la violencia, impedir los despidos de la antigua reserva de trabajadores. Pero cualquier intento de imponer el empleo de trabajadores adicionales, en proporción a las deficiencias naturales en sus filas, o incluso el de un número creciente de trabajadores, correspondiente al crecimiento natural de la población, sería casi imposible.

Por todas estas consideraciones, que podrían y probablemente deberían ser elaboradas con mucho más detalle, creo que una absorción completa del interés y del capital a través de aumentos artificiales y forzados de los salarios está fuera de toda posibilidad en la vida económica de una nación. Pero, ¿acaso sería posible incluso la eliminación parcial del interés natural sobre el capital de forma permanente?

No veo ninguna razón para suponer un curso de los acontecimientos que difiera del supuesto anteriormente. Un menor aumento de los salarios a expensas del interés sobre el capital provocará exactamente las mismas reacciones y



efectos, sólo que en un grado correspondientemente menor. Una mera reducción del tipo de interés no destruirá al principio la prima de ahorro contenida en el interés, sino que simplemente la disminuirá; el efecto de esto en la cantidad de ahorro futuro no puede predecirse con certeza.

Posiblemente la cantidad de ahorro disminuiría, y posiblemente no. Pero esto no alteraría la tendencia general de los acontecimientos, como se muestra en el capítulo anterior de esta investigación, donde he mencionado a propósito sólo incidentalmente, la probable reducción de la oferta de capital, sin atribuirle ninguna influencia decisiva. El factor determinante se encuentra en la demanda de capital, y en esta fase del problema es inevitable que cada aumento de los salarios por encima del producto marginal real, seguido de una reducción del tipo de interés, tienda a provocar un alargamiento de los métodos de producción y, por tanto, una disminución del número de trabajadores. Para que el empresario no sufra una pérdida real, que no podría soportar durante mucho tiempo, el aumento de los salarios debe ser cubierto por un aumento de la productividad marginal del trabajo, que puede conseguirse mejor a través de una extensión del tiempo para las diversas etapas de la producción. Esto también, en otras circunstancias iguales, sólo puede lograrse mediante una reducción simultánea del número de trabajadores, a menos que se introduzcan mejoras a través de invenciones, etc., o se produzcan otros desarrollos de naturaleza accidental, contingencias que pueden dejarse de lado.

El desempleo forzoso de una parte de los trabajadores también tendería a conducir a la disolución del sindicato, sólo que en un grado menos intenso, de acuerdo con la menor extensión de los aumentos salariales alcanzados por el sindicato, bajo este supuesto. El debilitamiento de las fuerzas que contrarrestan la continuidad de tal condición temporal no significa un resultado diferente, sino simplemente el aplazamiento del efecto. No puede significar que un ajuste que supere los límites naturales, aunque sea por muy poco, pueda durar, ni tampoco que la suspensión de un número menor de trabajadores no les haga competir por el empleo. Pero sí significa que tal condición seguirá existiendo durante un período más largo contra la presión de influencias menores, de modo que, por ejemplo, las pérdidas de tríadas causadas por esta situación temporal podrían soportarse durante un período considerablemente más largo.

tiempo por parte de los empresarios, antes de que entren en bancarrota o quiebren el negocio; o bien un pequeño número de desempleados podría ser apoyado con los fondos del sindicato durante un período más largo, o, a través de la presión moral, ser impedido de pujar por debajo de los miembros del sindicato.

Y esto también puede implicar algo más. Como ya he mostrado anteriormente, es probable que los periodos de tiempo prolongados traigan consigo cambios en otras direcciones. Si un proceso de cambio económico se extiende a lo largo de cierto tiempo, su progreso general se verá afectado, en la mayoría de los casos, por otras causas externas incidentales o independientes, que casi espontáneamente afectarán a la situación general. Durante un período de varios años, los métodos de producción, o el ciclo económico, nunca permanecen inalterados. Estos últimos pueden subir o bajar, los primeros probablemente progresarán, y si el intervalo es muy largo, pueden incluso producirse cambios considerables en la estructura económica general, como el número de población, y su relación con el stock de capital.

Además de esto, es posible otra alternativa. Esos mismos impulsos, cuyos efectos normales estoy tratando de observar e investigar, pueden contener ellos mismos ciertos efectos adicionales, casi accidentales, sobre otros factores externos. Por ejemplo, no tienen por qué, pero pueden, afectar a la técnica de producción. Por lo tanto, estas posibilidades no deben dejarse totalmente fuera de consideración, pero no deben insertarse como un factor en la serie de deducciones, ya que no pueden predecirse con absoluta certeza. En nuestro caso, por ejemplo, los empresarios pueden verse presionados por el aumento forzoso de los salarios, y esto puede constituir un poderoso y eficaz incentivo para la adopción de mejoras técnicas en los métodos de producción, del mismo modo que se atribuye a la libre competencia un poderoso incentivo para el progreso industrial. O puede ocurrir que la mejora permanente del nivel de vida alcanzado por los trabajadores mediante un aumento forzoso de los salarios retrase el crecimiento de la población, como suele ocurrir entre las clases más ricas, etc. Ahora bien, si se produjera algún acontecimiento accidental o fortuito que aumentara directa o indirectamente la productividad marginal del trabajo, también podría ocurrir que el aumento salarial inicial, que superara esa productividad marginal, contrarrestara posteriormente el aumento inesperado de la productividad marginal y se mantuviera así de forma permanente. Esto sería tanto más frecuente cuanto menos excesivo fuera el aumento salarial inicial aplicado

sido, es decir, cuanto menos haya ido más allá de la productividad marginal del trabajo existente en ese momento. Pero, por supuesto, en el caso de pequeños aumentos salariales, es imposible esperar esto con algún grado de certeza, porque tales eventos accidentales pueden no tener lugar, o incluso tener efectos opuestos. Los ciclos económicos pueden mostrar una tendencia a la baja, la población puede aumentar más rápidamente que la oferta de capital, etc., en cuyo caso los salarios se reducirían con mayor rapidez.

Estos casos, sin embargo, en los que un cambio posterior del entorno económico puede hacer permanente un aumento salarial originalmente excesivo obtenido por la fuerza, podrían tender a confundir el análisis teórico. Parecen dar una prueba empírica del hecho de que, mediante el dictado del poder, los salarios pueden elevarse por encima de los límites establecidos por la productividad marginal, no sólo por el momento, sino con un efecto duradero. Sin embargo, si se observa con detenimiento, no aportan esta prueba. El aumento salarial original fue el efecto de un dictado del poder. Su duración permanente, sin embargo, no es el resultado del poder, sino de influencias externas de tercer orden, que han incrementado la productividad marginal del trabajo, y con ello han aumentado el posible nivel salarial permanente más alto, con total independencia del dictado del poder, o al menos sin conexión necesaria con él. Tendré que volver a este punto más adelante, al resumir los resultados de esta investigación.

Antes, sin embargo, en aras de la exhaustividad, tendré que considerar una séptima posibilidad, tan pequeña, sin embargo, en importancia práctica, como para estar fuera de toda proporción con su complejidad teórica.

**7. En la escala de las tasas salariales posibles,** entra, entre aquel salario que ya absorbe una parte del interés y aquel nivel salarial que coincide con el producto marginal del trabajo, otra tasa salarial que, aunque supera la productividad marginal del trabajo, no recorta la recompensa del capital con esta cantidad excedente, sino que permanece dentro del producto total del trabajo. Porque cuando un número creciente de trabajadores coopera con un stock dado, cada trabajador adicional que entra en el campo contribuirá sólo con una adición decreciente al producto conjunto.<sup>19</sup> El último trabajador contratado en un momento dado añade el "producto marginal"; cada uno contratado anteriormente añade un poco más al producto total. Por ello, el empresario no gana nada con el último trabajador empleado, siempre que su salario sea igual al

producto marginal, y sucesivamente más y más de cada trabajador anterior, dejando fuera de consideración la parte que debe atribuirse a la contribución del capital. Ahora bien, si los salarios aumentan por encima del producto marginal, el empresario sufrirá una pérdida por el empleo del último trabajador o trabajadores. Sin embargo, esta pérdida puede ser compensada en cierta medida por la ganancia de los trabajadores empleados anteriormente. Mientras esto sea así, mientras el importe total de los salarios no consuma más de lo que cubre la producción conjunta de todos los trabajadores, no es necesario reducir la cuota de capital.<sup>20</sup> La cuota de los salarios que excede el producto marginal se pagará entonces a expensas de los beneficios reales y puros que antes habían ido a parar al empresario.

A los efectos de esta investigación, debemos preguntarnos ahora si un aumento salarial de este tipo, que afecta o absorbe, como lo haría, sólo los beneficios del empresario, si se logra temporalmente a través de un dictado del poder, podría permanecer en vigor de forma permanente. Esta cuestión es, al parecer, aún más difícil de responder mediante métodos de razonamiento deductivo que en las partes anteriores de esta investigación, y es totalmente inadecuada para una prueba empírica. No faltarían fuerzas que contrarresten la permanencia del nuevo nivel salarial, pero serían débiles y sólo graduales.

Los empresarios que sufran pérdidas por el último trabajador empleado se esforzarán por reorganizar su empresa en una primera oportunidad, para reducir el número de trabajadores eliminando a los que causan pérdidas. Puede haber cierta oposición a tal reorganización por parte de los trabajadores, que no tolerarán ningún despido; esto puede posponer la eliminación del número excesivo, hasta que se produzcan vacantes naturales que ya no estén cubiertas. Además, la mejor organización posible de la empresa con un número reducido de trabajadores requerirá un cambio en el equipo técnico. Si hay que evitar pérdidas adicionales por la eliminación repentina de equipos de capital, esto también puede lograrse sólo gradualmente, mediante el uso de los equipos antiguos.

Sin embargo, durante estos períodos prolongados, que contrarrestarían así la eficacia de las otras influencias, débiles en sí mismas, pueden surgir todo tipo de cambios en la situación general que afectarán a la tendencia al alza y a la baja de los salarios de forma mucho más violenta, o los contrarrestarán por completo; las pequeñas olas que emanan de estas influencias se fundirán de forma imperceptible e inadvertida bajo la ola mucho más alta de los nuevos factores económicos. Comprobar esto en la práctica sería prácticamente imposible; tanto más cuanto que los cambios en los salarios que sólo afectan a los beneficios, sin afectar a los demás factores de producción, deben ser necesariamente de naturaleza muy limitada. Un aumento salarial general aplicado a toda la nación afectaría tanto a las empresas grandes como a las pequeñas, a las fuertes y a las débiles, y un aumento salarial que ha de satisfacerse en su totalidad con los beneficios netos de los empresarios, incluso en los tipos más débiles de empresas con los menores beneficios, difícilmente puede llegar muy lejos. Porque tan pronto como sea apreciable, se reducirá en la ganancia de capital de al menos algunos de los empresarios, o en el propio capital, por lo que la cuestión llevaría a uno de los casos discutidos anteriormente. Por lo tanto, una investigación teórica concluyente no debería pasar por este séptimo caso sin al menos intentar una investigación más detallada, que encontraría dificultades aún mayores que las indicadas aquí. Sin embargo, el mayor interés práctico y teórico no corresponde a éste, sino al caso anterior, el número seis, que se refiere a la cuestión de si alguna influencia artificial del poder puede o no ser capaz de aumentar permanentemente la parte del trabajo a expensas de ese capital.

Como el lector ha visto, no he podido responder a esta pregunta de forma afirmativa. Sé muy bien que esta parte de mi creencia se encontrará probablemente con una oposición muy fuerte, y que se me acusará de recaer en la vieja y superada teoría de las "leyes naturales puras" en economía. También sé que muchos encontrarán una fuerte contradicción empírica de mis puntos de vista en el hecho innegable de que durante las últimas décadas innumerables huelgas han conducido a una mejora de la situación económica de los trabajadores nunca abrogada después, y que casi universalmente y en todas partes el nivel de vida del trabajo organizado, que es capaz de aplicar la palanca del poder, es más alto que el de los trabajadores no organizados.

Pero creo que puedo responder a estas dos objeciones. Ciertamente, nunca se me ocurriría intentar un renacimiento del viejo concepto de "leyes naturales puras" en nuestra ciencia económica y con ello oponerme a la creencia en la efectividad de la influencia del control. Por el contrario, creo en la efectividad, de hecho en una efectividad considerable y de gran alcance, del poder, pero no

Creo en su omnipotencia; y puesto que un análisis cuidadoso me ha mostrado que estas influencias económicas del poder se basan en sí mismas en motivos de interés económico, no puedo cerrar los ojos al hecho de que cualquier situación provocada por medio del "poder" puede, en sí misma, poner en juego motivos de interés propio, que tienden a oponerse a su continuación.

Si un empresario es inducido, por el motivo del interés propio, a elegir el "mal menor", y permite que se le exija un aumento salarial, entonces un motivo análogo de interés propio le impulsará a reorganizar los diversos factores de producción por medio de los cuales produce sus mercancías. Si el factor de producción llamado "trabajo" se ha vuelto más caro que antes, en comparación con los otros factores de producción, a través de un aumento salarial extorsionado, entonces es casi impensable que la misma distribución relativa de los diversos factores de producción siga siendo la más racional en un sentido económico.

Si el empresario se encuentra con las manos atadas por el precio de la mano de obra, pero no en lo que se refiere al equipamiento físico de su fábrica, y desea adoptar la combinación de factores de producción más barata en la actualidad, preferirá una combinación distinta de la utilizada anteriormente, que le permita ahorrar en el factor trabajo, ahora más costoso, al igual que, por ejemplo, un aumento del coste de la tierra puede provocar la transición de los métodos de cultivo extensivos a los intensivos. Si, en última instancia, este ahorro en el factor trabajo, ahora más caro, sigue conduciendo a la reducción de la demanda de trabajo descrita anteriormente, lo que finalmente hará insostenible la tasa salarial impuesta, entonces ya no es la naturaleza la que ha ganado una victoria sobre el poder, sino que es simplemente un nuevo motivo de interés propio, producido por el cambio de las condiciones, que ha prevalecido sobre otro motivo de interés propio operativo en otra condición que ya no existe; o, dicho más correctamente, el mismo motivo de interés propio que ha llevado a la selección de la combinación relativamente más favorable de medios de producción se habrá hecho sentir, bajo condiciones cambiadas, en una dirección diferente.

Esto no es una creencia en las "leyes económicas naturales", sino simplemente la refutación de la idea miope de que si, después de un cambio profundo en los costes de los diversos factores de producción, la tendencia del interés económico propio seguía funcionando en la misma dirección que antes, que por lo tanto, había que someterse a los dictados del poder como si fueran impuestos por la providencia, y dejar de defender el propio interés. Repito enfáticamente que reconozco la efectividad de la influencia del poder exterior en la distribución, tanto en la teoría como, en una medida considerable, en la práctica. Y también podría mencionar el hecho de que no importa si estas influencias artificiales del control externo emanan del monopolio, como las coaliciones de empresarios de los sindicatos, o de una

intervención de la autoridad gubernamental. La razón por la que no he mencionado o discutido especialmente este último caso es simplemente que me parece que difiere en el motivo más que en el método de aplicación del caso mucho más frecuente de control ejercido por las partes contendientes. Creo, por ejemplo, que la fijación legal de un salario mínimo tendrá que ser interpretada en sus efectos de la misma manera que el dictado de los salarios por un sindicato bien organizado. Pero para no dejar lugar a malentendidos, resumiré una vez más los resultados de mi investigación: Temporalmente, al menos, la influencia del control externo puede producir efectos intensos y de gran alcance, de hecho, muy proflexivos. En determinadas condiciones, estos efectos pueden ser permanentes, sobre todo cuando se aplican simplemente para neutralizar una influencia de control opuesta que previamente había desviado la línea divisoria de su posición natural. Así, por ejemplo, una huelga puede lograr un aumento de los salarios hasta el punto del producto marginal, cuando los empresarios habían mantenido previamente los salarios por debajo del producto por la fuerza de su poder de monopolio. Además, cuando un desarrollo económico posterior transforma súbitamente la línea divisoria original, artificial, en una línea divisoria natural, entonces la llegada del poder significa simplemente una anticipación temporal de un desarrollo que igualmente habría tenido lugar sin esa intervención, sólo que más tarde. Por último, el control puede ser igualmente exitoso temporalmente cuando conduce a ciertos efectos duraderos, y a efforts entre la parte derrotada para mejorar su condición económica, de modo que esta condición mejorada pueda volver a ser la condición "natural". Esta continencia, sin embargo, siempre ocurrirá sólo como una excepción a la regla general, y nunca se puede esperar con certeza que tenga lugar, pero sí representa la combinación más favorable y destacada para los dictados efectivos del poder: Porque en este caso, y probablemente sólo en este caso, podemos afirmar con cierto grado de justificación que no sólo el advenimiento, sino también la continuación de una tasa de distribución elevada más allá de la tasa natural ha sido, aunque sólo indirectamente, causada por la influencia del poder. Pero, aparte de estos casos especiales antes expuestos, no hay, en mi opinión, ni un solo caso en que la influencia del control pueda ser duradera frente a las suaves y lentas, pero incesantes y, por tanto, exitosas, consecuencias de trabajo de un orden "puramente económico", suscitadas a través de esa interferencia artificial y de la nueva situación creada por ella. Y, espero haber aclarado, hay una cosa más que ni siquiera el más imponente dictado del poder logrará: Nunca puede efectuar nada en contradicción con las leyes económicas del valor, del precio y de la distribución; siempre debe estar en conformidad con éstas; no puede invalidarlas; sólo puede confirmar y

cumplirlas. Y ésta, creo, es la conclusión más importante, y la más segura, del sector anterior.

¿Pero qué hay de la segunda objeción que anticipo, a saber, la supuesta contraprueba empírica que las experiencias prácticas con las huelgas y las luchas salariales parecen haber suministrado durante las últimas generaciones?

Pues bien, si se interpretan correctamente, no aportan tal contraprueba. Porque siempre que una huelga ha conducido a un éxito duradero, parece haber prevalecido una u otra circunstancia adicional por la que, en mi opinión, se puede explicar la permanencia de este resultado. En la mayoría de estos casos exitosos, las organizaciones laborales han encontrado muy generalmente una condición favorable a sus intereses, porque la competencia entre los empresarios en detrimento de los trabajadores había estado ausente. En tales condiciones, cuando las organizaciones patronales disfrutaban de una gran ventaja sobre los trabajadores no organizados a través de su monopolio o quasimonopolio, la influencia del poder se aplica, en el sentido de nuestro supuesto teórico, simplemente para neutralizar y eliminar para siempre una influencia de poder opuesta. Esta es probablemente, al menos, una explicación plausible de la condición realmente mejorada del trabajo organizado con respecto al trabajo no organizado.

Una segunda razón puede encontrarse en el hecho de que, dondequiera que esté a punto de producirse un aumento de los salarios en el mundo económico, el trabajo organizado puede acelerar su advenimiento utilizando su poder, y así mantenerse siempre un paso por delante del trabajo no organizado. Y, por último, no hay que pasar por alto el hecho de que a veces sólo parece que las condiciones entre los trabajadores organizados han mejorado. Ya que los tipos de trabajadores cualificados o más cualificados están más a menudo y más generalmente en la posición ventajosa de organizarse que los trabajadores comunes o no cualificados, el contraste entre el trabajo organizado y el no organizado puede coincidir a menudo con el que existe entre el trabajo cualificado y el no cualificado. Los primeros, en virtud de las leyes económicas generales, tienen derecho a salarios más altos que los trabajadores comunes. El mayor nivel salarial de los sindicatos en comparación con la mano de obra no organizada no debe atribuirse, o al menos no debe atribuirse sin reservas y exclusivamente, a la influencia del poder ejercido por sus sindicatos.

Por otra parte, nuestra generación ha pasado y está pasando por un período en el que, omitiendo fluctuaciones efímeras, la tendencia general del progreso económico era y es continuamente muy favorable a un aumento salarial. Por lo tanto, nunca ha sido realmente posible probar por medio de un experimento o de una observación real si un aumento forzado de los salarios, logrado por medio de una huelga, no podría haber sido gradualmente demolido de nuevo por esas contrafuerzas que actúan suave y lentamente, cuyos efectos debilitantes he mencionado



arriba. En todos los casos hay una gran cantidad de influencias externas que contrarrestan y modifican y que, en la mayoría de los casos, en sus resultados netos fueron favorables a la elevación de la productividad del trabajo y al aumento de su producto marginal, que es lo único que determina en última instancia la tasa salarial.

Y así, la mayor parte de los considerables y duraderos aumentos salariales de la última generación pueden explicarse fácilmente por los factores combinados a los que me refiero en mi análisis: Al principio, estos aumentos salariales fueron causados por los sindicatos y las huelgas. Pero la razón por la que pudieron mantenerse sin ser rescatados fue que el estupendo progreso de nuestro tiempo produjo continuamente tan grandes mejoras técnicas, métodos mejorados de utilización del trabajo humano, y coincidió con un aumento sustancial de la población, y un aumento aún mayor del capital. Pero no tenemos forma de demostrar cómo habrían resultado las cosas, o qué serían en la actualidad, si esas huelgas exitosas hubieran desembocado en un período de depresión, o de progreso moderado y lento, en lugar de coincidir con un período del más estupendo progreso, tan impetuoso que muchos entusiastas ciegos han comenzado a cuestionar seriamente los férreos fundamentos de la "ley de la población" de Malthus.

Y, por último, hay aquí también un sentido en el que se está creando simplemente la impresión de un último aumento salarial, cuando en realidad no se ha producido ningún aumento. Muchos aumentos salariales obtenidos a través de huelgas han sido neutralizados, no a través de ninguna reducción salarial formal, sino a través del aumento del coste de la vida. Hasta qué punto el posterior aumento de los precios de ciertos medios de subsistencia importantes, junto con un aumento indirecto general del coste de la vida a través de la depreciación del dinero, ha privado a los aumentos salariales de su realidad y los ha transformado en aumentos monetarios nominales bastante inmateriales en el mejor de los casos, es una cuestión muy discutida. Personalmente, no estoy en absoluto de acuerdo con la afirmación que suelen hacer los socialistas de que los aumentos salariales obtenidos durante la pasada década de preguerra han desaparecido por completo de esta manera. Más bien creo que una parte considerable de ellos ha sido genuina y permanente en su carácter; pero esto es cierto sólo en parte, y en cuanto a la otra parte, ese proceso de absorción a través de contrafuerzas silenciosas e imperceptibles, a las que ya me he referido, ha tenido lugar realmente; es la misma historia en una forma diferente.

Es posible que mi análisis, que personalmente no considero exhaustivo ni mucho menos, tenga que ser ampliado, elaborado y corregido en muchos puntos. Para mí, lo esencial es que en los problemas aquí tratados necesitamos, en todo caso, un nuevo método de aproximación, libre de la idea preconcebida de que toda esta cuestión está decidida desde hace tiempo. La lucha entre las categorías naturales y las sociales se ha librado ya dos veces en la ciencia económica, y en ambos casos se decidió por un error de

La primera vez, por parte de los clasicistas, de manera unilateral a favor de las leyes naturales; la segunda vez, en las teorías modernas de la distribución social, con una parcialidad similar a favor del control social. Lo que se necesita es instituir todo el procedimiento de nuevo, y terminarlo, sin prejuicios, sobre la base de la verdad trivial, no suficientemente reconocida hasta ahora, de que la influencia del control social hace y debe armonizar con las fórmulas y leyes de la teoría económica pura.

Para finalmente evitar nuevos malentendidos, permítanme añadir una última palabra que no debe quedar sin decir en este lugar. John Bates Clark, a quien tuve que oponerme polémicamente en varias ocasiones sobre cuestiones importantes, y a quien considero como una de las autoridades más originales y profundas de nuestra ciencia, ha establecido, en cierta ocasión, una línea de demarcación muy importante y distintiva, con los afortunados y característicos términos de distribución "funcional" y "personal".

La distribución "funcional" determina la tasa según la cual los factores individuales de producción deben ser recompensados por su participación en la producción, independientemente de la persona que haya hecho esa contribución, y sin tener en cuenta la cuestión de si una sola persona ha contribuido mucho o poco. La distribución funcional explica así la división del dividendo nacional total en las grandes categorías de salarios, rentas, capital y ganancias.

La distribución "personal", sin embargo, explica el tamaño de la parte que cada individuo obtiene para sí mismo del dividendo nacional sin tener en cuenta la función de la que lo obtiene, y particularmente sin tener en cuenta si recibe su parte por una sola, o por varias, funciones contribuidas simultáneamente.

La distribución funcional explica los salarios altos y los bajos, los tipos de interés altos y los bajos, etc.; la distribución personal explica las rentas grandes y las pequeñas, indicando cómo una misma renta de 100.000 dólares puede resultar igualmente de los salarios de un presidente de banco bien pagado, o de la renta, o de los intereses altos o bajos, o de una mezcla de varios tipos funcionales de renta, o cómo una renta de 1000

La distribución funcional explica relativamente pocos y sencillos hechos de carácter general; la distribución personal nos ofrece cuadros muy coloreados, a modo de mosaico, resultantes de la aplicación de esas leyes simples y generales de la distribución a una gran variedad de datos, y explica la función, las cantidades y las cualidades que ha aportado cada individuo a la producción total. El objetivo principal

de toda la teoría científica de la distribución, y por tanto también el objeto en torno al cual se han centrado las viejas disputas antes mencionadas, es la distribución funcional.

Estas afirmaciones que he hecho sobre las limitaciones del control externo de la distribución se aplican sólo a la distribución funcional. En cuanto a la influencia del control sobre la distribución personal, los límites son infinitamente más elásticos, tanto en lo que respecta a la intensidad como a la eficacia duradera de esa influencia. Dado que el control externo también puede cambiar permanentemente los otros factores a los que se aplican las leyes de la distribución funcional, puede ocurrir que ciertos efectos en la esfera de la distribución personal se produzcan sin limitación temporal. Cuando el gobierno de un país convierte a los proletarios en terratenientes a través de la distribución de la tierra, ellos y sus descendientes pueden, para siempre, ver incrementados sus ingresos por la renta de la tierra, independientemente de cómo se trace la línea de división entre la renta de la tierra y el salario del trabajo en la distribución funcional. Y si un estado socialista introdujera la propiedad común de todos los medios de producción y transformara todo el capital y toda la tierra en propiedad social, en cuyo producto cada miembro de la sociedad participaría de una manera u otra, entonces para todo el futuro, o al menos mientras ese orden socialista pueda continuar, todas las participaciones personales se compondrían, de la misma manera o de una manera similar, del producto del propio trabajo de cada uno, y de una contribución igual del producto de la propiedad social, de una manera amplia y permanentemente diferente de nuestro sistema actual de distribución personal.





EUGEN VON BÖHM-BAWERK (Brünn, 1851 - Viena, 1914). Economista austríaco. Enseñó en la universidad de Innsbruck y en la de Viena. Fue varias veces ministro de Hacienda y a él se le debe, entre otras cosas, una importante reforma del sistema fiscal austríaco. En los últimos años de su vida rechazó los cargos de gobierno para atender exclusivamente a sus estudios.

Fue uno de los principales marginalistas de la Escuela Austríaca, de la que fue fundador, junto a su maestro Menger y su colega y cuñado Wieser. Böhm-Bawerk contribuyó en gran manera al análisis teórico del capital y del interés, subrayando la mayor productividad de los métodos indirectos de producción, es decir, los realizados con el apoyo de productos intermedios o instrumentales, puso en claro la esencia de la producción capitalista. El interés se explica por Böhm-Bawerk en términos de factores fundamentales que determinan, en materia económica, una preferencia general por los bienes presentes con respecto a los futuros.

En su obra magna en tres volúmenes, *Capital e Interés* (History and Critique of Interest Theories (1884), *The Positive Theory of Capital* (1889) y *Further Essays on Capital and Interest* (1909-1912), expuso el papel de los factores subjetivos en el establecimiento del valor de cambio, desarrolló su trascendental teoría del capital y del interés e introdujo el parámetro del tiempo en el análisis económico como factor de producción.

