

Anotaciones
acerca de la
relación capitalista
entre *Trabajo y Riqueza*

GegenStandpunkt

www.criticamarxista.info

[Biblioteca Virtual](#)

Omegalfa

“Haga que su dinero trabaje para usted”, anuncian los bancos sin necesidad de explicar cómo puede ser que el dinero tenga la capacidad de lo que comúnmente se conoce como “trabajar” y que denomina precisamente lo contrario: aumentar por sí mismo. Para que tal cosa suceda, alguien tendrá que trabajar en algún sitio. Quién sea el que trabaja y las condiciones en las que lo haga, es otro tema –el que trata del carácter del trabajo en este el mejor de los sistemas económicos posibles–. En cuanto al trabajo verdadero –el que se efectúa a cambio de dinero–, a quienes lo efectúan, pocas veces les brinda lo suficiente como para que puedan hacer que su dinero “trabaje” para ellos. Todo el mundo sabe que una de las características del trabajo que se efectúa a cambio de un salario es la de hacer ricos a otros. El cómo y el porqué son de nuevo otro tema –el que trata del carácter del dinero que se llama capital y que aumenta a través del trabajo de otros–. Aparte de esto, hay otra cosa que se aprecia cuando de dinero y trabajo se trata: Por un lado hay demasiado poco trabajo –para que todos los que tienen que vivir de él tengan uno–, mientras que por el otro lado hay demasiado trabajo –según los criterios de quienes deciden sobre el uso, empleo y desempleo de dicho trabajo... Esto plantea un nuevo tema: el de las características de la relación entre el trabajo y el dinero.

Hacer que la gente trabaje más y cobre menos es, según la opinión general, lo que esta nueva imposición económica llamada “globalización” exige de los gerentes de la nación. Cada vez menos trabajadores tienen que saldar las exigencias de unas ganancias cada vez mayores: tal imperativo no es que sea una ley del capital que surta efecto a espaldas de los actores económicos, sino el instrumento manejado con toda intención por el Estado moderno para imponerse en la lucha competitiva con sus iguales por el capital del mundo.

Unos marxistas explican en este artículo, sin referencias a “El Capital”, cómo y qué se produce en el sistema capitalista global. El que, al fin y al cabo, saquen conclusiones sobre el trabajo asalariado y el capital bastante parecidas a las de Carlos Marx, no extrañará.

I.

LA PROPIEDAD ES EL PODER DE MANDO SOBRE EL TRABAJO

En el capitalismo no se trabaja para abastecer a la gente con la diversidad de objetos de uso que se necesitan, con riquezas materiales, sino para ganar dinero. Todos los miembros de la sociedad burguesa, incluidas todas las profesiones y clases sociales, tienen el idéntico objetivo económico: adquirir propiedad en forma de dinero. Y esto es así porque tiene vigor universal el principio capitalista de que el hecho de

que una persona pueda satisfacer una necesidad o no, no depende solamente de que el respectivo producto exista, sino de un derecho de disposición exclusiva sobre este producto: es cuestión de propiedad. Todo lo que en esta sociedad se produce es propiedad: se producen objetos sometidos a una disposición exclusiva y privada que por principio priva de ellos a quienes los necesitan.

Por ello los miembros de esta sociedad igualadora, en la que todos aspiran a ganar dinero, se distinguen económicamente en un aspecto decisivo: Por un lado están los que ya tienen dinero y por el otro los que están obligados a ganárselo primero.

Los que tienen que trabajar para adquirir algo en propiedad porque las riquezas materiales de la sociedad pertenecen a otros, necesitan de una persona con dinero que les pague por su trabajo. El que su propio trabajo les proporcione a ellos el dinero necesario para acceder al mundo de las mercancías, tiene una condición: su trabajo le tiene que servir al que les paga dinero –que por su parte tiene exactamente el mismo objetivo: ganar dinero para sí mismo–. Quien gane su dinero trabajando crea simultáneamente propiedad en dos manos: en la suya y en una ajena. Para este último por contrario, la situación es al revés: Aquél que tiene suficiente dinero tiene la posibilidad de dar dinero a otros, cuyo trabajo aumente el dinero que él mismo ya tiene.

Indiferente ante tal diferencia, el capitalismo cuenta ambos caracteres económicos entre su “población activa”. Sin embargo, nadie pone en duda los diferentes rendimientos del trabajo que unos efectúan y otros emplean: el trabajo crea una propiedad que aumenta la que ya existe; y al trabajador le proporciona un dinero que nunca le convertirá en propietario en este sentido. Si el trabajo se efectúa para ganar dinero, no es que el dinero sea una mera herramienta útil en la organización del trabajo, sino que el trabajo está sometido al dinero y le sirve de fuente. Lo que sea del trabajo en el capitalismo lo determinará exclusivamente el uso que hace de él la propiedad que actúa como capital.

1. La propiedad –el poder de disposición exclusiva– disocia el trabajo y el provecho y manda sobre la satisfacción de las necesidades sociales.

Si fuese la finalidad de la vida económica de las naciones que la gente se abasteciera de la mejor manera y con el mínimo esfuerzo, se averiguarían las necesidades y se organizaría el trabajo de la sociedad a fin de proporcionar los bienes necesarios y deseables. Los problemas económicos serían: organizar el trabajo, aplicar la tecnología adecuada y distribuir los productos. A esos hombres inteligentes que en el capitalismo tienen que planificar y realizar las más absurdas y complicadas “estrategias de producción” y “de márketing”, sólo les quedaría la pregunta (tan simple en comparación) de cómo producir las riquezas con poco esfuerzo y hacerlas disponibles para todos. Nadie se dedicaría a reflexiones del tipo de si “esto podría funcionar” o no, porque la finalidad establecida ya es la respuesta.¹

El capitalismo funciona de otra manera – y dicho sea de paso, nadie pregunta “si esto puede funcionar”, por no hablar de dudas acerca de la finalidad social vigente, sólo porque muchísima gente no tiene éxito en el objetivo que todos persiguen. Éste consiste en ganar dinero, lo máximo posible. Lo persiguen por igual todos los miembros de la sociedad burguesa: personas de pocos ingresos y de ingresos altos, la clase media y los sindicalistas, capitalistas y funcionarios. Todos quieren lo mismo y les parece lo más normal del mundo tanto que se trabaje y se ofrezcan mercancías, como que se produzca y se presten servicios para ganar un salario, un sueldo, un honorario u otro tipo de remuneración – en una palabra: para ganar dinero.²

En lo que gasten su dinero es exclusivamente asunto suyo. Con el dinero disponen de un trozo de libertad real: de la posibilidad (limitada, claro está) de cumplir cualquier deseo; de la llave de acceso a un mundo inagotable de mercancías. Este es el lado positivo del dinero que todos aprecian.

Claro que por lo menos la inmensa mayoría también conoce el lado opuesto: Una vez gastado en dinero se acaba el libre acceso. Los bienes deseados y necesitados siguen existiendo, pero dejan de estar disponibles. El dinero hace posible satisfacer los deseos, pero esto no significa ninguna garantía de que realmente se satisfaga ni un solo deseo.

Esta diferencia entre la mera posibilidad y la garantía del consumo tiene un aspecto cuantitativo y un principio. Es la cantidad del dinero a disposición la que decide sobre los límites del consumo, de modo que todos los problemas se convierten en uno solo: hay que ganar más. Esta necesidad principal y general en el capitalismo se debe a la particularidad de este modo de producción: a que todos los productos que uno necesite están producidos, pero no disponibles: son propiedad privada, productos disociados de quienes los necesitan. Y esta es la finalidad de la producción de estos bienes: Que aquellos que no los necesitan para su propio consumo hagan negocio con ellos, mientras que quienes los necesitan se vean privados de ellos. Esa es entonces la base para que suceda la transacción que caracteriza al capitalismo, y que es: pagar para que la mercancía esté disponible donde uno la necesita. Esto no lo ha inventado nadie, como un método inteligente para distribuir los bienes quizás. Es al revés: Lo que se produce es propiedad privada. Lo que interesa del producto es que otorga un poder de disposición; un poder que no busca seguir pegado al objeto en sí, sino convertirse en poder de adquisición abstracto, separado del respectivo producto, un poder exclusivo, que se materializa y cuantifica en el dinero.

Por eso el producto no puede ser “distribuido” a sus consumidores de otra manera más que a través de la venta: Hasta que no se vende el producto, la finalidad de la producción no se ha cumplido, a pesar de que materialmente, el producto está completamente listo. El producto como tal no importa, o importa sólo como medio para otro objetivo: En el fondo, lo que se produce es el dinero que se ganará con el producto: lo que vale en dinero la cosa para el que la posee.

Por tanto no es que el asunto esté terminado una vez producidos los bienes materiales, porque la sociedad disponga ahora de algunos medios de producción y consumo más y ya está, sino que la producción de los artículos para la venta establece la necesidad de que todo el mundo tenga que ganar dinero, sea cómo sea y con lo que sea, para poder apropiarse de los productos. Sin comprarlos, nadie tiene derecho a consumirlos.

El trabajo productivo por su parte se define como una variante de trabajo, sin importar su producto concreto, como una entre muchas maneras de ganar dinero, y que sólo a través del dinero que gracias a él se gana, proporciona el acceso a los bienes producidos.

La propiedad disocia fundamental y radicalmente la producción de la riqueza y la disposición de los bienes de consumo, desune lo que son las dos caras de la misma moneda, el trabajo y el provecho, igual que el provecho y la necesidad; se impone a sí misma como la condición decisiva para relacionarlas, y como tal las divorcia: el trabajo aspira a la propiedad porque cualquier provecho reside en la propiedad. – Este es el primer principio en la lógica de la economía capitalista.

Resultan algunas consecuencias muy particulares para las actividades económicas de la sociedad sometida a este principio: En primer lugar, el hecho de que poseer dinero sea lo que decide sobre la satisfacción de una necesidad, genera una jerarquía de las necesidades: Formalmente no hay otro criterio para el consumo que la preferencia individual; claro que dentro del margen del dinero adquirido, pero la manera en que uno se las arregle es cuestión de gusto individual.³ Materialmente, lo que define las necesidades que se puedan satisfacer es el poder adquisitivo individual, y mientras exista este modo de producción seguirá pudiendo contemplarse el “contraste inmediato de pobreza y riqueza” en diferentes dimensiones. La consecuencia para lo que suele llamarse “la división del trabajo en la sociedad” tiene un carácter análogo: Sin duda alguna, en el capitalismo se produce de forma social; las mercancías no se producen para la subsistencia del productor, sino para la venta, y en este sentido están destinadas a las necesidades

en la sociedad. Pero la relación entre los diferentes ramos de producción, que dependen materialmente el uno del otro, no es definida por la posición que tienen como trabajos parciales de la sociedad, sino que resulta de la relación antagónica entre los propietarios, que se niegan a cualquier cooperación planificada, pero que al otro lado se necesitan mutuamente como clientes capaces de pagar. El contexto necesario lo proporciona el poder privado del dinero; cuando éste se ha establecido con todas sus consecuencias, considerando nada más que el resultado final, parece como si existiera una colaboración de los participantes productivos en el mercado.⁴

Finalmente, el que cualquier actividad económica en el capitalismo aspire a ganar dinero, implica una actitud bastante perversa hacia el trabajo: En la economía capitalista, el trabajo no figura como el esfuerzo que es y que sigue siendo, y que por tanto habría que minimizar con todas las fuerzas, sino que se convierte él mismo en un objetivo. Pues cuanto más se trabaje, más propiedad se crea; la utilidad del trabajo no consiste en lo que produce, sino en el dinero que se gana con él, y por lo tanto, a todos los niveles de remuneración, el trabajo es tanto más útil cuanto más se trabaje. Si se tratara de organizar el trabajo necesario repartiéndolo entre los miembros de la sociedad, el crear riqueza verdadera y disponible para todos sería un asunto que terminaría en algún momento (considerando el nivel de la productividad ni duraría mucho tiempo siquiera); en cambio, el trabajo que se efectúa para ganar dinero no puede terminar nunca, los intereses puestos en que siga teniendo lugar son insaciables.⁵ El “aspecto” que determina la vida de aquellos a quienes les ha tocado el papel de trabajadores —o sea: dejarse el lomo y sacrificar toda su vida— no es digno de consideración en la lógica de las actividades económicas que aspiran a ganar dinero con el trabajo —un primer indicio de que este tipo de gente no son los que se benefician del capitalismo y de que la propiedad privada no fue instituida como finalidad del trabajo para hacerles un favor a ellos—.

Es, entonces, una ley universal del capitalismo que cualquier provecho depende de la propiedad. Para que esta dependencia negativa se convierta en una relación positiva, para que la propiedad adquirida garantice el provecho, la cantidad de la propiedad privada de la que uno dispone tiene que alcanzar una determinada cualidad.

2. La propiedad define una relación de clases: el trabajo sirve a crear riqueza ajena.

En el capitalismo se trabaja para ganar dinero; las actividades productivas que crean la riqueza social no tienen nada que ver con sus productos porque todo se centra en un sólo producto, la adquisición de dinero; este objetivo se considera tan normal que viceversa cualquier actividad que resulte en dinero se llama “trabajo” –como es sabido, los ministros, los artistas y los agentes de bolsa “trabajan” igual que los que ejercen la profesión de “trabajadores”– sin que nadie quiera notar en estas actividades económicas diferencias fundamentales. Estando así las cosas, lo importante y decisivo es una sola diferencia: Si uno ya tiene dinero o no.

- El que no posea propiedad en un mundo en el que todos los objetos útiles son propiedad de alguien, ni siquiera puede ponerse a trabajar y crear propiedad. Para ello le faltan los medios necesarios –que también son propiedad de alguien. Por tanto le hace falta un propietario que posea medios de producción y que le pague para que sea útil –útil, claro, para el propietario; si no, ¿qué razón tendría éste para pagarle dinero? Al fin y al cabo, el asunto del propietario también es ganar dinero y no regalarlo a cualquiera. Satisfacer este interés es la condición para que la persona que, por falta de propiedad, necesite trabajo, pueda ganar dinero. Con su trabajo tiene que crear propiedad adicional para el propietario que le emplea, para que éste le pague algo. La intención del trabajador no deja de ser ganar dinero para sí mismo; sólo se nota lo que significa tener que ganar dinero sin disponer ya de suficiente. En este caso, el trabajo se convierte en una fuente doble de

dinero: Dota de dinero al que trabaja a condición de que enriquezca al que ya tiene dinero. Expresado así también queda claro que las dos partidas no salen igual de beneficiadas del trabajo. Para los que quieren participar en el capitalismo sin tener propiedad, es verdad que su único medio de subsistencia del que disponen es el trabajo; sin embargo, en el sentido estricto, no es su propio medio, sino que sólo se convierte en medio suyo en cuanto y mientras sirva de fuente de ingresos al propietario de una empresa. Los trabajadores producen propiedad, pero –contrario al sentido de la palabra– propiedad ajena.

- Vice versa, el que disponga de suficiente propiedad puede hacer de ella su fuente de ingresos invirtiéndola en una empresa y pagando a personas que necesiten dinero –para que trabajen allí y produzcan cosas para la venta; valores, que con el derecho del propietario le pertenecen a él y le aumentan, una vez vendidos, el dinero del que dispone. Utilizando su propiedad de esta manera, los propietarios ganan dinero sin tener que crearlo ellos mismos: Hacen que otra gente produzca propiedad – propiedad suya.

A los propietarios emprendedores, la propiedad les garantiza el provecho: Correctamente invertida, la propiedad aumenta por sí sola mediante el trabajo ajeno, es decir que define una relación social de producción; se convierte en capital.

La gente que trabaja también tiene lo que quería y necesita: tiene dinero. Sólo que su propiedad, como no es muy grande, desaparece pronto. Apenas ganado, su dinero se tiene que gastar en los medios de vida necesarios – refluye, pues, en su mayor parte a los empresarios capitalistas que realizan con él el valor de sus mercancías. Pues nada de lo que producen está a disposición de los trabajadores; ni siquiera a sus propios productos tienen acceso sin que los compren con su dinero, es decir: sin gastar su salario para ellos, si quieren consumirlos. Para ellos, la propiedad sigue siendo la exclusión de las riquezas producidas por ellos mismos; condición negativa de su provecho, a la que se tienen que subordinar para poder vivir, un poder ajeno de disposición

sobre su capacidad productiva, que reproducen y aumentan continuamente con su propio trabajo.

No es de poca importancia mencionar que es exactamente el mismo principio capitalista: el dinero decide sobre la satisfacción de las necesidades y el provecho depende de la propiedad, el que crea estos dos caracteres económicos tan opuestos. En una sociedad donde se trabaja por dinero –o no se trabaja del todo–, el objetivo no es abastecer a todos con riquezas reales, sino que el objetivo es la riqueza abstracta. No es que los trabajadores dispongan de los frutos de su trabajo, sino que el poder particular de la propiedad que reside en el dinero manda sobre el trabajo y los trabajadores. No es que la gente sin dinero disponga de un método cómodo de distribución si como fruto de su trabajo reciben un salario, sino que de antemano no se produce otra cosa que propiedad: una riqueza en la inteligencia de que no pertenece a los que la crean. ¿En qué otra cosa podría consistir el sentido económico del dinero y de la propiedad? Por lo que a la productividad de los medios de producción se refiere, el hecho de que están bajo el mando exclusivo de personas particulares no sirve para otra cosa que para disociar el uso productivo de estos medios: el trabajo y los trabajadores por un lado, y el poder de disposición sobre el proceso de producción inclusive sus resultados por el otro, es decir: para impedir que tanto los medios de producción como los productos estén disponibles para quienes trabajan en las máquinas y necesitan los productos. El hecho de que el dinero ganado permite disponer de un trozo del mundo de las mercancías, sólo puede considerarse una ventaja a condición de que todos los bienes producidos de antemano no están accesibles, ya que son propiedad privada desde el momento de su producción. El hecho de que trabajando se puede ganar dinero –que además desaparece siempre de seguida–: ¿A qué sirve este tipo de negocio si no a que los trabajadores categóricamente no dispongan de lo que producen; sino siempre los que pagan el dinero? Serían medidas absurdas y trabas grotescas –si se tratara de producir bienes para el consumo y distribuirlos a la gente–. Entonces será que todo esto tampoco es el sentido detrás del dinero, la propiedad y el trabajo asalariado. Su “sen-

tido” ya consistirá en lo que efectúan de verdad: establecer el principio capitalista de que cualquier provecho reside en la propiedad, que con necesidad crea los dos caracteres económicos contrarios y complementarios.⁶

Apartadas de la realidad están, por tanto, las ilusiones que afirman que la subordinación del trabajo bajo la propiedad es una cosa que se ha de aceptar porque de todas formas no se puede cambiar, o incluso porque cualquier cambio sólo puede resultar contraproducente, pero que las consecuencias tan antagónicas del dominio del dinero son otra cosa que se tendrían que curar aparte –quizás por el Estado que habría de servir al bienestar de todos y que tendría que nivelar los antagonismos extremos en la sociedad con su poder–. Esta opinión no es apartada de la realidad en el sentido de que la realidad burguesa ignorase tal tipo de juicio – lo contrario es el caso: Precisamente así se interpreta el capitalismo: como una economía nacional con una estrategia inteligente y a la vez libertaria de distribuir bienes, cuyos efectos miserables se podrían restar sin problemas, y el Estado de bienestar se entiende como una institución que verdaderamente hace desaparecer tales efectos. Sólo que no es verdad; y si la confianza en la Santísima Dualidad de capitalismo y democracia insiste en que “por lo menos debería ser” verdad, confiesa que no la es.

En el mundo real, antes de dedicarse a cualquier problema consecutivo, el poder estatal burgués pone en vigor la sumisión sistemática del trabajo bajo el imperativo de ganar dinero y bajo el poder de la propiedad, protegiendo por ley la propiedad y dotándola del derecho de comprar trabajo ajeno. Y el capital hace lo que puede: Se apodera del trabajo, es decir: de su capacidad productiva, como fuente suya (II.); la emplea para aumentar su superávit relativo a los gastos, es decir: para su tasa de ganancias (III.); la hace responsable de saldar y mantener un sistema de crédito, que a la vez favorece e ignora la base que tiene en la producción de beneficios (IV.), y la emplea como arma en su competencia internacional, lo que provoca al Estado a insistir en sus propias exigencias respecto al trabajo; y actualmente el capital,

también apoyado por el poder estatal, carga el trabajo de la tarea de sacarlo de la crisis a la que le llevó su propia acumulación (V.).

II.

LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO ES LA FUENTE DEL CAPITAL

La capacidad productiva del trabajo pertenece al dueño de los medios de producción que la paga y la emplea. Son por tanto también sus exigencias las que la definen. Por consiguiente, la fuerza productiva no se caracteriza por el hecho banal de que organizando el trabajo entre sí, un conjunto de personas produce muchas cosas útiles más de lo que necesita para sí mismo y para aliviar su trabajo. La finalidad capitalista de la fuerza productiva es crear bajo el mando del capital, con sus medios de producción, y por lo tanto también según sus exigencias y cálculos, más propiedad para la empresa de lo que ésta tiene que pagar en forma de salario para comprar el trabajo.

Por consiguiente, los gastos del trabajo no se tasan de acuerdo con la cantidad del trabajo invertido, es decir: tiempo y esfuerzo gastados por el que trabaja, sino de acuerdo con la cantidad de dinero invertida en salarios para emplear el trabajo. Lo que cuenta como rendimiento del trabajo no son las necesidades satisfechas, sino el dinero obtenido al vender el producto, deducidos los costes salariales. Y finalmente, lo que se registra como la productividad del trabajo no es la relación entre el trabajo invertido y el producto, sino la relación entre el valor de las mercancías creadas y la cantidad de dinero invertida en salarios. Así que la productividad del trabajo no es una variable técnica, sino que se tasa de acuerdo con el éxito del capital.

De esta manera, el capital se apropia de la capacidad productiva del trabajo como fuente de su aumento.

1. Pagando salarios, el capital se apodera de la fuerza productiva del trabajo.

El hecho de que a los trabajadores nunca les alcance muy lejos su salario, no se debe a que su trabajo no hubiese producido más de lo que necesitan urgentemente y lo que ha de sustituirse habitualmente por haberse desgastado. Los “escaparates llenos” que caracterizan el capitalismo ponen de manifiesto lo contrario; sobre todo lo hacen aquellos escaparates cuyas ofertas tienen poca probabilidad de jamás formar parte del consumo de la población asalariada; y todos estos artículos de consumo sólo constituyen una pequeña parte de la abundancia de los objetos de uso que crean los trabajadores. Esto no es milagro alguno, porque cooperando con su intelecto y su fuerza en una división social de trabajo, la gente no solamente logra producir sus medios de supervivencia y sus medios de producción, sino que además de ello crea cierto progreso técnico, y si trabaja con las herramientas técnicas que hoy existen, la producción incluso de los artículos más complicados de consumo es cuestión de minutos. Visto de este modo, no sería ningún problema para los trabajadores de hoy abastecerse sin grandes esfuerzos a sí mismos y a todos los que no estén disponibles a trabajar, con todo tipo de artículos de uso –si fuese esto la finalidad de las actividades económicas–.

El hecho de que con tanta seguridad la cosa salga totalmente diferente, se debe a las peculiares exigencias sociales y leyes vigentes a las que está sometido el trabajo asalariado. En el capitalismo, el resultado del trabajo no es asunto de los que trabajan. Es, enteramente y sin más, propiedad ajena; a los trabajadores no les pertenece nada de lo que producen. Sin duda, el salario se paga del dinero obtenido en la venta de la mercancía producida (claro está: siendo ésta la única fuente de dinero del empresario). Pero esto es un negocio entre el trabajador, al que no le pertenecen los productos de su trabajo, y el propietario, al que pertenece todo el dinero que obtiene en la venta del producto.

La razón por la cual el resultado de su trabajo no les pertenece a los trabajadores asalariados es que cuando tengan trabajo, ya no trabajan para sí mismos. Ni podrían trabajar siquiera si no tuvieran un patrón que les concediera acceso a su empresa. Lo que hacen allí es únicamente asunto del empresario y va enteramente de su cuenta –es precisamente por ello que el empresario paga el salario–. En la práctica, desde luego siguen siendo los obreros los que aportan al proceso de producción su fuerza productiva y su tiempo de vida –cosas que no pueden separarse de ellos como una propiedad, de la cual su dueño puede disponer libremente–. Lo que sucede en la empresa capitalista no deja de ser la actividad de los obreros, por mucho que ésta tenga lugar bajo el mando del patrón. No obstante, incluso para ello se emplea la categoría de la propiedad; y por lo tanto, en lo que se refiere a la propiedad, el trabajo por el cual los trabajadores reciben su salario ya no es suyo. Su propia actividad, que físicamente es y sigue siendo suya, la conceden a otra persona como una propiedad alienable. Esta transferencia de propiedad es importante porque con ella está decidido el asunto de la propiedad que crea el trabajo: Como el trabajo ya no les pertenece a los que emplean su cerebro, fuerza y tiempo para crear objetos útiles, el valor de las cosas fabricadas, es decir, la propiedad de estas cosas, medida en dinero, tampoco les pertenece a los que efectuaron el esfuerzo material, sino a los que disponen de estos productos como parte de su proceso de producción.

1.- Lo que hace que el trabajo sea productivo es y sigue siendo el hecho de que se coopera con un fin determinado y con los instrumentos adecuados. El capitalismo no cambia eso. Sólo somete la productividad del trabajo a los cálculos de esfuerzo y rendimiento de la propiedad capitalista. Y este cálculo es lo que cuenta en la economía.

2. - La determinación de la fuerza productiva del trabajo es crear más dinero de lo que cuesta apoderarse de ella.

Cuando las empresas capitalistas aumentan su propiedad, se aprovechan de la productividad del trabajo. Pero de tal forma que lo único que registran como rendimiento productivo es lo que tenga efecto para su propiedad. Y este rendimiento, se lo atribuyen a sí mismos: al capital invertido –no tanto de forma ideológica: hasta los gerentes de empresas modernos saben alabar la fuerza creadora de sus trabajadores, sino más bien de forma práctica–: El efecto de la productividad del trabajo, se manifiesta en el balance del capital.

En este balance, la categoría de “gastos” no comprende nada del esfuerzo y tiempo que gasta la gente asalariada en efectuar el trabajo. El esfuerzo en el sentido capitalista se define únicamente por los gastos de la empresa: el dinero que tiene que invertir para que se produzca. Los gastos empresariales se dividen en dos grandes partidas de costes.

Por un lado están los costes para crear “los puestos de trabajo”, o sea, para procurar las máquinas para la fábrica, y además para proporcionar las materias primas, la energía y todo lo demás que hace falta para que el producto pueda fabricarse y venderse. Todo este material que adquiere el empresario para el proceso de producción, se desgasta en él en su forma material, o se transforma; total que se consume de forma productiva de una u otra forma. Precisamente la “cualidad”, sin embargo, con la que forma parte de la contabilidad de la empresa, su valor medido en los costes de compra, no se desgasta para nada, sino que reaparece como parte del precio de la mercancía producida. Bien es verdad que este precio aún está por realizar para que el empresario vuelva a tener el dinero invertido en sus manos; pero su propiedad queda en sus manos durante todo el proceso de producción.

Con la otra partida de gastos, los salarios, el empresario dota por su propia cuenta a otros de propiedad; y si tiene el humor adecuado, en serio se cree extremadamente generoso por ello y que la opinión pública no sabe agradecersele debidamente. Obtiene así, lo que no es poco, el mando sobre la capacidad productiva de su plantilla, de ahí que pueda disponer libremente del empleo productivo de ella. La forma de pago es en esta transacción la manera de ejecutar este mando: El salario,

con el que se compra la disposición sobre la mano de obra, se paga como precio del trabajo, por horas de trabajo cumplidas, o aún más estrechamente orientado al objetivo del pago, según si las exigencias de determinadas actividades o pasos enteros en la producción están cumplidas, incumplidas o más que cumplidas.

Esta forma de pagar el salario es la razón de la ideología fuertemente propagada de que a los trabajadores se les paga exactamente la “parte” que su trabajo contribuye al producto, respectivamente al valor del producto –en los cálculos capitalistas, las dos cosas son lo mismo de todas formas–; es decir que se remunera el valor del trabajo. Si esto fuese verdad, sería la ruina para los balances capitalistas: ¿Qué quedaría entonces para el propietario, si el trabajo se pagase con la propiedad que crea? Y si no es toda la propiedad nuevamente creada, ¿cómo definir la “parte” que aporta el trabajo a la creación del producto, frente a la otra “parte” que contribuye el hecho de que los medios de producción pertenecen al empresario? Ningún capitalista ha jamás esperado una respuesta coherente a este problema; en el caso contrario, nunca hubiese empezado su negocio.²

La artimaña de medir y pagar el salario según la cantidad del trabajo efectuado –se paga según las horas del trabajo, modificado por aspectos de la densidad del rendimiento– se ha inventado para enteramente otra cosa que para retribuir debidamente los respectivos esfuerzos de trabajador y patrón compartiendo un resultado elaborado en común. Esta forma de pagar el salario sirve para obligar permanentemente a la persona empleada a cumplir las exigencias de la empresa. Pagando un precio del trabajo, el capital impone a la gente el interés de ganarse este precio hora por hora cumpliendo las exigencias. El capital elimina así aquel obstáculo que consiste en el hecho de que necesita la voluntad de los obreros para apoderarse de su trabajo, y hace que éstos se sometan libremente a sus exigencias respecto a tiempo e intensidad del trabajo. Por consiguiente, se pueden reclamar sin problemas más flexibilidad, trabajo de noche y en turnos, y se aceptan circunstancias laborales particularmente perjudiciales para la salud. De esta forma

humana, o sea, dirigida de manera chantajista a la voluntad de su personal de servicio, la empresa capitalista se apodera hasta la última hora de trabajo y hasta el último empleo útil, de la productividad del trabajo.

El producto fabricado entra en la categoría de “rendimiento” en la contabilidad de la empresa: como una suma de valor y nada más. Esta abstracción no es nada impráctica –lo que sería si el objetivo fuese medir su contribución al abastecimiento de las necesidades en la sociedad a base de una división de trabajo–, sino que resume de forma concluyente lo único importante de la actividad productiva y permite compararlo con la categoría de “gastos”, lo cual es lo decisivo. En esta comparación se manifiesta si la empresa ha salido ganando: El producto decisivo es el excedente del rendimiento sobre los gastos, medido en dinero. Nadie tiene que conocer los productos de una empresa para estar bien informado; todo lo económicamente decisivo se lo dicen unas “cifras de producción” tan reveladoras como el volumen de ventas o el beneficio.

Así, la productividad del trabajo tiene un contenido claramente definido. Y éste figura a la vez como el criterio que dicta sentencia sobre si el trabajo en realidad ha sido productivo, o si ha sido improductivo a pesar de todos los objetos útiles que ha creado. No sólo es que el cálculo capitalista pase por alto el esfuerzo laboral real; también toma una posición extremadamente crítica hacia el resultado material y lo acepta únicamente en caso y a medida que se pueda contar un aumento entre la cifra para los “gastos” y la cifra para el “rendimiento”. O la productividad del trabajo se acredita como fuente de beneficio, o el trabajo no vale nada en absoluto.

Sin embargo, con toda su productividad, el trabajo ni siquiera es capaz de proporcionar este resultado que se exige de él de forma tan intransigente y a toda costa. El trabajo sólo es capaz de producir un producto que, dada esta finalidad social, podría contribuir una buena parte al abastecimiento de la sociedad. La decisión de si aparte de esto el producto tiene un valor que enriquece la empresa, se toma fuera del mun-

do laboral: en el mercado, donde no se producen cosas, sino que se gana dinero. Transformar la mercancía producida en dinero es algo que el trabajo no es capaz de realizar, y tampoco es asunto suyo, porque la mercancía ya es propiedad de la empresa cuando está por convertirse en dinero. Tanto más fuerte la repercusión de la decisión del mercado para el trabajo: La empresa capitalista hace todo para convertir la producción bajo su mando en el medio que garantice el éxito de su negocio. Apropiada la productividad del trabajo por parte del capital, la carrera del trabajo de ser la fuente de toda riqueza capitalista a ser el medio de ésta, sólo acaba de empezar.

III.

AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO ES EL ARMA EN LA LUCHA COMPETIDORA DE LOS CAPITALISTAS

Con los productos del trabajo ajeno, los empresarios capitalistas tienen que sostenerse “en el mercado”, o sea: salir ganando contra sus rivales en la lucha competitiva por el dinero de la sociedad. Es éste el modo como “se abastece” la “sociedad consumista”; y vice versa es el éxito capitalista lo que decide qué partes de la producción, en resumidas cuentas, han sido necesarias para la sociedad.

Para perfeccionar la fuente de su riqueza a que sirva como medio de su competencia, los empresarios aumentan la productividad del trabajo para bajar los precios de producción reduciendo los costes salariales unitarios (por unidad), vender más barato que otros oferentes y cobrar las ganancias de éstos para sí mismos. El “avance técnico” introducido para ello en el mundo laboral es resultado de una comparación entre “trabajo” y “capital” como “elementos de coste” mutuamente sustituibles: La inversión de capital tiene que ahorrar costes salariales, cuya reducción costosa asegura el éxito en la competencia. Llevando a la

práctica este cómputo irracional, que registra el trabajo suspendido como fuente de beneficio, el capital aumenta la productividad del trabajo que emplea; hace, pues, su fuente verdadera de riqueza más ventajosa; la reduce a la vez porque la trata como una partida que ofrece posibilidad para ahorrar gastos, minimiza de esta manera el grado en que el trabajo es socialmente necesario y crea propiedad; y carga bastante su fuente de riqueza al “sustituirla” por inversiones cada vez más grandes: Precisamente la reducción de trabajo es el instrumento para que más capital sea rentable.

El capital convierte estas contradicciones de su propio sistema económico en el problema de la gente que vive del salario. O son partícipes desempleados y sin salario del avance en la productividad del trabajo, o constituyen los apéndices de los caros “puestos de trabajo” creando excedentes colosales y despachando masas de capital cada vez más grandes, sin que a ellos nunca les quede más que lo necesario para su reproducción, definido por la totalidad de los costes salariales pagados.

1. “El mercado”: la subordinación de la reproducción social bajo la competencia de los empresarios capitalistas por apoderarse del dinero de la sociedad.

Para todo lo que exigen de sus obreros, los empresarios capitalistas se remiten a la competencia y sus presiones. Esto incluye por principio una hipocresía: Como cualquier persona que participa en una competición, los empresarios también comparten el propósito por el cual compiten; al fin y al cabo, su objetivo no es ganar el premio para la mejor solución de cómo aliviarles el trabajo y enriquecerles a sus trabajadores, y menos aún para el mejor programa de satisfacer de forma planificada las necesidades en la sociedad. Cuando martirizan a sus trabajadores para mejorar su propia “competitividad”, no es que alguien les obligue a hacer cosas en contra de sus propios principios o algo que fuese ajeno a su propio interés económico. El hecho de que

están “sometidos” a su propio interés como a una ley económica que tienen que obedecer si no quieren fracasar, sólo demuestra que no hay ningún aspecto divergente que relativice sus finalidades económicas: Proclamando ineludibles “presiones de la competencia”, los capitalistas se remiten a la validez universal y exclusiva de su interés en el capitalismo.

Es quizás aún más notable que su hipocresía delatadora la verdad que los activistas de la competencia admiten con su excusa general: Siempre que hagan lo que su propiedad les permite hacer: hacer trabajar y aumentar su propiedad, lo hacen el uno contra el otro. Donde son ellos quienes mandan sobre la productividad del trabajo, los resultados de este mando no se suman a un buen montón de riqueza; más bien, el éxito de los negocios de un capitalista contraria el éxito de otros. El poder negativo y exclusivo de la propiedad no solamente se manifiesta entre los que no tienen propiedad y que se ven por ello obligados a vender sus fuerzas a cambio de un poco de dinero. Una vez actuando como capital, como el poder privado de llevar a cabo su propio aumento, la propiedad se dedica exclusivamente a la condición de su crecimiento que todos los productores de mercancías necesitan igual y se niegan mutuamente.

Esta condición es el dinero que hay en la sociedad: la riqueza en su forma social vigente, abstracta y privada. Pues ésta no se puede producir en la esfera privada de la propia empresa; sólo se puede adquirir “en el mercado” con ayuda de la mercancía allí producida. La venta exitosa decide de si y en qué medida toda la producción de mercancías ha servido para aumentar la propiedad mediante el dinero obtenido. Y es en este asunto en el que los capitalistas se estorban mutuamente. Ya que para este último paso en el curso de sus negocios, todos quieren y necesitan lo mismo: la solvencia de la sociedad.

La mutua exclusión no solamente existe donde varias empresas ofrecen la misma mercancía. Si se produce para ganar dinero, si vice versa el dinero representa en cuantía restringida la posibilidad de todos los bienes y de cualquier disfrute, todo es conmensurable, lo más distinto

representa una alternativa, y cualquier productor de mercancías disputa con su oferta la solvencia de la sociedad a todos los demás. Claro, la competencia también estimula el negocio; la expansión de una empresa también permite que otras salgan ganando; en las “fases de crecimiento” general incluso es posible que la sociedad entera registre más actividad remunerada y que se cree más solvencia. Sin embargo, incluso en estas fases, el mercado no pierde el carácter exclusivo que tiene el objetivo de ganar dinero. Al contrario: Para el incremento de su propia empresa, los productores de mercancías que se hacen la competencia, acumulan exigencias cada vez mayores respecto al dinero de la sociedad, sin referencia alguna a la solvencia que crean en manos ajenas: a los sueldos que pagan más el dinero que invierten en productos que compran de otros. Aunque los saldos estadísticos muestren al final algún porcentaje de crecimiento económico nacional, no es que los libres empresarios hayan hecho un esfuerzo común, sino que han luchado el uno contra el otro por la expansión de la venta de sus propios productos. Su antagonismo existe ya antes de que el barómetro de la coyuntura muestre un declive general. Con este antagónico interés en la misma “materia”, la solvencia de la sociedad, los empresarios entran en contacto entre sí y con el resto de la humanidad, que necesita sus productos, estableciendo así una relación social.

Es ésta la única relación social existente entre las diferentes ramas de producción y entre producción y consumo que el régimen de la propiedad permite y establece por la fuerza. Qué cosas se producen y cuáles no, qué necesidades se atienden, cuáles se pasan por alto y cuáles se inventarán: todo esto se decide en consideración al dinero que los clientes están dispuestos a pagar y que las empresas competidoras exigen; en el capitalismo, no hay otro criterio de lo que es útil en y para la sociedad. Esto también significa –dicho sea en oposición a todas las ideologías respecto al “poder del consumidor”– que no es que el dominio del dinero someta la producción social a las necesidades, y menos aún a un orden racional de las necesidades según su urgencia. Más bien las necesidades de la sociedad se encuentran ordenadas según la disposición de dinero en manos privadas, sometidas co-

mo capacidad adquisitiva al interés de propietarios que se hacen la competencia al intentar vender sus productos, y definidas según el éxito comercial que promete ser su satisfacción.¹ “El mercado” es la esfera donde los productores capitalistas de mercancías adquieren dinero; la competencia entre ellos es lo que decide con qué artículos la sociedad tiene que estrecharse y puede cometer excesos.

Vice versa, esta competencia decide de lo que sirve la producción de mercancías de las diferentes empresas para el objetivo de ganar dinero, y por consiguiente sobre el valor que representa.

Si la venta fracasa, el que el capital se haya apropiado de la productividad del trabajo no careció de resultado —los bienes de uso producidos existen y podrían aportar su parte a la riqueza de la sociedad—, pero ha sido inútil: se trata de un negocio con pérdidas, que aniquila la riqueza en su forma social vigente, es decir, en forma de propiedad empleada como capital. Es esta locura que se supone de aceptada y aprobada como si fuese lo más normal del mundo cuando se hace referencia a los “riesgos del mercado” y las “presiones de la competencia”. Un empresario que no tenga éxito en el mercado se descalifica como fracasador, le recriminan mala gestión y cosas peores, tiende incluso a estar sospechoso de delincuencia económica —lo que no encaja muy bien con la afirmación que las leyes económicas “del mercado” actúan, como se dice, de forma fatalística; pero encaja tanto mejor con la idea preconcebida de que las empresas capitalistas tienen el deber y un derecho categórico a tener éxito—. Vice versa, el éxito eleva al exitoso al rango de un experto en la materia, según la misma lógica. Por lo menos así se revela que también los amigos del capitalismo, en toda su parcialidad a favor del éxito comercial, saben que la competencia que impone por fuerza el modo de actuar a los propietarios capitalistas, comprende a la vez cierta libertad: el poder sobre los medios de producción, empleable para los fines del empresario.

Lo que los empresarios capitalistas realmente pueden hacer para que ganen dinero “en el mercado”, lo hacen donde tienen el mando: Organizan la fabricación de mercancías de tal forma que con las mercan-

cías producidas logren sostenerse en la lucha competitiva. Esta lucha competitiva define las normas para la productividad del trabajo que se tiene que lograr en la fábrica – el que la propiedad se apodere de la productividad del trabajo no ha sido más que el primer paso.

2. El mando del capital sobre la producción como medio de su competencia en el mercado

a) Para aumentar el volumen de sus beneficios, los capitalistas se esfuerzan a conquistar cuotas de mercado ajenas bajando el precio de la producción de sus mercancías.

Cuando los empresarios capitalistas quieren convertir su producto en dinero, se encuentran en el mercado con el resultado de la competencia precedente: el precio del mercado por el que se ofrece la mercancía en general. Con vistas al precio del mercado, el precio de costes, que calculan por la producción de cada unidad de mercancías, está en el banco de pruebas. Ya que el resultado de la diferencia entre el precio por unidad que calculan como gastos y el dinero obtenido en la venta, multiplicado por la cantidad de unidades realmente vendidas es el beneficio, que es lo que está en juego. Lógico que el beneficio aumente si el precio de costes está debajo del promedio, y que se reduzca caso que esté encima.

Pero con un buen margen de beneficio por unidad, el objetivo del empresario no se ha cumplido aún: El asunto es vender lo máximo posible; sólo esto dota de volumen a la cuota de beneficio. Visto en su totalidad, este interés por principio ilimitado en que los productos tengan salida tiene sus límites en la suma de dinero que tienen los clientes –que además tienen que estrecharse con ella para sus diversas necesidades–; pero estos límites no le interesan al productor de mercancías, que quiere convertir en dinero la máxima cantidad de productos posible. Inmediatamente, le estorban los demás vendedores que acapa-

ran su parte de la solvencia y por tanto –así lo ve cualquier capitalista emprendedor– le disputan la salida de sus productos y el dinero así obtenible. Para deshacerse de este obstáculo y conquistar cuotas de mercado ajenas –teniendo ya en consideración la publicidad, el soborno y las demás formas de crearse un mercado favorable– al fin y al cabo sólo le queda un método: ofrecer mejor precio que la competencia.² Está claro que este método contradice de cierta forma al objetivo de aumentar los beneficios. El cálculo sólo puede salir bien si se consigue abaratar la producción de la propia empresa. Por consiguiente, todos los esfuerzos del productor de mercancías van destinados a bajar el precio de la producción de la mercancía que quiere vender.

Una vez que esto se haya logrado y el precio para atacar la competencia esté introducido en el mercado, el nuevo nivel de precios así establecido se convierte en el punto de referencia vigente para todos los que quieran seguir sosteniéndose en el mercado y defender sus cuotas de mercado. Se ha creado un nuevo precio de mercado, con el que todos los productores tienen que comparar sus costes de producción. Bajar estos costes se convierte en la condición de la supervivencia de la empresa. En resumidas cuentas, claro que el margen de beneficio no ha aumentado; y es más que inseguro que en total se aumente el volumen del beneficio a través de la venta de más productos. Pero entre los competidores se ha vuelto a determinar quién vende qué cantidad; y hacer todo para que esta decisión sea favorable para sí mismo es el asunto de todos los participantes. Por tanto, los esfuerzos para bajar el precio de la producción no tienen límites; cualquier éxito es el punto de partida para la próxima ofensiva.

b) El método para bajar los costes de producción es aumentar la productividad del trabajo minimizando los costes salariales.

Para cualquier ofensiva, todas las partidas en la contabilidad están bajo presión. Las grandes empresas, por ejemplo, siempre han sabido dictar el precio a las empresas proveedoras – entonces los proveedores

por su parte tienen que pensar en cómo salvar su margen de beneficios a base de precios de venta más bajos, lo que de nuevo resulta en bajar los gastos dentro de su empresa—. Pero siempre y por todos lados las empresas se dedican al gran factor de gastos que forma el precio del trabajo. Y esto con buena razón: ofrece dos puntos esenciales de ataque.

Están, por un lado, los salarios gastados en la mano de obra vistos en su volumen absoluto. Hay convenios colectivos que definen el marco de la competencia de los empresarios por la menor remuneración. Pero incluso la diversidad de categorías de salarios definidas en ellos da margen para bajar el nivel salarial de la empresa mediante una mañosa reagrupación de la plantilla. Organizar el acuerdo de los representantes de los trabajadores que muchas veces hace falta para ello, se logra siempre y según la coyuntura con poca dificultad; si hace falta, se consigue eludiendo o no respetando los convenios colectivos. Bajar el nivel salarial de la plantilla reduce la proporción que constituyen los salarios dentro de lo que forma el precio de costes de la mercancía, los costes salariales unitarios, es decir que tiene el mismo efecto como un aumento de la productividad del trabajo; y de hecho lo es: Para obtener el resultado se ha tenido que invertir menos en lo que al trabajo se refiere.

El “aspecto” técnico de la productividad: la efectividad material del trabajo invertido, es el otro punto clave en la lucha del capital contra sus costes salariales – y de hecho ofrece muchas posibilidades más para sacar ventajas que el simple bajar el nivel absoluto del salario: Con cada avance en este ámbito se reduce la proporción que constituyen los salarios en el precio de producción de la mercancía, los costes salariales unitarios – es como si la plantilla se hubiese abaratado. Y de hecho esto es el caso: según los cálculos y la práctica de la empresa, el trabajo más productivo significa un exceso de mano de obra hasta ahora pagada, y se bajan sus costes salariales despidiéndolo; la empresa juzga los medios de producción según el resultado de este cálculo, que forma la base de sus inversiones.

La lógica económica de este cálculo es digna de una reflexión adicional. Parte del progreso técnico en el sentido material, de los sofisticados métodos para aumentar la productividad del trabajo, las obras maestras del arte de la ingeniería en materias de automatizar la producción etc., da por supuesto su efecto productivo, para abstraer de él y dedicarse únicamente a dos cantidades numéricas: La primera son los costes de la inversión necesarios para hacer el trabajo más efectivo mediante nuevos medios de producción, a lo largo del tiempo hasta que la máquina deje de funcionar. Esta magnitud se divide entre el número de productos fabricados a lo largo de este tiempo, lo que permite compararla con la otra magnitud: los gastos salariales que se ahorran debido a esta inversión por la dimisión de trabajadores, calculados como costes salariales unitarios. Si la segunda cantidad supera la primera, la razón económica exige hacer el trabajo más efectivo y se reestructura la plantilla. Todo se centra, por tanto, no en aumentar la productividad del trabajo como tal, sino en ahorrar costes salariales; este ahorro es el servicio que quiere el capital del progreso técnico; así define lo que significa “mejorar los medios de producción”.

De esta forma el empresario saca una conclusión muy particular de su punto de vista como propietario, según el cual el trabajo que él paga se define por nada más que por el precio que él paga para obtenerlo. Calcula con el trabajo como un factor de costes, que no solamente puede sumarse a los demás gastos de la empresa y compararse con ellos. En sus cálculos, el precio del trabajo es matemáticamente comparable con los costes de la inversión, y si las matemáticas lo requieren, simplemente sustituible por ellos de forma práctica. Claro que el capitalista sí tiene que saber lo que está detrás de la partida en su libro de contabilidad que registra los costes unitarios de la inversión etc., por lo menos el hecho de que con él se compra la técnica que aumenta la productividad. Así que también sabrá que la actividad humana que crea los productos y genera la propiedad no es lo mismo como la maquinaria empleada, solamente porque él paga los dos. Dado esto por supuesto, el empresario no distingue ni entre el trabajo y su precio, ni entre la técnica y el hecho de que es su propiedad. No registra otra cosa que

los costes salariales unitarios ahorrables y aunque en la relación entre éstos y los costes de la inversión ya no ve la razón material por la que las máquinas y los aparatos reducen el esfuerzo productivo humano, sí que ve en esta relación su razón económica decisiva por la que hace que sus obreros usen tal maquinaria. De veras calcula como si su negocio no se profitara del trabajo que emplea, sino del que ahorra; como si la actividad productiva que aún tiene que pagar no fuese el instrumento de su éxito, sino una mera carga de su contabilidad, una partida de costes salariales aún no eliminada, que resulta demasiado elevada en relación a los enormes gastos en maquinaria para aumentar la productividad.

El capital se puede permitir la locura de este cálculo porque refleja exactamente su interés. Es verdad que el capital no tiene que preguntarse cuál es su fuente y la de su aumento. Para su pretensión de crecer y vencer la competencia no hace falta otra cosa que tomar cualquier medida posible para bajar sus costes de producción. Aunque es imposible conseguir la artimaña de sacar más beneficio de salarios que no se pagan y del trabajo ahorrado, el capital convierte precisamente de esta manera, luchando de miras estrechas contra el factor de costes que representan los salarios, el trabajo que emplea en el instrumento de su lucha competitiva. Lo que no es precisamente lo mismo como un beneficio que crezca sin parar. De hecho, el asunto tiene un cierto inconveniente.

c) Aumentando la productividad del trabajo para reducir los costes salariales, el capital reduce el trabajo empleado, la fuente de su aumento.

Cualquier inversión que ahorra “trabajo”, es decir: salarios, lo hace porque aumenta la productividad del trabajo empleado: Hay cada vez menos trabajo en cada producto; cada vez más mercancías vendibles por salario. Esto aumenta el beneficio por unidad mientras la empresa siga cobrando el precio del mercado de antes. Pero de éste no queda mucho si la ventaja en la producción se usa para ofrecer a un precio

más bajo que la competencia. Y ni hay siquiera más margen de beneficio si la empresa tiene que vender a un precio que los competidores han bajado con las mismas medidas. Pues con el esfuerzo laboral que pagan, los capitalistas también reducen el precio de venta de la mercancía – y junto con éste el aumento del beneficio al que aspiran. El único método de resarcirse es echar a los rivales del mercado y tomar posesión de sus cuotas de mercado; quien logre esto, tiene más beneficio de verdad – a expensas del vencido. Pues a nivel general, la oportunidad para ganar beneficios no aumenta si el ahorro de salarios conduce a un precio por mercancía más bajo: El éxito de uno impone los límites a las oportunidades de éxito de los demás. Los esfuerzos autónomos de los oferentes para enriquecerse a sí mismo cada vez más, en su empuje del uno contra el otro no aumentan la potencia de la totalidad de su propiedad invertida para fines productivos de generar beneficios. Así que es precisamente el carácter exclusivo de su interés en ganar beneficios lo que a los empresarios les hace sentir que forman parte de una entidad común porque tienen la idéntica fuente de ingresos: Como propietarios emprendedores autónomos se excluyen mutuamente del beneficio que todos los inversores capitalistas son capaces de realizar en total; como competidores disponen en su empresa de partes de la riqueza capitalista invertida de forma gananciosa. De esta forma existe aquella abstracción, el capital: como una fuente de ingresos de la que se nutren todos los empresarios capitalistas y cuyas peculiares paradojas practican en su competencia. En este caso, la paradoja que practican consiste en que aumentar la productividad del trabajo reduce el beneficio por mercancía, su valor obtenible.

Esta paradoja es la consecuencia necesaria de la lucha de los patronos capitalistas contra los costes salariales para mejorar su competitividad. Sin duda alguna, la explotación del trabajo pagado aumenta: Si a base de una reducción de los costes salariales unitarios la diferencia entre los costes unitarios y el precio de mercado, es decir: el beneficio por unidad, se mantiene más o menos estable, menos gastos de trabajo les proporcionan más ganancias. Sólo que su medida incluye un recorte del trabajo que les proporciona sus ganancias –por mercancía, lo que se manifiesta en la reducción de su precio de la venta, e igualmente con miras al producto total con salida, con el que todos los rivales en

su conjunto ganan menos dinero que antes—. Si tanto deducen su riqueza del ahorro de salarios, los capitalistas no pueden conseguir las dos cosas a la vez: más beneficio del trabajo y a la vez menos o la misma cantidad de un trabajo que proporcione beneficio.

Para que no haya malentendidos en este argumento: No es que los empresarios, que desde tiempos inmemoriales recortan sus plantillas sin parar, practiquen una estrategia equivocada; ya hacen lo necesario para su interés. Lo hacen de forma tan consecuente que precisamente los avances que consiguen manifiestan de nuevo la tensa relación entre la productividad del trabajo de la que se aprovechan y la finalidad por la que la emplean. Un trabajo más productivo significa siempre y también en el capitalismo que menos trabajo hace falta para producir un producto —y lo mismo es el caso para el mantenimiento de la sociedad entera—; este hecho no lo cambia la propiedad capitalista, con sus miras estrechas al trabajo pagado y sin otro interés aparte de bajar los costes salariales. En una economía planificada sería bueno y correcto sin reserva que hiciera falta cada vez menos trabajo para satisfacer la demanda de la sociedad, porque esto sería la intención del aumento de la productividad; en el capitalismo representa una contradicción al interés del capitalista en vender la mayor cantidad posible, es decir, en hacer producir cada vez más productos y encontrar en el mercado la solvencia necesaria para venderlos; porque este interés exige de forma categórica emplear cada vez más trabajo. Claro: un trabajo que sirva para ganar la lucha por el beneficio. Y como todos los capitalistas descubren en su función de patronos los costes salariales como la variable que menos problemas supone en reducir, reducen en su afán antagónico de salir ganando el trabajo necesario, del que nunca tienen suficiente bajo su mando. 3

De esta forma introducen una contradicción implacable en su mundo al revés, en el que la riqueza no consiste en los bienes producidos, sino en el dinero que valen. En este mundo la riqueza se mide, por consiguiente, no en la utilidad material del trabajo, sino en la cantidad total del trabajo deducida la cantidad que hace falta para la producción

del valor equivalente a los salarios pagados: Para aumentar esta diferencia decisiva no hay ningún método más eficaz que precisamente reducir la cantidad del trabajo necesario para producir una mercancía, respectivamente para producir mercancías vendibles en general. O vice versa: Todos los empresarios reducen lo que gastan respecto al factor trabajo en su producción de mercancías como el remedio adecuado para aumentar su propiedad, que no consiste en determinados productos, sino en el mando sobre el trabajo abstracto. En su afán de bajar los costes salariales para aumentar su propiedad, los héroes del capitalismo aumentan la productividad del trabajo y lo ahorran a la vez; eliminan trabajo pagado reestructurando la plantilla, y con ello hacen la fuente de su riqueza más productiva y la reducen al mismo tiempo.

d) El imperativo de la rentabilidad: cada vez menos trabajo tiene que hacer rentable cada vez más capital.

Menos mal para los capitalistas que ellos calculan de otra forma. Cuando calculan los efectos de una reducción de los costes salariales unitarios, no tienen ningún problema en presupuestar el beneficio por costes salariales, sin que les ocurra que entonces quizás el beneficio resulte del trabajo asalariado, de alguna forma u otra... Más bien relacionan libremente sus beneficios con cualquier partida en su contabilidad; pues ésta ya es la base de sus cálculos de “sustituir” costes salariales por inversiones para aumentar el beneficio, y además es el motivo y el punto de vista en su afán de las continuas reestructuraciones. Al final los empresarios miden el beneficio en relación a la totalidad de las expensas de la empresa y tienen en ello el criterio vigente de su éxito: En relación a la suma de los gastos de la empresa, el beneficio tiene que alcanzar un nivel “competitivo”; si no, toda la operación ha fracasado y se ha perdido la lucha por la ganancia.

Lo que suma este “cálculo de esfuerzo y rendimiento” son dos partidas materialmente bastante inconmensurables: A los gastos para me-

nos trabajo, hecho más productivo mediante los avances técnicos para que proporcione más beneficio –la mayor productividad se manifiesta en la reducción de los costes salariales unitarios–, se suman los costes de la inversión necesaria para ello, que relativizan gravemente los frutos del trabajo más eficaz. En la suma, que registra el éxito de la empresa y figura como el denominador para determinar la tasa de ganancias de la empresa,⁴ este cálculo presenta el resultado bastante paradójico del esfuerzo permanente de “sustituir” los “caros” costes salariales por capital “más barato”: Hace falta gastar cada vez más para aumentar cada vez más la productividad de cada vez menos trabajo, respectivamente para ahorrar trabajo cada vez más productivo. En vez de resultar en cada vez más beneficio, las inversiones para aumentar el beneficio resultan en que la competencia por el beneficio se hace cada vez más costosa, así que la variable decisiva, el rédito de la empresa disminuye gracias a los métodos para aumentarlo. 5

Los patronos capitalistas sacan de esta paradoja la única conclusión conforme al sistema. Llenos de alabanza propia sobre la generosidad de siempre hacer lo mejor para su plantilla, y un tanto quejados de la ingratitud de ésta, lamentan que crear puestos de trabajo competitivos se hace cada vez más caro.⁶ Y de seguida dilucidan quienes serán los responsables de su contradicción: De ahora en adelante el trabajo sólo merece ser remunerado a condición de que con sus costes laborales unitarios garantice la rentabilidad de todos los gastos de la empresa. Para los empresarios, es una cosa totalmente lógica: Se han esforzado únicamente para ahorrar costes de trabajo; entonces se tiene que manifestar en los costes del trabajo restantes que este esfuerzo ha valido la pena: Rendiendo un buen beneficio sobre los gastos inclusive los costes de la inversión, el trabajo aún empleado tiene que justificar su pago. En resumen: El trabajo tiene que ser rentable – si no, no tiene lugar.

De esta forma, los patronos capitalistas convierten las calamidades autocreadas del crecimiento de su capital en condiciones del trabajo

asalariado. Esto determina lo que será de este factor de producción y coste.

3. Al aumentar la productividad de los trabajadores se reduce su participación en la riqueza social, el capital aumenta el número de los despedidos y el exceso de trabajo de quienes aún son empleados.

Una cosa está clara de antemano: El avance técnico que introduce el capital en el mundo laboral no beneficia en nada a los obreros. Claro está porque al fin y al cabo la reducción de costes es el objetivo y el criterio de todas las medidas que toman los empresarios para aumentar la productividad del trabajo. Y esto significa, expresado en otras palabras: Una menor cantidad del valor creado (que tiene su medida en el precio de venta de la mercancía) llega a las manos de los trabajadores. No es una infamia adicional, sino el principio de este progreso, que el aumento del “output” no les alcanza. Con el trabajo necesario para las ganancias empresariales y la remuneración que tiene el mismo criterio, los trabajadores quedan excluidos de una propiedad cada vez más inmensa; la parte de la riqueza social de la que disponen con la totalidad de los costes salariales que se les pagan, disminuye con el aumento de la productividad. Hace falta que presionen de forma masiva y además que la autoridad competente, el Estado, les dé razón en uno u otro de sus asuntos, para que con las nuevas circunstancias sociales de su existencia también se les reconozcan y paguen nuevas necesidades suyas. De esta forma, a lo largo del tiempo diferentes y cada vez más artículos forman parte del bienestar popular promedio,⁷ sin que a los obreros se les concediese jamás más que su reproducción: la oportunidad de cumplir las exigencias de un empleo moderno y de mantenerse intacto como cuerpo popular reclamado por el Estado. El “reino de la libertad” (o sea, de la riqueza que sobrepasa las necesidades de la reproducción), que se podría ampliar para la sociedad entera con cada

aumento de la productividad, pertenece de hecho a la propiedad capitalista y es gobernado por sus contradictorias necesidades de crecimiento.

Por esta misma razón, a la gente asalariada ni siquiera le está garantizada su reproducción. Pues el cómputo con los costes salariales ahorrados también tiene, acentuándolo una vez más un poco diferente, el siguiente significado: Para crear el valor de las mercancías que manda producir y logra vender un empresario, necesita menos trabajo asalariado; lo que resulta en despedidos. Los competidores inferiores dejan de tener uso para el trabajo que emplean ellos en su totalidad; por lo tanto hay aún más despedidos. Éstos por supuesto no están librados de la obligación a trabajar, de la coacción a “encontrar” algún tipo de trabajo. El resultado lo constituye la absurda figura económica del parado. Absurda, porque el hecho de que no se necesita a tanta gente es una consecuencia del hecho de que hace falta cada vez menos esfuerzo y tiempo laboral para producir cada vez más bienes, sin que esto sea un avance para los “desempleados”. Toda la libertad de esta gente consiste en la necesidad de volver a ser empleados por un patrón, lo que no sólo gramaticalmente es una posición pasiva y no está en su poder; y encima contra la tendencia que acaba de hacerles perder su subsistencia. Están sometidos a una coacción sin poder corresponderla – aparte del esfuerzo desesperante al que se les anima por todas partes y al que de hecho hace falta obligarlos: de ponerse en condiciones de oferta sin compromiso para la posible demanda por mano de obra.

Quienes tienen la suerte de encontrar o seguir teniendo trabajo, por lo menos ellos sienten en su propia piel el avance técnico en sus costosos puestos de trabajo. No en el sentido de que el trabajo se organice ahora de forma más cómoda o que se pueda trabajar de forma más relajada. Lo único que habrá desaparecido de la vida diaria industrial es el desgaste de pura fuerza: por falta de rentabilidad. A cambio, hay máquinas que imponen sus propias exigencias en la gente que las manejan. Es que el dinero invertido en ellas carga el cálculo de los beneficios empresariales tanto más, cuanto más tiempo se queda fijado en

forma de medios de producción aún no amortizados, o sea mientras que aún no se hayan vendido tantos bienes como para que el dinero invertido vuelva a estar disponible. Mientras tanto, hasta es de temer un tipo de desvalorización particularmente péfido: si los competidores, con mejores procedimientos, vuelven a lograr una rentable reducción de los costes salariales unitarios, el trabajo efectuado en las máquinas existentes ya no cumple las exigencias de rentabilidad vigentes, y los mismos medios de producción pierden, junto con su utilidad para la finalidad de la empresa, todo su valor. Un rápido trasbordo del capital invertido es, por lo tanto, una necesidad obligatoria para la empresa, que los obreros han de efectuar primero cumpliendo las máximas exigencias respecto al ritmo del trabajo. Como efecto colateral de las nuevas máquinas, cabe más trabajo en cada hora de trabajo que se paga, y a la empresa esto le alivia una vez más, además del trasbordo acelerado, la carga de los costes salariales. La otra compleja virtud laboral que otorgan los empresarios progresistas a su plantilla, porque ellos mismos se ven obligados a acelerar el trasbordo del capital para ahorrar gastos, se ha titulado flexibilidad. Se refiere, por un lado, al contenido del trabajo. Trabajar en una fábrica moderna lleva ya mucho tiempo sin tener que ver con la solidez de una “configuración de una profesión” de antaño; por no hablar de una relación entre unas habilidades adquiridas y las actividades exigidas que finge la así llamada formación profesional. Con los permanentes cambios del trabajo, el carácter abstracto del trabajo que crea valores define el puesto de trabajo concreto. Vale lo mismo para el tiempo laboral: Su duración, su reparto a lo largo del día, de la semana o del año, el cambio entre el tiempo libre, el período laboral y la disposición a trabajar, se derivan del tiempo de funcionamiento de las máquinas, que primero no permiten interrupciones debido a los trabajadores, y segundo se tienen que interrumpir siempre que resulte útil para unas partidas tan importantes en la balanza empresarial como la situación de pedidos, las coyunturas de la venta, el almacenamiento etc.

La obligación a adaptarse a sus exigencias que organizan los gerentes del mundo laboral, encuentra una extrema disposición a adaptarse. Y

esto no porque los trabajadores de la época posmoderna lleven toda su vida deseando una existencia como apéndice de las máquinas, sino porque siempre han calculado de la misma manera; no por una remuneración lujosa, sino precisamente por el contrario: el dinero nunca les alcanza. El imperativo principal del capitalismo: bajar los costes salariales unitarios, deja sus huellas en el salario individual, que además siempre está en juego. Lo que se ha ganado se reduce debido a que el Estado se aprovecha; un tanto más, cuanto menor la cantidad total de los salarios que se pagan en la nación, de la que se aprovecha el fisco y la seguridad social, que paga cierta limosna a cada vez más desempleados. Pues los apuros particulares forman parte de la vida obrera y obligan a los afectados de forma práctica al continuo intento de arrebatar de su fuente de dinero una remuneración extra –o por lo menos, hasta a cambio de renunciar un poco más, un poco de “seguridad en los puestos de trabajo”–. De esta forma, es el hecho de que el sistema salarial no sirve de medio de sustento para los asalariados lo que garantiza su disposición a no tomar en consideración como un esfuerzo lo que gastan en fuerza, tiempo y salud –al fin y al cabo son éstas las condiciones de que la vida sea útil para el individuo–, sino como un medio que se puede cargar para ganar su propio sustento.

La verdadera utilidad que tiene la fuerza laboral es por lo tanto la que tiene para el empresario que la paga. Se utiliza en su lucha competitiva como si estuviese en el alcance de los trabajadores (quizá en su renuncia a remuneraciones por horas extra o en su disposición a trabajar los domingos) de decidir si la lucha, que por supuesto no va por otra cosa que “por los puestos de trabajo”, se gana o se pierde; a pesar de que aparte de su fuerza de trabajo aprovechable no tienen nada que aportar, ni mucho menos de decidir en esta lucha. Toda la libertad de organizar el trabajo asalariado, la fuente de toda propiedad, a que sirva de medio en la competencia, está en manos de los empresarios. Las exigencias de éstos aumentan con los medios invertidos.

Y el volumen de aquéllos es aún mucho mayor que todo lo que los productores capitalistas de mercancías logran explotar de sus plantillas. ■



Índice:

I LA PROPIEDAD ES EL PODER DE MANDO SOBRE EL TRABAJO

1. La propiedad –el poder de disposición exclusiva– disocia el trabajo y el provecho y manda sobre la satisfacción de las necesidades sociales.
2. La propiedad define una relación de clases: el trabajo sirve a crear riqueza ajena.

II LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO ES LA FUENTE DEL CAPITAL

1. Pagando salarios, el capital se apodera de la fuerza productiva del trabajo.
2. La determinación de la fuerza productiva del trabajo es crear más dinero de lo que cuesta apoderarse de ella.

III AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO ES EL ARMA EN LA LUCHA COMPETIDORA DE LOS CAPITALISTAS

1. “El mercado”: la subordinación de la reproducción social bajo la competencia de los empresarios capitalistas por apoderarse del dinero de la sociedad.
2. El mando del capital sobre la producción como medio de su competencia en el mercado

a. Para aumentar el volumen de sus beneficios, los capitalistas se esfuerzan a conquistar cuotas de mercado ajenas bajando el precio de la producción de sus mercancías.

b. El método para bajar los costes de producción es aumentar la productividad del trabajo minimizando los costes salariales.

c. Aumentando la productividad del trabajo para reducir los costes salariales, el capital reduce el trabajo empleado, la fuente de su aumento.

d. El imperativo de la rentabilidad: cada vez menos trabajo tiene que hacer rentable cada vez más capital.

3.- Al aumentar la productividad de los trabajadores se reduce su participación en la riqueza social, el capital aumenta el número de los despedidos y el exceso de trabajo de quienes aún son empleados.

Notas:

Faltan en la fuente del texto que hemos manejado, el cual a su vez está carente de su capítulo IV.

1
2
3
4
5
6