



Vivek
Chibber

El ABC del
capitalismo

Entendiendo al capitalismo

A. Entendiendo al capitalismo Vivek Chibber

A principios del año 2015, la Agencia Gallup encuestó a los estadounidenses sobre lo que estimaban era el asunto más apremiante en los Estados Unidos ¿La respuesta ganadora? Un conjunto de temas denominados “problemas económicos”, que llegando a un 38 por ciento, superó a los demás temas por un factor de más de 2 a 1. Si añadimos asuntos como la salud (10%), la educación (7%) y la pobreza/desempleo (4%), los temas de bienestar económico fueron la mayor preocupación para el 60% de los encuestados.⁰¹ Unas semanas más tarde, el instituto Pew Charitable Trust consultó a los estadounidenses sobre su seguridad financiera. Descubrió que el 50% de los encuestados afirmó sentirse gravemente inseguros acerca de su situación financiera. Un asombroso 71% declaró que no podía pagar sus cuentas y el 70% dijo que no había ahorrado lo suficiente para jubilarse. La sensación de inseguridad en el futuro pesa tanto en las mentes de los norteamericanos que un descomunal 92% dijo que renunciaría a la movilidad económica a cambio de seguridad económica. No es que los encuestados no deseen la movilidad, más bien perciben su situación como tan precaria que

01. <http://www.gallup.com/poll/1675/most-important-problem.aspx>. Consultado 7 de marzo, 2015

renunciarían a los beneficios económicos futuros a cambio de un sentido de estabilidad ahora mismo.⁰²

No todos se ven tan perjudicados. De hecho, los que se encuentran en el ápice de la sociedad americana nunca la han tenido tan bien. Para las familias más ricas de Estados Unidos, los últimos 40 años han sido algo así como un festejo sin parar. Aun cuando los ingresos se han estancado para la gran mayoría, el 10% más rico se ha hecho más rico y más gordo. En los Estados Unidos, el 88% de todo el aumento de la riqueza personal entre 1983 y 2016 lo ha acaparado este grupo, mientras que el 80% de abajo no obtuvo nada. Dirigiéndonos al crecimiento del ingreso, alrededor del 83% de los aumentos en los ingresos desde 1982 fueron a dar al 10% de arriba, mientras que el 80% de abajo sólo obtuvo el 8% del total.⁰¹ Es decir que aun cuando la economía ha mejorado y se ha hecho más eficiente desde 1980, casi todos los beneficios directos han ido a los que ya eran ricos.

Cualquier persona decente se da cuenta de que hay algo fundamentalmente incorrecto en esta situación. ¿Cómo puede ser que en una sociedad con recursos y riqueza tan enormes, una pequeñísima capa de personas en la cima llegue a tenerlo todo, mientras que millones y millones sufren la vida como una lucha diaria sólo para sobrevivir?

Bueno, los medios de comunicación principales y las “cabezas parlantes” ofrecen una explicación, y suele ser de dos tipos. El primero se enfoca en los individuos. Se ve reflejada en lo que el candidato presidencial republicano Herman Cain dijo en su campaña primaria del 2012: “si no tienes trabajo y no

02. Pew Charitable Trust, *Americans Financial Stability – Perception and Reality* March 2015

01. Edward Wolff, “Household wealth trends in the United States, 1962 to 2016: has middle class wealth recovered?”, NBER Working Paper, November 2017, <http://www.nber.org/papers/w24085>

eres rico, ¡échate la culpa a ti mismo!” Lo que quiso decir Caín es que lo único que se interpone entre tú y una vida decente es tu voluntad para trabajar duramente. Así que si te encuentras en la pobreza, atrapado en un mal empleo, o simplemente desempleado, es porque no puedes o no quieres hacer el esfuerzo para ser exitoso. O te niegas a trabajar las horas necesarias, o te niegas a aceptar el salario y el horario que exige el trabajo. Eres demasiado perezoso o te consideras demasiado valioso. Si es así, entonces es obvio que no tienes a nadie a quien culpar, sino a ti mismo.

La segunda explicación culpa al gobierno. La idea es que estos problemas sociales surgen porque el gobierno no deja de interferir en el mercado, evitando así que funcione como debería. Si lo dejáramos operar por su cuenta, el mercado es a la vez justo y eficiente al máximo. Siempre y cuando la gente quiera trabajar, todo el mundo encontrará trabajo. Y si tienen habilidades especiales, el mercado las reconocerá y los recompensará. Si tienen una idea que promete ganancias, los bancos les prestará para que inicien su propio negocio y se hagan ricos. Los mercados tienden espontáneamente hacia el pleno empleo y premian a la gente por sus talentos. El problema es que los gobiernos no los dejan en paz. Los políticos y los intereses especiales nos llenan de regulaciones que aplastan la iniciativa emprendedora, lanzan programas de asistencia pública que generan dependencia social, no dejan que las mercancías fluyan libremente entre los países, etc. La solución, por lo tanto, es sacar al gobierno de la economía y permitir que el mercado haga su magia.

Ambas perspectivas comparten la misma premisa: que el capitalismo en sí no puede ser responsable por la pobreza crónica, el desempleo, la inseguridad y la desesperanza en la

que se encuentran estancadas millones de personas. Lejos de atrapar a la gente en condiciones de inseguridad e impotencia, el mercado es un ámbito de la libertad y la oportunidad. Uno mismo escoge qué hacer con sus vidas, cómo desarrollar sus talentos, y para quién trabajar, o hasta si trabaja del todo o no. Todas estas elecciones se hacen libremente. Cualquier obstáculo que impida que uno tenga una vida decente no puede atribuirse al sistema, ya que el sistema no es más que la suma total de las elecciones hechas por todos, sin restricciones. Si uno elige trabajar, el sistema premia la iniciativa y el talento. Si decide no hacerlo, entonces sufre las consecuencias. Por tanto, si uno se lleva la peor parte, se debe o a sus propias deficiencias o a la interferencia externa.

No cuesta entender que esta sea la perspectiva desde la mansión. Es la ideología de los ganadores, de aquellos para quienes el sistema funciona fantásticamente bien. Desde esta perspectiva, si alguien se hace rico debe ser por lo duro que trabajó y no por sus ventajas de clase; el dinero que tiene debe

**El problema es el sistema,
y si pretendemos hacer
algo para mejorar la situación,
es importante entender
cómo funciona ese sistema.**

seguramente reflejar sus habilidades y talentos, no el poder que ejerce sobre sus trabajadores. No existe la opresión ni la explotación, sólo elecciones libres y oportunidades. Esta es la historia que cuentan, y de hecho se la creen, y durante las últimas décadas tal historia y las explicaciones que ofrece sobre la miseria de la gente, apenas fue desafiada. Por lo que parecía una eternidad, fue como si la gente no percibía más remedio que agacharse y sólo tratar de sobrevivir, aun si tenían dudas acerca de lo que la tele y sus maestros les decía acerca de cómo funciona la sociedad. La idolatría del mercado parecía sofocar todas las demás voces.

Pero en los últimos años, es evidente que la gente ya no se traga el cuento. Mientras que pareciera que fue sólo ayer que Margaret Thatcher proclamó que “no hay alternativa” al fundamentalismo de mercado que ella misma acogió e implementó, esa ideología se ha derrumbado. Aparecen señales por todas partes, pero se aprecian más claramente en el éxito explosivo de nuevos candidatos políticos de izquierda en el mundo Atlántico — la campaña de Bernie Sanders en las primarias del Partido Demócrata estadounidense en el 2016, el asombroso éxito de Jeremy Corbyn en Gran Bretaña, el 20% de los votos ganados por Jean-Luc Melenchon en la primera vuelta de las elecciones presidenciales francesas, y el surgimiento de Podemos en España. Por otro lado está la caída catastrófica de los partidos tradicionales del centro y de la derecha, desde Francia hasta España y Grecia. Una “alternativa”, usando el lenguaje de Thatcher, es exactamente lo que la gente parece buscar. ¡En el 2015, la consulta más frecuentemente hecha en el motor de búsqueda de Google fue... ‘socialismo’!

El socialismo anda rondando otra vez porque crece entre la gente trabajadora la idea de que los problemas que enfrentan no

son obra de este o aquel partido o político, sino que provienen de propio funcionamiento del sistema. Y de hecho lo que intuyen miles de millones de personas es correcto — el problema es el sistema, y si pretendemos hacer algo para mejorar la situación, es importante entender cómo funciona ese sistema.

Este folleto es largo. Será útil resumir de antemano lo que dice. Sus cinco grandes conclusiones son:

A. El capitalismo no es sólo un conjunto de personas, sino personas agrupadas en clases sociales.

La gente no viene al mercado como individuos que compiten en igualdad de condiciones. Se agrupan en clases distintas y se enfrentan a condiciones económicas muy diferentes. El hecho fundamental que clasifica a la gente en distintas clases es si poseen o no sus medios de producción: terrenos, fábricas, bancos, hoteles, etc. La gran mayoría de la gente no los posee. La única forma que tienen de sobrevivir es trabajar para aquellos que poseen los medios de producción, los que llamamos capitalistas. Entonces la mayoría de las personas en el capitalismo son simples trabajadores, y su única opción es vender su fuerza de trabajo a los capitalistas. Los capitalistas, a su vez, venden los bienes y servicios que producen al contratar a los trabajadores. Ambos grupos se ven obligados a vender en el mercado, pero lo que venden es muy diferente. Y esto significa que tienen intereses diferentes.

B. Los capitalistas y los trabajadores tienen intereses muy diferentes.

Los capitalistas se ven obligados a maximizar sus ganancias. Pero para tener éxito, suelen librar una guerra constante contra

sus propios empleados. Lo que cada empleador persigue es producir lo más barato posible, exprimiendo, por cada dólar que les da, todo lo que pueda de sus trabajadores. Esto naturalmente significa que cada empleador trata de *bajar* al máximo los salarios de sus empleados, y al mismo tiempo *sacarle* todo el trabajo posible a cambio. Esto choca con lo que desean los trabajadores. Mientras que el empleador quiere mantener los salarios bajos, el trabajador quiere fijarlos lo más alto posible; y mientras que el empleador quiere subir el ritmo de trabajo tan alto como pueda, el trabajador quiere mantenerlo a un nivel razonable. Pero como el empleador es la parte más fuerte, los trabajadores tienen que aceptar los términos, a pesar de que socava su bienestar.

C. A los capitalistas no los motiva la codicia, sino las presiones del mercado.

Los capitalistas no les causan daño a sus empleados por malicia o codicia. Su motivación proviene de la cruda realidad de la competencia de mercado. Si un capitalista no produce al precio más bajo, sabe que perderá clientes y que si eso perdura, su empresa comenzará a perder dinero. Así que tiene que mantener su precio de venta lo más bajo posible. Pero si él va a bajar su precio de venta, también tiene que bajar su *costos*, o no realizará ganancias. Por lo tanto, trata de pagar lo menos posible por sus insumos, las máquinas y la materia prima que compra y los salarios que paga a sus trabajadores. Entonces cada capitalista busca constantemente sacarla el máximo provecho a cada dólar que gasta, incluso de sus trabajadores. *Así sobreviven las empresas en el mercado.* No tiene nada que ver con la codicia.

- D. Este sistema crea enormes riquezas, pero a la vez gran miseria para la mayoría.

Por eso, aun cuando el capitalismo crea enormes riquezas, sus beneficios son tan desequilibrados. Les iría mejor a los trabajadores si cada aumento de la productividad significara salarios más altos y jornadas laborales más cortos. Pero esto no sucede en un mercado libre. Aunque la productividad esté aumentando, los empleadores responden exigiendo más esfuerzo y horarios más largos. Pero igualmente importante es que aun si aumentan las ganancias, no hay garantía de que los empleados sean retribuidos con salarios más altos; el empleador preferirá acaparar todo el aumento de ganancias, ya sea para pagar a los accionistas, o para reinvertirlo, o para guardarlo en su bolsillo. Esto significa que aun cuando el pastel económico se expande, los trabajadores no necesariamente obtienen beneficios. Se pueden encontrar restringidos a salarios estancados, inseguridad laboral, jornadas largas y mala salud. Si lo dejamos a su suerte, el propio sistema crea enormes riquezas para algunos y miseria para muchos.

- E. Los trabajadores avanzan sólo cuando actúan colectivamente.

La razón por la que existen riquezas fantásticas a un lado y la miseria masiva en el otro es muy sencilla: los trabajadores dependen de sus empleadores, por lo que tienen que aceptar los términos que les ofrecen. El patrón tiene la última palabra. Aunque los capitalistas y los trabajadores se necesitan mutuamente, no son iguales. Es cierto que un dueño de fábrica tiene que tener trabajadores y que los trabajadores tienen que conseguir trabajo. Parece ser un buen negocio para ambos. Pero, de

hecho, el trabajador siempre se verá más desesperado que el empleador. Típicamente él cuenta con muy pocos ahorros para salir de apuros, vive al día, y entiende que si no acepta el salario que le están ofreciendo hay montones de personas igualmente desesperadas que sí lo aceptarán. Lo que lo hace más débil es el hecho de que fácilmente puede ser reemplazada si rechaza la oferta. La única solución para los trabajadores es hacer más difícil ser reemplazados si deciden rechazar la oferta de los empleadores, y la única manera de lograrlo de forma constante es agrupándose. En otras palabras, los trabajadores individuales defienden sus intereses formando organizaciones colectivas. Han aprendido esta lección a lo largo de dos siglos, y sigue siendo tan cierta hoy como lo fue hace dos siglos.

Ya que este resumen que sirve de guía para nuestro argumento, pasemos a desarrollarlo en más detalle.

¿Qué es el capitalismo?

El capitalismo es un tipo de *sistema económico*. Es una forma particular de organizar la producción de bienes y servicios dentro de cierta población. Decir que el capitalismo es *una* forma de organizar la actividad económica implica que no es la *única* forma de hacerlo. Ha habido otros tipos de sistemas económicos — dos ejemplos que se conocen bien son la economía esclavista de Roma antigua y el feudalismo en Europa y Asia medievales. Pero entonces ¿qué distingue al capitalismo? ¿Cómo podemos reconocerlo?

La forma más sencilla de identificar el capitalismo — lo que lo distingue de todos los sistemas económicos que lo precedieron — es lo algo que denominamos *dependencia de mercado*. En las sociedades capitalistas, la gran mayoría de la

gente depende del mercado para ganarse la vida. Esto quiere decir que cuando la intentan adquirir las necesidades básicas para su bienestar — la comida, la ropa, un techo, etc. — tienen que comprárselas o alquilárselas a otro. No existe la opción de fabricarlas ellos mismos. Un sistema donde todos dependen del mercado tiene varias características importantes.

- A. Toda producción se lleva a cabo con el fin de vender en el mercado, no para el auto-consumo.

Esto significa que cuando los productores fabrican algo, no es para su propio consumo. El objetivo principal es la *venta* del producto para *otros*. Esto impacta profundamente en cada aspecto de la producción. Aquellos que organizan y ejecutan las decisiones económicas se ven obligados a enfocarse con determinación única en encontrar un comprador de sus bienes. No importa si el bien o servicio es algo que les guste o si les es útil. Lo único que importa es que *otros* lo deseen y quieran comprarlo.

- B. El trabajo que aporta a la producción es realizado por gente que trabaja por un salario.

Otra forma de decir esto es que la forma típica de empleo en el capitalismo es el trabajo asalariado. Durante la mayor parte de la historia humana, la mayoría de la gente trabajaba por cuenta propia. Trabajaban sus propias parcelas como campesinos, o en sus propios talleres como artesanos. En el capitalismo el trabajo por cuenta propia es la excepción, no la regla. Es más común salir a buscar empleo trabajándole a otra persona. Se trabaja bajo la dirección de un empleador, por un período de

tiempo acordado y por una tasa de compensación acordada. Lo más común es una tasa por hora, que denominamos un salario.

C. Las plantas productivas son de propiedad privada.

Esto significa que los lugares que contratan a los trabajadores asalariados — fábricas, almacenes, restaurantes, hoteles, etc. — son propiedad de individuos, que tienen autoridad plena y exclusiva sobre cómo los utilizan. También tienen autoridad en cuanto a quiénes contratan, cuántas personas emplean, lo que se produce, si expanden o no la producción, etc. Estos propietarios se llaman *capitalistas* y los activos que poseen se llaman *capital*.

Estos son los tres elementos fundacionales de un sistema capitalista. Vale recalcar que mientras que los tres son importantes, es realmente la propiedad privada la que pone las cosas en marcha. El trabajo asalariado ha estado presente de cierto modo en muchos sistemas económicos, existía en la antigua Roma y en todos los sistemas medievales en Europa y Asia. También es muy común el comercio e intercambio, y de hecho prácticamente todas las sociedades con agricultura asentada han tenido relaciones comerciales tanto dentro como fuera de sus fronteras. Pero en todos esos casos, el trabajo asalariado y el comercio eran fenómenos bastante mínimos. La gente trabajaba por un salario, pero por lo general lo hacía para complementar lo que producían en sus propios terrenos. Podría haber algunas personas que dependían principalmente del trabajo asalariado, pero eran cantidades siempre muy reducidas.

Del mismo modo, el comercio ha existido durante siglos, incluso milenios, pero las unidades familiares muy raramente *dependían* de tal intercambio para su supervivencia. Lo que llevaban al mercado era generalmente un excedente que sobraba después de satisfacer sus necesidades básicas de consumo. Por lo tanto, no organizaron su producción con el *objetivo* de vender en el mercado. Lo que producían por lo tanto seguía orientándose hacia el consumo personal. La mera existencia del trabajo asalariado no es entonces evidencia del capitalismo, como tampoco lo es la existencia del comercio y el intercambio. Ambos fenómenos han existido dentro de los sistemas económicos pre-capitalistas. Para convertirse en parte del capitalismo, tienen que ubicarse al centro mismo de la actividad económica. Tienen que convertirse en los *principios organizativos* de la producción y la distribución.

Así, el comercio y el trabajo asalariado llegan a ser indicadores del capitalismo cuando se convierten en las bases de economía en su conjunto — es decir, cuando se convierten en los medios por los que se llevan a cabo la producción y el consumo. E históricamente, esto sólo sucede una vez que la gran mayoría de la gente pierde su acceso a los medios de producción. A lo largo de casi toda la historia humana, la gran mayoría de la población habitaba la tierra, y lo que es más importante, cada familia tenía derechos a terrenos públicamente reconocidos. Mientras tuvieran acceso a esta tierra, podían producir para su subsistencia, cultivaban sus propias cosechas y producían gran parte de sus propios bienes de consumo y por lo tanto no dependían ni de la venta en el mercado, ni del trabajo por un salario. Aun participaban en transacciones de mercado, e incluso recurrían de vez en cuando al trabajo asalariado. Pero su

supervivencia nunca *dependía* en estas actividades. Recurrían a ellas sólo para complementar sus ingresos y su consumo.

Mientras tuvieran acceso a los medios de producción, podían mantener a raya las fuerzas del mercado en sus vidas. Pero una vez que se despoja a los actores económicos de los medios de producción, apenas pierdan acceso a la tierra y al capital, las condiciones para su reproducción económica cambian radicalmente. Ya no pueden depender de sus propios cultivos o de su producción artesanal para sobrevivir, porque ya no tienen acceso a factores claves de producción. Tienen que *comprar* sus bienes de consumo en el mercado. El hecho de que tengan que comprarlos, significa que tales personas deben primero encontrar una manera de adquirir dinero para poder comprarlos. Este dinero proviene de conseguir empleos donde le trabajan a aquellos pocos que ahora han asumido el control exclusivo de los medios de producción, los capitalistas.

Otra manera de explicar este fenómeno es que el capitalismo nace cuando se crea cierta estructura de clase, en la que

El acto mismo de crear una
clase de capitalistas
y una clase de trabajadores
difunde el mercado
a través de la sociedad.

de un lado hay un pequeño grupo llamado capitalistas que controlan los medios de producción básicos y del otro hay un grupo, la gran mayoría, que no tienen otra opción que conseguir empleo con estos capitalistas. A este segundo grupo le llamamos clase obrera. Es la creación de este sistema de clases que genera una completa dependencia del mercado para todos. ¿Cómo lo hace? El acto mismo de crear una clase de capitalistas y una clase de trabajadores difunde el mercado a través de la sociedad.

Lo hace así. Al privar al grueso de la población de los medios de producción, se han creado simultáneamente dos nuevos mercados masivos. En primer lugar, al obligar a la mayor parte de la población a salir a buscar empleo, se creó un mercado para la fuerza de trabajo. Los dueños del capital que desean producir un bien ahora pueden conseguir mano de obra en este mercado de trabajo recientemente establecido. En segundo lugar, al obligar a estos trabajadores asalariados a comprar sus bienes de consumo en el mercado, se creó un mercado masivo para esos mismos bienes, un mercado que antes no existía ya que la gente dependía de sus propios medios de producción para alimentarse y vestirse. Ahora existe un mercado para el trabajo y otro para los bienes que la mano de obra va a producir, mientras que anteriormente ambos eran muy reducidos o inexistentes.

De tal manera que lo que ha mantenido el trabajo asalariado y el intercambio de mercado en los márgenes de la producción económica durante la mayor parte de la historia humana es la ausencia de propiedad privada. Y lo que les permite apoderarse de la economía y convertirse en los motores detrás de las decisiones de producción y consumo, es que un grupo de personas logre expulsar al grueso de la población de la tierra.

Todo gira en torno a la ganancia

Ahora ya sabemos que en una economía capitalista la mayoría de la gente se distribuye en dos grandes clases. Los capitalistas controlan la producción y emplean a trabajadores para producir bienes y servicios. Estos se venden en el mercado como *mercancías*. Tanto los trabajadores como los empleadores obtienen sus ingresos de la venta de mercancías. Vale la pena ahondar sobre este punto.

Karl Marx ofreció una descripción muy intuitiva del proceso por medio del cual un capitalista lleva a cabo su negocio. Supón que eres un capitalista con cierta cantidad de dinero que quieres utilizar para iniciar una empresa. Esta suma de dinero la representamos con la letra D. Con este D, el capitalista entonces va y compra lo que necesita para producir bienes o servicios — tierra, maquinaria, materias primas y por supuesto fuerza de trabajo. Con éstos, él produce su mercancía, que lleva al mercado para vender. Las mercancías que produce las denominaremos M. Si tiene éxito al vender lo que ha producido, ahora puede recuperar el dinero que originalmente gastó en sus insumos, D. Esto completa el ciclo de producción. Podemos representar la secuencia así:

$D \rightarrow M \rightarrow D$

El D al final del período de producción representa la suma de dinero con la que el empleador comenzó, su inversión original. Si logra recuperar esta cantidad de los ingresos de su venta, ahora está se encuentra en condiciones de iniciar un nuevo ciclo de producción y volver a entrar en el mercado para probar su suerte. Si no recupera la suma original D, y sus ingresos son menor al valor original, entonces sufrirá una merma en su riqueza.

El capitalista por tanto debe a lo menos terminar con el dinero con el que empezó, si quiere seguir en el negocio.

Pero si bien es importante para él recuperar su inversión original, por supuesto que no es lo único que necesita. Por un lado, no habría ganado nada de dinero para sí mismo. Para que el capitalista obtenga su ingreso, tiene que haber un incremento al valor original de D , un *excedente* sobre el dinero que le debe a los demás. Lo podemos representar como ΔD . 'Δ' corresponde al incremento adicional que había ganado sobre su inversión inicial, su ganancia. Es a partir de esta ganancia, el ΔD , que obtiene sus propios ingresos, y además el dinero con el que puede ampliar sus operaciones, tal vez comprar maquinaria nueva, etc. Por lo que el nuevo D en realidad tiene que ser de un valor *mayor* al original si quiere lograr algo más allá de cubrir sus costos. Una forma más precisa entonces de representar el ciclo es la siguiente:

$$D \rightarrow M \rightarrow D + \Delta D$$

El nuevo incremento no es un mero detalle. En realidad, es la parte *más* importante de las actividades de producción. Para el capitalista el objetivo mismo del ciclo es terminar con el ΔD . Si no fuera por eso, todo su esfuerzo se convierte en una especie de emprendimiento filantrópico, en el que le paga a los demás, pero no se lleva nada a casa para él mismo. El ΔD es la ganancia del capitalista, y como todo el mundo sabe, es la búsqueda de la ganancia que estructura toda la organización de la producción bajo el capitalismo.

Ahora sabemos lo que persigue el capitalista: la ganancia. Sabemos que es dueño de los medios de producción con los que puede adquirirlo. Una vez que dispone de sus insumos — la maquinaria, los edificios, las materias primas, etc. — sólo

le falta encontrar mano de obra. Si opera en un entorno en el que los campesinos o los agricultores no han sido despojados de sus tierras, esto se convierte, por supuesto, en un enorme obstáculo, ya que la mano de obra que necesita no estará disponible. Es por eso que el capitalismo exige privar a la mayor parte de la población de los medios de producción, por lo que tienen que salir a buscar trabajo y ponerse a disposición de los empleadores. Pero dado que suponemos que tal expropiación se ha logrado, encontrar un número suficiente de trabajadores en el mercado laboral escasamente se le dificulta. Y así, con los insumos en su posesión, el empleador también puede encontrar la mano de obra que necesita para poner en marcha al proceso de producción.

El capitalista ahora tiene que lograr dos cosas. Primero, tiene que hacer que sus empleados hagan el trabajo necesario para producir la mercancía que desea comercializar. Tiene dos opciones para hacerlo. La más común en los países industrializados avanzados es juntarlos bajo un mismo techo en algún tipo de empresa productiva: una fábrica, un taller, un hotel, un restaurante, una casa de reposo, un almacén, etc. Aquí les proporciona las materias primas, herramientas, maquinaria, etc. que se necesitan para producir la mercancía y con esto, los pone a trabajar. Estos ponen estos implementos en funcionamiento y al final del período de producción le presentan la mercancía que desea llevar al mercado. En el caso de los servicios, las mercancías se venden directamente a los clientes a medida que se acercan a hacer compras. De cualquier manera, el capitalista tiene que sentirse seguro de que sus empleados le proporcionarán lo único que necesita de ellos: el debido *esfuerzo de trabajo* que tiene que destinarse a la producción de la mercancía. Al

proceso de adquirir este esfuerzo laboral de ellos, y el tiempo durante el cual trabajan para producir el bien o el servicio, se le llama el *proceso de trabajo*.

En las sociedades capitalistas avanzadas, el proceso de trabajo es supervisado por el empleador o sus gerentes, para asegurarse de que puedan obligar a sus empleados a trabajar tan duro como el jefe lo necesite. Pero en muchas partes del mundo, sobre todo en los países más pobres, los capitalistas contratan a trabajadores que no desarrollan el proceso de trabajo bajo un mismo techo. Más bien trabajan en casa, a menudo trabajando en familia, y a veces ellos mismos contratan a un pequeño número de trabajadores. Se trata de una especie de subcontratación. Esta forma de producción es tan capitalista como la otra, ya que los principios organizativos básicos son los mismos; el trabajo se lleva a cabo por trabajadores a una tasa fija, y los bienes se producen para vender, no para el consumo personal. Lo que cambia es sólo la ubicación del proceso de trabajo, es descentralizado en lugar de ubicarse en un edificio o un conjunto de edificios.

Ahora viene la segunda cosa que el capitalista necesita hacer — *vender el producto*. Si la venta sale acorde a lo esperado, entonces su inversión inicial habrá dado frutos y él realiza su ganancia, el ΔD . Ahora está listo para reiniciar el proceso, contratar a los trabajadores para el siguiente período de producción y volver al mercado con un nuevo lote de bienes y tal vez ganar otra ronda de ingresos. Parece bastante simple. Pero da la causalidad de que no es tan simple. El capitalista quisiera llevara su producto al mercado, vendérselo al consumidor y luego llevar sus ingresos de vuelta a su oficina para volver a empezar. Pero por lo general se da cuenta que el mercado no

es para nada como él se lo imagina en su serena fantasía. De hecho, es más como una zona de guerra. Y los desafíos que enfrenta allí tienen efectos que se propagan por todo el proceso de producción, obligándolo a ajustar todo lo que hace, desde el primer paso de la compra de sus insumos hasta el último paso de la comercialización.

La presión de la competencia

Lo que convierte al mercado en algo así como una zona de guerra es el hecho de la *competencia*. Cuando los capitalistas tratan de vender su producto, se topan con una de dos cosas. Lo más común es que no son los únicos que intentan comercializar esa misma mercancía. Hay otros capitalistas que también tratan de hacerlo, colocando sus propios bienes en el mercado para vender, esperando recuperar sus propias inversiones, tal como aquel capitalista que estamos siguiendo. Un fabricante de automóviles descubre otros automóviles que también se venden, un gerente del hotel descubre otros hoteles compitiendo por los clientes, los productores textiles tienen que hacer frente a otros fabricantes desesperados por comercializar su propio producto. Y puesto que todos disputan los mismos consumidores, tienen que encontrar una manera de atraer a los consumidores a sus mercancías, y por lo tanto alejarlos de las mercancías vendidas por otros.

Una segunda posibilidad es que el capitalista pudiera no encontrar competidores en el mercado. Podría tener la gran fortuna de ser el único productor del bien en cuestión, y por lo tanto capaz de realizar ventas fáciles a un precio alto. La tasa de rendimiento de su inversión probablemente se elevará a un nivel del que otros capitalistas en otros sectores sólo pueden

soñar. Pero esta situación difícilmente durará mucho tiempo. El hecho mismo de que le vaya tan bien, y que goce de una tasa de rentabilidad tan alta, inevitablemente atraerá la atención de otros capitalistas. Y cuando estén a punto de iniciar su próximo ciclo de producción, ya con su dinero en la mano, se detendrán. Compararán el rendimiento que seguro obtengan en su propia línea de producción con aquella más alta en el sector donde nuestro capitalista es el único productor. Muy probablemente decidirán entrar a este sector de altas ganancias para que también puedan aprovechar el flujo de ganancias fáciles que realiza nuestro amigo. O, alternativamente, no serán capitalistas de otros sectores que entren en la línea de producción, sino capitalistas que procuran su primera inversión, tal como nuestro capitalista cuando decidió entrar a la línea siendo el único. De cualquier manera, su estatus como productor único no durará mucho.

El asunto aquí es que, tarde o temprano, casi todos los capitalistas encuentran que, si quieren realizar sus ganancias, tendrán que lograrlo ganando la batalla competitiva. El esfuerzo de ventas se convierte así en una actividad extremadamente tensa, donde el objetivo principal del capitalista no es sólo encontrar a clientes que compren un bien, sino hacer que se lo compren a *él* en lugar de a *otro*. La manera más importante de lograr esto es bajando el precio de venta del bien, de modo que sea más barato que el que es vendido por sus competidores. La competencia se lleva a cabo, principalmente, a través de la reducción de precios. Esta competencia de precios debe entenderse de dos maneras — ya sea vendiendo un producto de la misma calidad a un precio más bajo, o vendiendo un producto de mejor calidad al mismo precio. De cualquier manera,

Pero aquí se hace claro el profundo impacto de la competencia. La presión para reducir el precio de venta le crea al capitalista un problema inmediato. Si sigue bajando el precio para atraer más clientes, significa que también está reduciendo su margen de ganancia. Y es que mientras su precio de venta ha bajado, sus costos no. Todavía le cuesta la misma cantidad de dinero producir sus bienes, aún tiene que pagar su alquiler, pagar los préstamos que pidió, el costo de sus materias primas es el mismo, y también lo es su masa salarial. Y si sigue disminuyendo su margen de ganancia, podría terminar amenazando la propia supervivencia de su empresa. Pronto llegará el momento en el que no podrá pagar por sus insumos, o en que sus ganancias son tan bajas que no tendrá sentido permanecer en esa misma línea. Considerará cerrar el negocio y buscar otras oportunidades para invertir su dinero. Si pretende seguir en esta línea de producción, o permanecer solvente, tiene que encontrar la manera de escapar de esta presión sobre sus ganancias. Tiene que restablecer su rentabilidad.

La compulsión de minimizar costos

La única manera para un capitalista para mantener su margen de ganancia, mientras baja su *precio de venta*, es mediante la reducción de sus *costos*. Aquí hay dos dimensiones. La primera es la más obvia, cuando sale a comprar maquinaria, o a encontrar un edificio para alquilar, o a contratar mano de obra, elegirá la opción más barata que encuentre. No puede darse el lujo de ser extravagante. Pero por supuesto, evitar la extravagancia no significa comprar basura, sólo porque es barata. Hay que cerciorarse de que los insumos que use sean también eficientes y productivos. Esta es la segunda dimensión de la reducción

de costos. Los insumos tienen que ser los más baratos disponibles, pero también tienen que devolver un rendimiento aceptable, cumpliendo con los estándares establecidos por la competencia. No tiene caso comprar una máquina barata si se sigue rompiendo; no es beneficioso ubicarse en un edificio de alquiler moderado si no cuenta con suministro de luz confiable; y los trabajadores de bajos salarios no sirven si se quedan parados todo el día, o carecen de las calificaciones necesarias. Lo que necesita el capitalista no son los insumos *más baratos* en sí, sino más bien el mejor *negocio*. Lo que los convierte en buen negocio no es sólo cuánto cuestan, sino también cuánta le rinden a cambio.

Así que el capitalista tiene que asegurarse de que está haciendo dos cosas al mismo tiempo: gastar lo mínimo posible y mientras tanto sacar el máximo provecho de cada dólar que gaste. Esto tiene una implicación muy importante en cuanto a cómo se relaciona con sus trabajadores. No sólo quiere la máquina más barata, sino la máquina que produce lo máximo al precio más barato. Así mismo, no sólo quiere pagar muy poco en salarios, sino además quiere obtener *la máxima producción posible de los trabajadores pagándoles esos salarios*. El capitalista quiere maximizar el *esfuerzo* que sus trabajadores le rinden, *sea cual sea* el salario que les pague, y *sea cual sea* la máquina que los tenga operando.

El problema es que no hay manera de especificar la cantidad y la calidad del esfuerzo que un trabajador va a proporcionarle a su empleador. Cuando un capitalista contrata su mano de obra, llegan a un acuerdo sobre dos cosas: cuánto *tiempo* trabajarán y cuánto dinero obtendrán a cambio. El acuerdo es sobre el tiempo de trabajo. El empleador le paga al trabajador por su

tiempo, y luego espera — o intenta asegurar — que el *esfuerzo* realizado por el trabajador cumpla con el estándar establecido por el mercado. Desafortunadamente para él, no es tan fácil. En primer lugar, no está seguro de que el trabajador esté tan comprometido con este objetivo como lo está él mismo. Es posible que trabajador no quiera trabajar al ritmo preferido por el empleador. Tal vez prefiera un ritmo más tranquilo. O más inquietante aun, el trabajador puede pensar que el ritmo de trabajo exigido por su jefe puede incluso serle dañino.

En segundo lugar, el ritmo de trabajo exigido por el empleador puede cambiar. Lo que fue un ritmo aceptable de trabajo para el empleador el mes pasado no lo será hoy día, sea porque un rival encontró una manera de extraer más trabajo a sus trabajadores o porque compró una nueva máquina que reduce sus costos. El resultado es que todos los demás capitalistas se apuran en encontrar nuevas maneras de economizar y de sacarle más provecho a su mano de obra. Las metas se van corriendo. Así que justo cuando los trabajadores se acostumbran a un ritmo de trabajo, baja la orden avisando que no es suficiente. Ahora tienen que trabajar más duro, o más rápido, que el mes pasado. Los capitalistas por tanto tienen que tratar el esfuerzo de sus empleados como una variable, algo que no se puede predecir y que constantemente tienen que buscar nuevas formas para aumentar. Es una variable porque cuando contratan a sus trabajadores, no tienen pleno conocimiento de cuánto es *capaz* de entregar el trabajador y no tienen ninguna confianza real en la cantidad de esfuerzo que estará *dispuesta* a ofrecer. Esto crea un constante tire-y-afloje, por lo que el proceso de trabajo se convierte en un campo de batalla entre los trabajadores y la gerencia.

El impulso por reducir a un mínimo los costos salariales y maximizar lo que se extrae del trabajo es la esencia de la relación entre el capital y el trabajo. En toda la economía, independientemente de la línea de producción o del sector económico, esta dinámica básica no varía. Un capitalista que logra que su fuerza laboral trabaje más rápido, más duro, y mejor termina con un arreglo mucho mejor que aquel cuyos trabajadores son menos cuidadosos o no se esfuerzan tanto. No es que empuja a sus trabajadores por ser codicioso, sino porque alguien más podría ganarle la mano y así conseguir una ventaja en el mercado. Esto por supuesto no significa que todos los trabajadores se reduzcan a trabajar por salarios de miseria. Según el sector, el nivel salarial varía con el nivel de productividad. El punto no es que los trabajadores en todos los sectores terminan con el mismo salario. Es que en todos los sectores, los trabajadores se

El impulso por reducir a un
mínimo los costos
salariales y maximizar lo que
se extrae del trabajo es
la esencia de la relación entre
el capital y el trabajo.

ven obligados a someterse a la misma presión, y los salarios que consiguen se mantienen tan bajo como lo permita el mercado.

Esta realidad tiene dos consecuencias muy importantes. En primer lugar, la presión implacable para mantener los salarios bajos, mientras que permite extraer todo el trabajo posible de sus empleados, *enfrenta a los empleadores contra sus trabajadores*. Es decir que los capitalistas y los trabajadores terminan con intereses muy diferentes, ya que, obviamente, los trabajadores prefieren obtener los salarios más altos posibles y mantener un horario de trabajo humano. Cuando el jefe les dice que aumenten lo que producen por hora, significa más cansancio; cuando les dice que tomen descansos más cortos, significa más monotonía o más estrés; cuando pasan años sin que les aumente el salario, significa que básicamente le están entregando todos los beneficios de su creciente eficiencia. Lo que gana el patrón lo gana a costillas suyas; entonces, tienen intereses distintos. Pero aquí interviene el segundo dato importante: aun cuando los trabajadores puedan tener prioridades diferentes a las de sus empleadores, el empleador es el que establece las condiciones básicas. O para decirlo de otra manera, generalmente son *los intereses del empleador* los que salen ganando. Esto se debe a que él es la parte más poderosa de los dos. Él tiene el poder de contratar y despedir, y el trabajador rara vez está en condiciones de permitirse perder su trabajo.

Al combinar estos dos hechos, vemos las raíces de uno de los hechos más fundamentales del capitalismo: a pesar de que trabajadores y capitalistas trabajan para producir los ingresos de su empresa, cómo lo hacen y cómo se distribuyen los beneficios es decisión de los patrones. Y esto le permite a los capitalistas poner las condiciones de trabajo de tal manera que ellos

cosechan los *beneficios* del crecimiento económico, mientras que la vulnerabilidad de los trabajadores los obliga a absorber la mayoría de los *costos*. El poder que tienen los empleadores de contratar y despedir les permite organizar el trabajo de tal forma que los beneficios fluyan hacia ellos, mientras que los empleados se ven obligados a ajustar sus vidas en torno a las exigencias del trabajo. El resultado son vastas riquezas y poder para un lado, con ingresos estancados, inseguridad, exceso de trabajo y deterioro de salud para el otro.

Veamos cómo funciona esto en tres áreas críticas: la distribución del ingreso, la inseguridad económica y el ritmo y la duración del trabajo.

La distribución del ingreso

La manera más obvia en que los empleadores se benefician a costa de los trabajadores es la forma en que se reparten los frutos de la producción. La estructura básica del empleo bajo el capitalismo es que los empleadores ofrecen puestos de trabajo a un determinado salario, y los empleados sencillamente aceptan o rechazan la oferta. Pero aunque parezca una negociación justa entre dos partes, se trata aquí de una transacción entre dos lados muy desiguales. Los que buscan empleo lo hacen porque no tienen lo suficiente para vivir. Ingresan al mercado de trabajo con pocos o nada de ahorros como respaldo. Los empleadores, en cambio, son *por definición* poseedores de riqueza, y por lo general gozan de un flujo respetable de ingresos y además son capaces de asegurar crédito y préstamos si fuera necesario. Así que la negociación es entre una persona (el trabajador) que necesita desesperadamente un ingreso y otra (el empleador) que ya tiene reservas de riqueza a su disposición. Obviamente,

la posición del empleador es mucho más firme que la del trabajador. Esta influencia desigual significa que los empleadores pueden establecer condiciones del contrato de trabajo que les den ventajas masivas por sobre sus empleados. Son capaces de exigir para *ellos mismos* el grueso de los ingresos generados por su empresa. Los trabajadores pueden por supuesto rechazar la oferta — pero a costa de arriesgarse al desempleo. O sea que la elección para ellos es entre conformarse con un arreglo injusto o quedarse sencillamente sin ingresos.

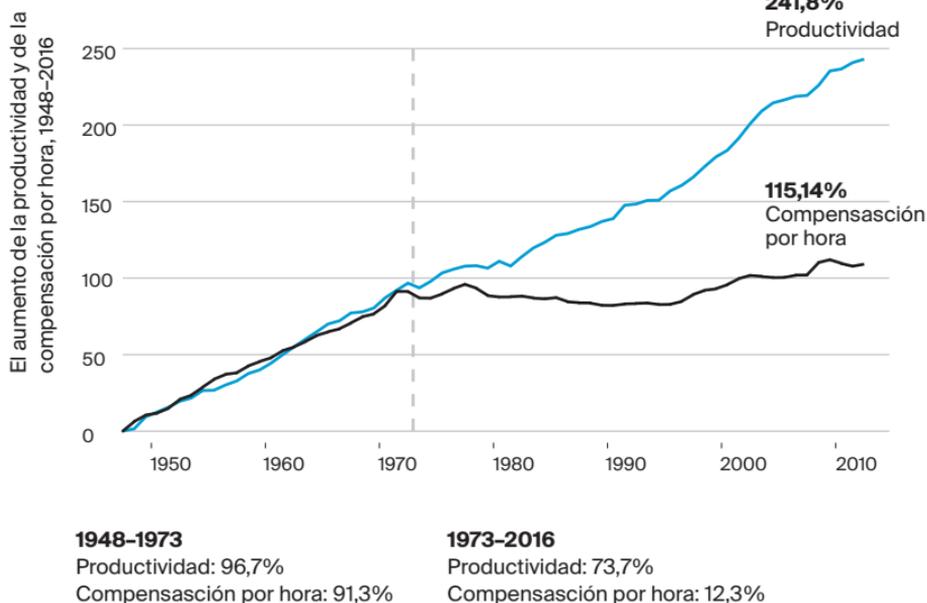
Este desequilibrio entre los dos grupos es profundamente importante. El mayor poder de los capitalistas les permite obtener ingresos por encima de lo que obtendrían si estuvieran en igualdad de condiciones con los trabajadores. Esto a su vez significa que el ingreso incluye una porción que, en un sentido importante, es *extorsionada* a los trabajadores — es una forma de chantaje posibilitada gracias a la desesperación de los trabajadores. Por lo tanto, una gran razón por la que la proporción de ingresos de los trabajadores es baja es porque parte de lo *podrían* obtener termina en los bolsillos de los capitalistas a través de esta extorsión. Pero si esto es cierto, entonces cabe decir que los vertiginosos ingresos de los capitalistas son tan altos, al menos en parte, *debido* a que los ingresos de los trabajadores son bajos.

Algunos afirman que, si bien es lamentable que los empleadores reclamen el grueso de los ingresos, vale la pena porque lo reinvierten. La reinversión deriva en crecimiento más rápido, y este crecimiento deriva a su vez en un aumento de los ingresos de los trabajadores. Por lo tanto, como dice el refrán, una marea que sube levanta todos los barcos. Pero el último medio siglo ha demostrado que no habría por qué esperar tal

resultado. Si los trabajadores participan o no en los aumentos de la productividad depende mucho de la construcción de su poder de negociación contra los empleadores. Sin él, el aumento de ingresos se lo llevan directamente los jefes. La historia del crecimiento salarial en los Estados Unidos lo demuestra muy claramente. En el gráfico no.1 apreciamos que la historia de la posguerra estadounidense puede dividirse en dos períodos

La brecha entre productividad y una remuneración típica de los trabajadores ha aumentado dramáticamente desde 1973

Fuente: Análisis del EPI de los datos inéditos de la Productividad de la Economía Total de la Oficina de Estadísticas Laborales (Bureau of Labor Statistics, BLS).



distintos. El primero, que se extiende de 1945 hasta principios de los años setenta, fue testigo de un crecimiento salarial constante que básicamente correspondía al crecimiento de la productividad. Esto significa que, a medida que las empresas estadounidenses se hicieron más productivas y generaban más ingresos, los salarios subieron a la par. Pero esto cambió a mediados de los 1970. El gráfico lo dice todo — la productividad ha subido en un 74%, mientras que los salarios sólo han aumentado en un 12,5%. ¿Dónde fue a parar el resto? A las manos de los dueños y de los ejecutivos.

Hay que resaltar dos puntos esenciales. En primer lugar, y lo más importante, acaba con el mito de que, si toleramos la acumulación de enormes desigualdades, habrá un “goteo” de los capitalistas a los trabajadores. De hecho, no hay nada que garantice tal resultado. A menos que los trabajadores encuentren la manera de reorientar parte del flujo de ingresos hacia ellos mismos, sus jefes usarán su poder más fuerte para apropiárselo y usarlo como mejor les parece. Esto nos lleva al segundo punto: la razón principal por la que hubo una ruptura en el crecimiento de ingresos fue que decayó el poder de negociación de los trabajadores. Los años durante los cuales los salarios aumentaron paralelamente a la productividad corresponden a la época en que los sindicatos estaban bien asentados en los lugares de trabajo. Después de la explosión de la agitación industrial a mediados de los 1930, los sindicatos finalmente fueron reconocidos legalmente, lo que permitió que millones de trabajadores se organizaran y — por primera vez en la historia norteamericana — negociaran colectivamente sus salarios y condiciones laborales. Los empleadores se vieron obligados a negociar las condiciones de empleo, en lugar de establecerlas

unilateralmente. El resultado fueron varias décadas de aumentos salariales e ingresos crecientes para los trabajadores. Lo que ocurría era que los trabajadores obligaban a los empleadores a compartir algunos de los frutos del aumento general de ingresos, y los empleadores tenían que ceder ya que los sindicatos tenían el poder de paralizar la producción si los jefes se negaban a hacerlo.

Pero para mediados de la década del 1970, el poder de los sindicatos se debilitó a tal punto que no pudieron seguir ejerciendo la presión necesaria para reorientar el ingreso a sus miembros. Las afiliaciones continuaron disminuyendo y para los años 1980, había caído de su apogeo de casi un tercio de la fuerza laboral en los años 1950, a alrededor del diez por ciento; y así los trabajadores del sector privado se encontraron una vez más a merced de sus empleadores. Las ganancias siguieron aumentando durante los años 1990 pero en lugar de convertirse en salarios más altos, ese dinero ahora se canalizó a los dueños y gerentes del capital. Habiendo cambiado la relación de poder entre el trabajo y el capital, también lo hizo la distribución de ingresos. Usando el lenguaje de la famosa metáfora, la marea siguió creciendo, pero sólo levantó los barcos que pertenecían a los ricos. Los pobres tuvieron que arreglárselas nadando para su supervivencia.

La inseguridad

En el meollo del poder de los empleadores sobre los trabajadores está la inseguridad laboral. Vimos que la razón por la que los trabajadores aceptan un arreglo salarial desigual es la falta de opciones, se les dice que acepten cualquier oferta de trabajo o que se arriesguen a morir de hambre. La amenaza es efectiva

porque la única forma que tienen los trabajadores de acceder a las necesidades básicas de la vida es a través del mercado laboral. Conseguir y mantener empleo es la única manera en que pueden sobrevivir. Y ambos objetivos — encontrar trabajo y luego mantenerlo — dependen enteramente de los caprichos de quienes controlan los medios de producción, la clase de los empleadores. Los libertarios suelen decir que si bien es cierto que los jefes pueden despedir a los trabajadores, los trabajadores también pueden “despedir” a su jefe, simplemente abandonando el trabajo. Pero esto es sumamente engañoso. Es cierto que un trabajador puede libremente dejar su trabajo, no es propiedad del empleador, y por lo general tampoco su sirviente endeudado. Pero esta libertad formal para marcharse tiene muy poca importancia, a menos que el trabajador tenga otra fuente de ingresos hacia la que poder salir. ¿De dónde provendría? No posee terreno, ni su propio negocio, ni tiene grandes carteras de acciones a las que puede recurrir. Por esta razón sale a *buscar* trabajo. Puede conseguir otro empleo, pero está claro que todo empleo presentará un semejante desequilibrio de poder entre él y su empleador. Además, no hay garantía alguna de que encontrará trabajo. Por ende, la decisión racional es aguantar y tratar de aferrarse a este empleo.

La inseguridad básica de los trabajadores es parte integral del sistema en dos sentidos. Primeramente, la existencia misma del capitalismo presupone que la inmensa mayoría de la población no tiene acceso a los medios de producción. Es justo lo que hemos examinado hasta ahora en nuestra discusión, el estado general de desesperación en el que vive la mayoría de la gente. El segundo mecanismo que integra la inseguridad al sistema es el mismo proceso de crecimiento económico. El

crecimiento bajo el capitalismo surge cuando los capitalistas encuentran formas de aumentar su eficiencia y productividad, para poder vender a un precio más bajo y expandir su cuota de mercado. Aumentar la productividad es el quid de la cuestión. Pero a medida que las empresas se hacen más productivas, descubren que pueden producir más con menos trabajadores. Ahora se puede fabricar la misma cantidad de bienes con menos trabajadores, precisamente porque la productividad ha aumentado. Los empleadores que participan en este tipo de inversión, por lo tanto, suelen además reaccionar *despidiendo* parte de su fuerza de trabajo, arrojándola de vuelta al mercado de trabajo.

Es por esto que el sistema nunca se queda sin mano de obra. Uno puede preguntarse por qué, después de todo, en una economía que crece, las oportunidades de empleo siempre están expandiéndose, y en algún momento, el número de personas buscando empleo podría agotarse. La razón por la que no se agotan los trabajadores es que, a pesar de que están siendo absorbidos por nuevos empleos, el mismo proceso de crecimiento también arroja a masas de empleados de vuelta al mercado laboral. El mismo proceso que genera crecimiento — la creciente productividad del trabajo — además reabastece la fuente de mano de obra para que prosiga la expansión. Marx llamó a los trabajadores que eran constantemente arrojados de vuelta al mercado de trabajo el *ejército de reserva*: es un tipo de reserva de trabajadores, esperando ser reabsorbidos al empleo a medida que los capitalistas los necesitan.

Esto significa, en esencia, que el capitalismo no sólo depende de la creación de la inseguridad masiva, sino además *reproduce* esa misma inseguridad como parte vital de su existencia. O para decirlo de otra manera, el empleo precario es

intrínseco al sistema. Es el estado natural de los trabajadores, permanecen en sus puestos de trabajo de acuerdo a los caprichos de sus empleadores. Y para la mayor parte de la historia del capitalismo, la duración de un trabajo típico ha sido muy corta.

La inseguridad laboral es especialmente aguda en muchas partes del hemisferio sur, más que nada porque la gente de las zonas rurales todavía acude en masa a las ciudades en busca de empleo. El capitalismo constantemente lanza a los trabajadores al mercado laboral a través del proceso que acabamos de describir: a través de los aumentos continuos de productividad, la introducción de nueva maquinaria y técnicas de producción más intensivas en capital, etc. Pero en las regiones con sectores agrícolas importantes, existe también la constante afluencia de migrantes que llegan a la ciudad porque ya no poseen sus terrenos agrícolas. Puede deberse a que han perdido su tierra; en otras ocasiones simplemente llegan a la ciudad en busca de un ingreso más alto. Pero a medida que entran a las zonas urbanas, se suman al ejército de reserva.

La disponibilidad de tanta mano de obra barata es una bendición evidente para el empleador. Le ofrece la opción de nunca tener que comprometerse a contratos de trabajo a largo plazo con sus empleados, ya que literalmente hay docenas de solicitantes dispuestos a trabajar por una miseria en la mayoría de los trabajos. Incluso en las actividades caracterizadas por contratos de trabajo más largos — como el sector automotriz, el acero, el caucho — en los últimos años ha habido un giro al trabajo contratado a corto plazo. El resultado es que en países más pobres que siguen teniendo grandes sectores agrarios, la inseguridad laboral es mucho más profunda y la lucha de los

trabajadores por aferrarse a cualquier trabajo que tengan es mucho más intensa. Sobre todo porque los programas de bienestar social como las prestaciones de desempleo, la atención médica gratuita, las pensiones son bastante poco comunes. Un empleo, aun uno que dure poco, se convierte en el único medio de sustento. Y esto, a su vez, aumenta enormemente el poder de negociación de los empleadores.

Incluso en los países industrializados avanzados, la situación se ha deteriorado en tiempos recientes. En primer lugar, el abatimiento de los sindicatos ha permitido que los empleadores pasen de contratos a largo plazo a otros más cortos. Durante décadas, los sindicatos lucharon y lograron restringir el poder unilateral de los empleadores de contratar y despedir. Presionaron fuertemente por restringir el uso por parte de las empresas de trabajadores por temporada o a corto plazo, y al hacerlo, inclinaron la balanza hacia el empleo a más largo plazo, consiguiendo así mayores beneficios para esos trabajadores. Por supuesto, los empleadores nunca dejaron de intentar recuperar su poder, y como la influencia de los sindicatos disminuyó en gran parte del mundo occidental lo largo de los años 1980 y 1990, también decayó la proporción de “buenos empleos”. Este giro en el mercado de trabajo fue empeorado por la deceleración más general de la economía desde comienzos de los 2000, reduciendo las posibilidades de que se abrieran nuevos empleos debido al lento crecimiento. En otras palabras, el crecimiento del empleo se volvió muy anémico. Por lo tanto, los periodos entre puestos de trabajo se volvieron más largos para los trabajadores despedidos, agudizando aún más la sensación de inseguridad.

Finalmente, el tamaño verdadero del ejército de reserva aumentó enormemente cuando los países del bloque oriental se transformaron en economías capitalistas durante los años 1990. Trabajadores que no habían formado parte del mercado de trabajo europeo fueron arrojados en él, en ocasiones directamente como cuando se reunificó Alemania, en otras indirectamente, como cuando se formó la Unión Europea, aumentando masivamente la migración laboral en el continente e inundando los mercados laborales de Europa occidental con nuevos participantes del este. Todos estos cambios han hecho que los trabajadores en todo el mundo occidental empiecen a sentirse como sus pares del sur — abrumados por la sensación de que su bienestar se ha vuelto frágil y que su futuro está en el aire.

Nada de esto es casual. El capitalismo le impone un nivel básico de inseguridad a los trabajadores, todo el tiempo, en todas partes, independientemente del país o región. Lo que ha sucedido últimamente es que se están desarmando las instituciones que habían disminuido provisoriamente esa inseguridad. Están siendo desmanteladas por fuerzas que buscan restablecer el status quo, porque les es beneficioso. La lógica del capitalismo en sí motiva sus acciones. Y en los países más pobres, la misma expansión del capitalismo ha destrozado las comunidades rurales, arrojando campesinos y agricultores a los mercados laborales urbanos, incrementando así el ejército de reserva global y enfrentándolos entre sí en una lucha brutal por la supervivencia básica. Este es el “mercado libre” para miles de millones de personas.

El ritmo y la duración del trabajo

La desigualdad material y la inseguridad son componentes integrales de la economía capitalista. Un tercer daño proviene del impulso por obtener el máximo cantidad de trabajo por el menor precio posible. Hay dos formas básicas que los empleadores usan para tratar de exprimir más trabajo de su fuerza laboral: haciendo que trabajen más tiempo, pero también, paradójicamente, recurriendo al subempleo.

A. Exceso de trabajo

La primera estrategia es conseguir que cada empleado trabaje más duro, más rápido y también por más tiempo. Esto tiene más sentido cuando se les paga a los trabajadores un salario diario. Era una forma de pago bastante común en el siglo XIX, cuando a los trabajadores se les daba una suma fija de dinero cada día por su trabajo. También se utiliza actualmente en ciertos sectores

El capitalismo le impone un nivel básico de inseguridad a los trabajadores, todo el tiempo, en todas partes, independientemente del país o región.

económicos como la agricultura y la construcción. Luego de haberles pagado la “jornada”, los empleadores entonces se ven motivados a extender esa “jornada” todo el tiempo posible. Si el trabajador es pagado por la semana, o tal vez por mes — como en aquellos casos donde se le paga un sueldo — a menudo no se especifica la duración del trabajo por día. En estos casos, después de haber gastado el dinero, el empleador típicamente le sacará partido a su dinero extendiendo la duración de cada jornada laboral todo lo posible, y extendiendo la semana laboral para que incluya el fin de semana.

Una manera menos obvia de aumentar la duración del trabajo la encontramos en sectores donde los trabajadores son pagados por hora. Pero además es más común, ya que los salarios por hora son hoy en día el método más común de pago. Aquí no se trata de extender la jornada o la semana de trabajo, sino la *hora*. ¿Cómo es posible extender una cantidad fija de tiempo, como una hora? Bueno, en un lugar de trabajo típico, es muy raro que los empleados trabajen activamente cada minuto de cada hora. Por lo general, los empleados suponen que hay cierta cantidad de “tiempo inactivo”, y que por lo tanto es absorbido por el empleador. Podría ser a través de tiempo dedicado a descansos para ir al baño, para el almuerzo, o simplemente el tiempo de inactividad. El hecho de que hay una porción de cada hora en la que no se está suministrando trabajo significa que el verdadero día de trabajo es más corto que el periodo durante el cual la empleada está en su trabajo. Esto constituye una brecha, un vacío en la jornada de trabajo, que el empleador entonces intenta llenar con trabajo efectivo. En los Estados Unidos, esto es lo que ha sucedido en muchos sectores a medida que los sindicatos se han debilitado. En la industria automotriz, la norma

ha pasado de ser una “hora de 50 minutos” en la década de 1960 a algo cercano a una “hora de 57 minutos” para el 2000. Esto equivale a una prolongación de la jornada de trabajo, aun cuando su duración nominal sigue siendo la misma.

Todos estos ejemplos son formas de hacer que los empleados trabajen *más tiempo*. La segunda técnica para extraer más trabajo es conseguir que trabajen *más rápidamente*. Aquí el objetivo es aumentar la intensidad del trabajo. Supongamos que en el 2010, los empleados de una fábrica textil producían 100 camisas cada día, en una jornada de ocho horas. Aumentar la intensidad del trabajo significa que, con las mismas máquinas y durante las mismas ocho horas, se les incitaría a producir un mayor número de camisas — pongámosle 120. Hay muchas maneras de aumentar la producción, pero en casos como este, se logra obligando a los trabajadores a hacer lo mismo que hacían antes, sólo que a un ritmo acelerado. En el siglo xx, cuando por mandato legal la jornada se estableció un límite de ocho horas por jornada, éste era el método más común para sacarle más trabajo a los empleados; haciendo que trabajaran más duro y más rápidamente, ya que la opción de conseguir que trabajaran *más tiempo* se había restringido considerablemente. De hecho, cada vez que se ha logrado acortar la jornada laboral, los capitalistas han respondido tratando de aumentar la intensidad del trabajo como compensación.

B. Subempleo

Pero el daño que el impulso por las ganancias les hace a los trabajadores no proviene solamente del exceso de trabajo. También proviene del *subempleo*. Por lo general suponemos que los empleadores toman dos decisiones básicas: contratar

a trabajadores para mantenerlos en el trabajo, o despedirlos si no los necesitan. Pero también existe un estatus intermedio: mantener a los trabajadores bajo contrato, pero poniéndolos a trabajar de forma irregular. En sectores como el comercio minorista, los empleadores descubren que es imposible prever cuáles serán sus necesidades cotidianas de personal, porque el flujo de negocios es impredecible. Si tienen demasiados trabajadores en la tienda, y el flujo de clientes mengua, terminan pagándoles a sus trabajadores aun cuando en realidad no los necesitan en ese momento. Técnicamente, los salarios pasan de ser un costo variable a un costo fijo *durante ese periodo*. Lo que buscan los empleadores es poder recurrir a enviar a casa mano de obra como mejor les convenga — día a día, semana a semana — para que los salarios vuelvan a ser un costo variable. Para los empleadores, esto crea flexibilidad. Para los trabajadores, significa que su horario puede variar, pasando, por decirlo, de veinte horas una semana, a siete la próxima, a tal vez treinta la siguiente, y luego a cero la semana posterior.

El resultado es doble. En primer lugar, para millones de trabajadores quiere decir que tener empleo no alcanza para completar el mes, porque sólo les brinda unas cuantas horas de trabajo remunerado a lo largo del mes. Se ven obligados a adoptar una estrategia de cartera, haciendo malabarismos con dos o tres trabajos a la vez, de modo que cuando no consiguen suficientes horas en un lugar, pueden buscar más horas en otro. Pero esta misma estrategia es socavada por el segundo resultado del subempleo: la dificultad que tienen los trabajadores para planificar su horario semanal, porque no saben cuándo serán llamados a cualquier sede en particular. Y como no pueden estar seguros de cuando se les pedirá que vayan a trabajar a un lugar,

tampoco pueden estar seguros de cuándo podrán hacerse disponibles para otro. Esto a su vez dificulta mantener un trabajo, o incluso adquirir uno, porque cada empleador quiere que su mano de obra esté disponible cuando él lo necesite.

El segundo resultado del subempleo es que la existencia entera del trabajador es devorada por las necesidades de su patrón. En un empleo normal, con horas fijas y un horario predecible, los empleados no sólo saben cuándo les toca trabajar, sino además y como resultado, saben cuándo *no* les toca. Esto tiene la consecuencia enormemente importante de permitirles planear para las actividades fuera del empleo que son esenciales para su bienestar físico y emocional: la diversión, el tiempo con sus amigos y familia e incluso vacaciones. Pero cuando el trabajo no sólo es impredecible, sino también tan exiguo que la lucha por conseguirlo subsume todas las demás prioridades, significa que la idea misma del tiempo libre — verdaderamente *libre* — sencillamente desaparece. Sin saber cuándo van a ser llamados a trabajar, los empleados no pueden permitirse el lujo de planear ninguna actividad que pueda interferir con su disponibilidad. No pueden planificar viajes familiares, o tomarse un día o dos para salir de la ciudad, sólo ir al cine es estresante. Así la línea entre el tiempo de trabajo y el tiempo libre se borra totalmente.

Cuando combinamos los efectos del subempleo con aquellos del exceso de trabajo, se hace evidente que la tendencia de un capitalismo sin restricciones es borrar la distinción entre el tiempo de trabajo y el tiempo libre. El impulso incesante de extraer el máximo valor de la mano de obra en el trabajo impacta directamente en la calidad del tiempo que los trabajadores pasan *fuera* del trabajo. Por un lado, cuando resulta en fatiga o lesión, el tiempo en casa que podría dedicarse a desarrollar otros

talentos, o a estar con amigos, o a aprender nuevas destrezas, ahora tiene que dedicarse a la pura recuperación; recuperarse de las lesiones, intentar reducir la tensión, etc. En el otro caso, cuando no hay suficiente trabajo y el empleado no sabe cuándo ni incluso si lo van a llamar, no puede correr el riesgo de disfrutar de otras actividades porque no puede arriesgarse a no estar disponible cuando su empleador lo necesite. Por lo tanto, en el capitalismo, incluso el tiempo que los trabajadores pasan fuera del trabajo es colonizado directamente por el trabajo y sus exigencias.

Las reglas son el problema

La discusión anterior nos permite entender por qué el capitalismo puede crear tanta riqueza y lujo, pero al mismo tiempo deja millones y millones luchando por mantenerse a flote. Cuando se trata de las condiciones básicas de sus vidas — la cantidad de dinero que tienen, un nivel básico de seguridad económica y el tiempo que tienen que dedicarle al trabajo — la mayoría de la gente no tiene ningún control sobre ello. Es más, las decisiones al respecto son hechas por personas que tienen un interés directo en *limitar* la seguridad de los trabajadores en todos estos asuntos. El incentivo para limitar tal seguridad es *parte intrínseco del sistema*. Es el resultado natural de la estrategia de maximizar las ganancias adoptada por todas las empresas. Los capitalistas no socavan el bienestar de sus empleados porque son mezquinos, codiciosos o crueles. Lo hacen porque es su manera de mantenerse a flote y de crecer. Mientras compitan las empresas en el mercado, sus propietarios y gerentes serán *castigados* si *no* exprimen al máximo su mano de obra. Así que hacen lo que tienen que hacer, y la consecuencia más natural

es que sus ganancias se obtienen a un costo considerable para sus empleados.

Es por esto que la promesa convencional — que si trabajas duro y sigues las reglas llegarás a la cima — es una llana mentira. Las *reglas* son las que crean la miseria. La configuración básica del capitalismo es simple: te presentas a trabajar todos los días, trabajas duro y haces lo que se te dice. La promesa es que si acatas estas reglas serás recompensado con la buena vida. Y esta promesa se basa en una premisa muy simple: que existe un vínculo entre el esfuerzo y la recompensa. Si trabajas duro, el trabajo duro dará frutos. Pero la clave del capitalismo es que *no existe una conexión fiable entre el esfuerzo y la recompensa*. La gente que trabaja en hogares de ancianos, o en locales de comida rápida o en almacenes de Amazon, o en cocinas de hoteles, crea ganancias masivas para sus empleadores. Pero no

Es por esto que la promesa
convencional — que
si trabajas duro y sigues
las reglas llegarás a la cima —
es una llana mentira.
Las reglas son las que crean
la miseria.

sólo ven muy poco de estas ganancias reflejadas en sus salarios, además tienen que lidiar con la inseguridad laboral crónica y con horarios espantosos. *Están siguiendo las reglas*. Pero los frutos son para el empleador, no para ellos. Este es un hecho básico del capitalismo, y es parte integral del sistema. Es la condición natural de un sistema económico en el que a la mayor parte de la población se le da una elección sencilla — “trabajar a cambio de lo que te ofrecemos, o quedarse sin trabajo”. Lo que determina el destino económico de la gente en el capitalismo no es su esfuerzo, sino su *poder*. Y los empleadores siempre tienen más poder que los trabajadores.

Cambiar las reglas

Otra forma de resumir todo lo que hemos discutido hasta ahora es la siguiente: *el capitalismo sistemáticamente genera injusticia*. Casi todas las teorías modernas de la justicia concuerdan en que una sociedad verdaderamente humana sólo es posible si se satisfacen las necesidades materiales básicas de la gente y se le da la libertad de establecer sus propias metas y prioridades. La gente necesita seguridad material básica y la libertad de elegir cómo usa su tiempo y energía. Esto no significa que deban ser libre de cualquier restricción. En cualquier sistema social complejo, la gente tendrá que aceptar algunos límites a su libertad y a sus opciones sociales. Pero la autoridad a la que se someta tiene que rendir cuentas, debe considerarse legítima y no puede ser utilizada para socavar el bienestar de grupos subordinados. Pero esto es exactamente lo que hace el capitalismo, relega a la inmensa mayoría a la inseguridad y a la autoridad arbitraria.

El contrato de trabajo es, en su esencia, una entrega de autonomía al patrón. Esto por supuesto significa que los trabajadores aceptan hacer lo que se les diga mientras estén en el trabajo: pierden el control sobre cómo trabajan, cuán rápido será el ritmo de trabajo, cuándo entran y salen, cuándo tomar un descanso para ir al baño, etc. Los trabajadores ceden su autonomía sobre aspectos clave de su bienestar durante las ocho o diez horas que están trabajando. Pero además tienen poca o ninguna influencia sobre cuánto se les paga por ese trabajo. Todo esto significa que, en el capitalismo, ser un trabajador implica un trueque: renunciar a su libertad en vastas áreas de la vida a un empleador, tanto dentro como fuera del lugar de trabajo, a cambio de empleo.

Ahora bien, el mero hecho de someterse a la autoridad de otro no es en sí objetable. La familia es un ejemplo útil. Los padres tienen autoridad casi total absoluta sobre sus hijos, incluyendo cada aspecto de sus vidas. Por lo general no nos oponemos a este arreglo porque suponemos que los padres usarán tal poder de forma que beneficie a sus hijos. En el caso de la relación de empleo, sin embargo, el bienestar de sus empleados no es lo que motiva a los empleadores. Su motivación es maximizar sus ganancias y minimizar sus costos. Los intereses de los empleados no entran a consideración. De hecho, como ya observamos, la maximización de las ganancias típicamente se realiza a costa de los intereses de los empleados. Desde la perspectiva de los trabajadores, por tanto, se trata *nada menos que someterse a una autoridad arbitraria*. No tienen ningún control sobre el poder del patrón, un poder que a menudo se usa para socavar su bienestar.

Es así que el capitalismo engendra la injusticia. Al mismo tiempo es así que genera resistencia. Los empleados resienten tener que aceptar el salario que su patrón está dispuesto a ofrecerles; odian cuando los mangonean en el trabajo; se molestan por el hecho de que trabajan duro sin tener la certeza de que tendrán empleo el día de mañana, y así sucesivamente. Entonces resisten para lograr un arreglo más favorable. Lo más común es hacerlo individualmente. Es lógico, ya que compiten en el mercado laboral como individuos y son contratados individualmente. Cada aspecto de su empleo los alienta a actuar de forma individual. ¿Con qué medios cuenta el trabajador por sí mismo?

Su arma suprema es amenazar con abandonar el trabajo, renunciar si el empleador no le ofrece un mejor trato. Para algunos trabajadores, esta estrategia puede ser efectiva. Pero sólo funciona si cuesta reemplazarlo, si posee calificaciones escasas o si es excepcionalmente capaz o especialmente valioso de algún otro modo. En este caso, el patrón tendrá que ceder y al menos considerar las demandas del empleado. Otra forma de resistir del trabajador no es *exigir más* sino *ofrecer menos*. Entonces, en vez de entrar a la oficina del patrón e insistir que se le reduzca el ritmo de trabajo o la jornada laboral, sencillamente puede tomar la decisión de *trabajar más lentamente*, o tomarse todos los días de baja que pueda sin perjudicarse, o no ponerle el cuidado a su trabajo como le exigen; en otras palabras, rehuir sus obligaciones y así reclamar algo de su tiempo. En los casos más extremos, puede desquitarse sabotando activamente el lugar de trabajo; de aquí proviene la expresión “meterle un palo a la rueda”.

Pero cada uno de estos métodos son mínimamente efectivos, o efectivo solo para unos cuantos empleados afortunados.

Mientras que el patrón probablemente ofrecerá un mejor trato al empleado altamente calificado, la gran mayoría de los trabajadores son en realidad fácilmente reemplazables. Así que si el empleado común entra a la oficina de su patrón y amenaza con renunciar, sencillamente se quedará sin empleo. Y aunque definitivamente es posible rehuir sus obligaciones en algún modo u otro, si lo hace por un periodo determinado sin convencer a sus colegas que participen, sus acciones serán muy visibles, lo detectarán fácilmente y él también pronto se encontrará en la calle. Por lo tanto, para la gran mayoría de la gente que tiene que trabajar por un salario, y aun por un sueldo, las medidas individuales sencillamente no son factibles. No pueden escaparse de sus trabajos, tienen que conformarse con el salario que le ofrecen y aceptar el horario que le pongan, y deben regresar cada día y repetirlo todo de nuevo. La razón es tan sencilla como obvia: no cuesta reemplazar a un empleado descontento, o hasta cinco o diez.

La única solución viable es de índole colectiva. El camino más directo pasa por organizaciones que faciliten la acción colectiva. Los trabajadores descubren que las demandas individuales no son factibles ya que es fácil reemplazar a un solo empleado. Pero reemplazar a diez cuesta más, y a cien aun más. Cuando un solo trabajador trabaja lentamente, se trata de rehuir sus obligaciones. Cuando lo hacen mil, se trata de una acción industrial. Mientras que pueden castigar a un trabajador, tienen que negociar con mil. Este simple hecho inspiró al movimiento obrero moderno en el siglo XIX y no sólo lo ha mantenido con vida, además ha sido clave en cada lucha por mejorar las condiciones de la gente trabajadora en todos los rincones del mundo. Aun hoy en día, no hemos descubierto un mejor instrumento

que el sindicato para defender el bienestar de los pobres y los trabajadores, porque los sindicatos siguen siendo el medio más efectivo para la acción colectiva.

La otra forma en que los trabajadores han podido llegar a soluciones colectivas es más indirecta, a través de las políticas y protecciones estatales. En vez de conseguir sus bienes básicos negociando salarios más altos con el patrón, pueden adquirirlos del estado en forma de *derechos sociales*. Pongamos el ejemplo de la atención de salud. La mayoría de los trabajadores no puede costearse una atención médica digna en el mercado ya que es demasiado cara. Una solución es confiar en que el sindicato exija salarios más altos, o exija que el empleador contribuya al un plan de seguro médico. Pero otra alternativa es presionar y exigirle al estado un servicio nacional de salud, como existe en Europa, que provee atención médica como un derecho — pagado no por el paciente en el momento del consumo, sino por el estado usando ingresos tributarios. Tales arreglos se pueden extender a muchos bienes básicos más: cuidado de niños, vivienda, educación, etc.

Ambas estrategias comparten lo siguiente: rechazan la idea que el destino de la gente debe reflejar su suerte en el mercado de trabajo. En otras palabras, se niegan a dejar que el mercado determine nuestras vidas. Insisten que la gente *vale más que las ganancias*. La izquierda por tanto siempre ha buscado construir organizaciones de trabajadores, luchar por bienes económicos como derechos y no como privilegios, y construir instituciones sociales que profundicen esos derechos. Mas no es una tarea sencilla. Precisamente por basarse en el poder de los trabajadores y por debilitar el poder del capital, cada una de estas iniciativas provoca una respuesta de la clase dominante. No

importa cuándo ni dónde, los empleadores y los ricos siempre han resistido los esfuerzos de los pobres por crear instituciones que expandan la justicia económica.

La pregunta que sigue, por tanto, es ¿cómo lo logramos? ¿Cómo podemos crear instituciones que promuevan los intereses básicos de la gente trabajadora? Abordaremos estas preguntas en los próximos folletos de esta serie.

Catalyst

EN ESTA SERIE

Entendiendo al capitalismo	El capitalismo y el estado	El capitalismo y la lucha de clases
-------------------------------	-------------------------------	---

PUBLICADO POR

Jacobin Foundation, 388 Atlantic Avenue,
Brooklyn, NY 11217

jacobinmaglat.com