

Marx dedica la Sección VI a "*El salario del trabajo*". Consta de cuatro breves capítulos, del XVII al XX, dedicados respectivamente a "Conversión del valor o precio de la fuerza de trabajo en salario", "El salario por tiempo", "El salario por pieza" y "Diversidad nacional de los salarios". Los comentaremos consecutivamente, pero antes quisiera resumir la idea general en torno a la cual gira esta sección, que no es la de mayor claridad teórica, por estar muy centrada en descripciones fenoménicas y análisis de ejemplos de situaciones empíricas que distraen de la necesidad de perforar la superficie y llegar al concepto.

El propósito manifiesto en esta Sección VI es desmitificar la concepción del salario extendida entre los trabajadores, los capitalistas y los economistas, según la cual es *el precio del trabajo en el mercado*. Esta idea se apoya en al menos dos supuestos erróneos. Primer supuesto, que lo que compra el capitalista y vende el obrero es el "trabajo", se piense éste encarnado en el producto, o "trabajo objetivado", o se piense como la actividad productiva, o "trabajo vivo". Segundo supuesto, que ese objeto de compra-venta llamado trabajo es formalmente una mercancía, lo que exige asumir una alternativa: o bien que su valor o precio es el "valor de cambio", que el mercado ajusta conforme al valor (tiempo de trabajo) que transporta (lo que lleva al absurdo de una definición tautológica, pues su valor, que es tiempo de trabajo, se define por el tiempo de trabajo); o bien que el mercado fija conforme a determinaciones exteriores, y que los economistas resumen en la relación oferta/demanda, junto a otras circunstancias contingentes, como la oportunidad o la astucia de los actores (lo que implica que el valor-precio se diluye en el azar y la subjetividad). Por tanto, este segundo supuesto lleva o a la tautología o a la contingencia, ambas extrañas a la ciencia.

Marx irá sometiendo a crítica estos supuestos, y por tanto el concepto de salario que sostienen. Respecto al primero, de forma insistente argumentará que lo que se compra-vende en el mercado no es el trabajo, sino la fuerza de trabajo; esta inversión tiene gran transcendencia, pues dado que el supuesto general es que en el mercado las mercancías se compra-venden por su valor, si la que corresponde al salario es el "trabajo", (salario como expresión dineraria del valor del trabajo que el obrero vende) se diluye la explotación; en cambio, si la mercancía de referencia es la "fuerza de

trabajo”, (salario como expresión dineraria de su valor de reproducción), no sólo el plus trabajo aparece como necesario, sino que se hace del todo visible.

Pero aún es más interesante, por estar menos transparente en el texto, su crítica a una de las vías del otro supuesto, según el cual el salario se fija en el mercado subjetivamente (efectos de la contingencia en el valor de cambio del trabajo) o con esa objetividad únicamente derivada de la oferta/demanda, que suele reducirse a efecto del azar o a estrategias subjetivas de los actores (el famoso ejército de reserva). Para Marx este supuesto conlleva un error de subjetivismo que genera una imagen invertida de la realidad, presentando las causas como efectos y a la inversa; un error cuya consecuencia inmediata es la de hacer imposible la Economía Política como ciencia, que implica múltiples consecuencias derivadas, entre ellas la exterioridad del salario respecto al sistema productivo; es decir, que el salario no vendría determinado por la forma del capital sino por la puesta en juego de contingencias, habilidades, astucias, fortuna e incluso conciencia moral en la negociación entre los actores. Y esto Marx no puede admitirlo, en tanto que no persigue juzgar a los individuos (ni su moralidad ni su eficiencia) sino comprender el capitalismo en claves de científicidad, por tanto, de necesidad, y así apoyar la necesidad de superarlo.

En concreto, y cierro esta reflexión previa, para Marx el salario es una forma de distribución del producto-valor, de participación en la riqueza generada. Y esa distribución está determinada por las leyes que rigen la producción capitalista, del mismo modo que lo están las otras formas de participar en la distribución (beneficios y rentas). Como en su momento veremos, si el capitalista no consigue mantenerse por encima de la ganancia media, tiene sus días contados como capitalista; y nada afecta que haya de repartir su plusvalor con el propietario de la tierra o del dinero: si al final del ciclo su inversión, su capital inicial, no se ha revalorizado en términos medios de ganancia, tendrá que preparar las maletas. Y, del mismo modo, pues están en estrecha correlación, los salarios han de moverse entre esos dos valores: el que permita la valorización media del capital y el que exija la reproducción social e histórica de la fuerza productiva. Pues si en el primer caso se pone en juego a sobrevivencia del capital, en el segundo se pone la de la fuerza de trabajo.

Por tanto, el salario es una categoría cuya esencia, función y magnitud vienen asignadas desde la inmanencia de la reproducción del capital, surge desde dentro,

como signo del estado de producción; el salario no es el precio fijado exteriormente, en el mercado, más o menos subjetiva o gratuitamente, sino una determinación interna que se mueve con el movimiento general de la producción. Sólo desvelando esta determinación interna del salario, y contraponiéndola a esa imagen efímera y de superficie con que habitualmente se piensa, podemos comprender la figura real del salario, sus figuras invertidas y la necesidad de estas inversiones, que no son inocentes. Intentaremos verlo en la lectura.

1. *Trabajo y fuerza de trabajo.*

Puede sorprender que a estas alturas, nada menos que en la Sección sexta, en el Capítulo XVII, Marx considere necesario esclarecer la confusión en la ciencia económica entre trabajo y fuerza de trabajo, cuando sobre estos conceptos ya ha tratado en extenso. Sólo puede entenderse por su imperiosa preocupación, que hemos visto en la sección anterior, por desvelar lo que ocultan las expresiones al uso de la economía clásica, en especial su mecanismo de disimulación del origen de la plusvalía. Lo venimos diciendo reiteradamente: la obra de Marx no es un tratado o exposición sistemática de la economía; no es una obra al servicio de la gestión económica de forma científica y eficiente. Es un texto de otro género, es una “crítica de la economía política”, y esto hay que tomarlo en serio. Marx no duda de que la ciencia económica, con sus problemas teóricos y límites históricos, es un instrumento valioso para el fin que persigue: la intervención en la producción, la gestión de la actividad productiva y la ordenación y optimización del sistema. Ve en ella carencias, obviamente, pero la considera un instrumento útil. Ahora bien, Marx no busca simplemente perfeccionar esa ciencia, corregirla, mejorarla, ni siquiera revolucionarla; se propone hacer su crítica, lo que implica no sólo describir cómo es, sino explicar por qué es como es y no de otra manera, a quien y para qué sirve en su forma de representación de la realidad, qué simula y qué disimula, en fin, por qué no puede ser de otra manera, no puede superar su determinación histórica y social.

1.1. La batalla teórica personal de Marx se centra ahora en la problemática del salario, en analizar la complejidad de una relación aparentemente sencilla, la que se da entre el valor que el trabajador produce y el valor que recibe. Una preocupación

acentuada por su consciencia de que él mismo, en los *Grundrisse*, ha ido buscando una conceptualización clarificadora que hasta ahora no ha logrado exponer con nitidez. Es como si fuera ajustando cuentas consigo mismo, con sus posiciones anteriores, al fin histórica y culturalmente determinadas. Ese proceso de reajuste, de redesccripción, se ve incluso en el vocabulario, que va precisando y modulando; por ejemplo, al pasar del uso del término “capacidad de trabajo” al de “fuerza de trabajo”, un cambio a primera vista baladí, que sin embargo tiene hondura conceptual y relevantes efectos prácticos. Estos cambios muestran su progreso en la elaboración de un marco conceptual adecuado para ejercer su crítica, lo que hemos llamado creación de una ontología del capital. Ahora toca esclarecer conceptos como trabajo vivo, trabajo muerto u objetivado, capacidad de trabajo, fuerza de trabajo... y todo ello en relación con el de salario. Veámoslo.

Marx comienza este capítulo exponiendo el uso corriente del término “salario”, como precio del salario que paga el capitalista al obrero, como diría nuestro amigo M. Prouvost; y el uso más sofisticado, más técnico, más científico, que usan en el club de Mr. Ricardo, el salario como expresión dineraria del valor del trabajo. Marx lo parafrasea así el tratamiento del problema en el la superficie:

“En la superficie de la sociedad burguesa, el salario del obrero *se pone de manifiesto* como precio del trabajo, como determinada cantidad de dinero que se paga por determinada cantidad de trabajo. Se habla aquí del *valor del trabajo*, y a la expresión dineraria de ese valor se la denomina *precio necesario* o *natural* del trabajo. Se habla, por otra parte, de los *precios de mercado del trabajo*, esto es, de precios que oscilan por encima o por debajo de su precio necesario”¹.

La economía clásica describe el contrato laboral como compra-venta del trabajo; al fin, de forma intuitiva, parece que el capitalista compra al obrero su *trabajo*; bien mirado y con rigor, habría de decir que le compra su *trabajo futuro* o su “capacidad de trabajo”. Ahora bien, desde el nuevo vocabulario de Marx, en que el objeto de compra-venta es la “fuerza de trabajo”, no sólo se aprecia la confusión de la ciencia económica al poner como objeto de la transacción el “trabajo”, en vez de la “fuerza de trabajo”, sino que se comprenden las motivaciones de la misma. De entrada le parece a Marx que esa confusión es, sin duda, un error de ingenuidad, como tal perdonable; pero la ingenuidad es diferente a la inocencia, que exculpa de la mala fe. Le parece

¹ C. I, I/2, 651. Citaremos, como en entregas anteriores, de la edición de Pedro Scaron en Siglo XXI (*El Capital*, Libro I, Tomo I, Vol. 2.)

ingenua, sí, dado que el trabajo, si bien es “la substancia y la medida inmanente” del valor de las mercancías, él mismo carece de valor (cosa comprensible porque no es una mercancía, no se compra ni se vende de forma directa y separada); pero no le parece nada inocente, sino sutilmente engañadora, pues oculta nada menos que la vía de la apropiación del valor por el capitalista, el mecanismo peculiar de la explotación capitalista.

Ciertamente, la necesidad de su neta distinción conceptual es crucial a la hora de definir el salario. De forma genérica se dice que el salario es el precio “precio del trabajo”; así lo entiende nuestro amigo M. Prouvost. Con más precisión, exige Mr. Ricardo, hay que definirlo como “la expresión dineraria del valor del trabajo”. Pero Marx no queda conforme y exige llamar a las cosas por su esencia, sea en forma popular, “precio de la fuerza de trabajo”, o en su forma científica, “expresión dineraria del valor de la fuerza de trabajo”. Porque lo que se compra de facto no es el trabajo, ni como producto ni como acción, ni como trabajo muerto ni como “trabajo vivo”; se compra la fuerza de trabajo y con ésta el capitalista, convirtiéndola en medio de producción, realiza el trabajo y obtiene los resultados. Si no se entiende así, se cae en falacias y confusiones. Veamos su argumentación, que no tiene desperdicio; si se habla de compra-venta, si se trata el trabajo como una mercancía cuyo valor es el salario, habrá que llevar el análisis al fondo, porque,

“¿qué es el valor de una mercancía? La forma objetiva del trabajo social gastado en la producción de la misma. ¿Y cómo medimos la *magnitud* de su valor? Por la *magnitud* del *trabajo* que contiene. ¿Cómo se determinaría, pues, el valor de una jornada laboral de 12 horas? Por las 12 horas de trabajo contenidas en una jornada laboral de 12 horas, lo que es una huera tautología”².

Exactamente, es una mera tautología. Si el valor del trabajo-mercancía es el trabajo gastado en realizar ese trabajo, estamos como los hámsteres, haciendo rodar la rueda. Con razón recurre Marx a una sutil crítica a Ricardo de S. Bailey, que recoge a pue de página: dice Marx que

“El señor Ricardo es suficientemente ingenioso para eludir una dificultad que amenaza, a primera vista, con poner en aprietos a su teoría: que el valor depende de la cantidad de trabajo empleada en la producción. Si nos adherimos rígidamente a este principio, de él se desprende que *el valor del trabajo depende de la cantidad de trabajo empleada en producirlo*, lo que evidentemente es absurdo. Por eso el señor Ricardo, mediante un diestro viraje, hace que el valor del trabajo dependa de la cantidad de trabajo requerida para producir los salarios; o, para permitirle que se

² *Ibid.*, 651.

expresarse con su propio lenguaje, sostiene que el valor del trabajo debe estimarse por la cantidad de trabajo requerida para producir los salarios, y entiende por esto la cantidad de trabajo requerida para producir el dinero o las mercancías dadas al trabajador. Esto es como decir que el valor del paño se estima, no según la cantidad de trabajo empleada en su producción, sino según la cantidad de trabajo empleada en la producción de la plata que se da a cambio del paño”³.

Tiene toda la razón del mundo, es tan peregrino como la pretensión del Barón de Münchhausen en el pantano, intentando mantenerse a flote tirando de su negra rojiza cabellera. Y es así porque intercambiar *dinero*, que es “trabajo objetivado” o “trabajo muerto”, por *trabajo*, “trabajo vivo”, o bien *anularía la ley del valor*, que rige la economía mercantil capitalista, o bien *anularía la producción capitalista* misma, que se funda en el trabajo asalariado. El ejemplo que pone Marx es rotundo:

“Supongamos, por ejemplo, que la jornada laboral de 12 horas se representa en un valor dinerario de 6 chelines. O bien se intercambian equivalentes, y entonces el obrero percibe 6 chelines por el trabajo de 12 horas. El precio de su trabajo sería igual al de su producto. En este caso no produciría *plusvalor* alguno para el comprador de su trabajo, los 6 chelines no se convertirían en capital, el fundamento de la producción capitalista se desvanecería; pero es precisamente sobre ese fundamento que el obrero *vende* su trabajo y que éste es trabajo asalariado. O bien percibe por las 12 horas de trabajo menos de 6 chelines, esto es, menos de 12 horas de trabajo. 12 horas de trabajo se intercambian por 10 horas de trabajo, por 6, etc. Esta equiparación de magnitudes desiguales no sólo suprime la determinación del valor: una contradicción semejante, que se destruye a sí misma, en modo alguno puede ser ni siquiera enunciada o formulada como *ley*”⁴.

Confusión conceptual, pues, al igualar trabajo objetivado y trabajo vivo; y error de base que lleva al absurdo “por cuanto el *valor de una mercancía* no se determina por la cantidad de trabajo efectivamente objetivado en ella, sino por la cantidad de trabajo vivo necesario para su producción”⁵. Y no puede ser de otra manera, pues si una mercancía representa un valor social medio de 6 horas de trabajo, si avances científico-técnicos consiguen que se produzca en 3 horas, el valor de esa mercancía se reducirá a la mitad aunque ya se haya producido, o se siga localmente produciendo, en 6 horas, ya que “su *magnitud de valor* se determina... por la *cantidad* de trabajo requerida para su producción, y no por la *forma objetiva* de ese trabajo”⁶.

³ *Ibid.*, 651, n. [S. Bailey, *A Critical Dissertation...*, 50-51]

⁴ *Ibid.*, 652.

⁵ *Ibid.*, 652.

⁶ *Ibid.*, 653.

¿Qué trata Marx de justificar? Efectivamente, por salario se entiende usualmente el precio del trabajo, o sea, una cantidad de dinero que se paga por una cantidad de trabajo. Esta es la experiencia inmediata: se intercambia salario por trabajo. Y así aparece en múltiples usos cotidianos de los términos: se busca trabajo, se tiene trabajo, se está sin trabajo... Pero, en realidad, el intercambio no es entre trabajo vivo y dinero-salario; la compra-venta no se refiere al trabajo vivo, éste no puede estar presente en el mercado, no es susceptible de intercambio; y, por lo tanto, no tiene valor de cambio, no puede ser tratado como una mercancía. El trabajador no dispone del trabajo antes de ir a la fábrica, como si fuera propietario de una mercancía diferenciada a intercambiar; de lo que dispone, lo que puede vender y le proporciona un salario, es lo que Marx ha venido llamando en textos anteriores *capacidad de trabajo* y ahora, en *El Capital*, con una *conceptualización diferenciada y clara, fija definitivamente el término fuerza de trabajo*.

“En el mercado, lo que se contrapone directamente al poseedor de dinero no es en realidad *el trabajo*, sino *el obrero*. Lo que vende este último es su *fuerza de trabajo*. No bien comienza efectivamente su trabajo, éste ha cesado ya de pertenecer al obrero, quien por tanto, ya no puede venderlo. El trabajo es la sustancia y la medida inmanente de los valores, pero él mismo no tiene *valor alguno*”⁷.

Es interesante fijarse en el tratamiento que hace Marx de estas mixtificaciones, absurdos y tautologías que aparecen en la ciencia económica. Toma el ejemplo de la expresión “valor del trabajo”, y nos advierte de que en ella el concepto de valor “no sólo se ha borrado por completo, sino que se ha transformado en su contrario”; “valor de trabajo” ha devenido una expresión “imaginaria”, semejante, por ejemplo, a “valor de la tierra”. Hablamos de ello, pero metafóricamente; ni la tierra ni el trabajo tienen propiamente, en el sentido riguroso, pues no son objetos producidos en un proceso de trabajo. Sí, se compran y se venden, se paga un precio por ellos, pero no se puede predicar de ellos el *valor*, pensado como tiempo empleado en su producción. Ni el trabajo vivo ni la tierra tienen *valor*. No obstante su carácter metafórico o imaginario, no son categorías exotéricas, a extirpar del discurso, sino ligadas y bien ligadas a la producción:

“Estas expresiones imaginarias, no obstante, surgen de las relaciones mismas de producción. Son categorías para las *formas* en que se manifiestan *relaciones* esenciales. El hecho de que en su

⁷ *Ibid.*, 653.

manifestación las cosas a menudo se presentan invertidas, es bastante conocido en todas las ciencias, salvo en la economía política”⁸.

O sea, en todas las ciencias, y la economía política no escapa a esa determinación, hay *relaciones esenciales* que se manifiestan en *formas* invertidas en las categorías que las representan; y esas relaciones que aparecen invertidas también han de ser representadas, han de ser conocidas: conocidas como momento del desarrollo de las categorías y conocida la necesidad y función de su aparición invertida; no son categorías inútiles, tienen su razón de ser. Veamos cómo Marx describe el movimiento de las categorías en Economía Política, desde la explicación del valor del trabajo por el precio de mercado hasta llegar a la conceptualización del mismo desde la producción del obrero. Dice Marx:

“La economía política clásica tomó prestada de la vida cotidiana la categoría “*precio de trabajo*”, sin someterla a crítica, para luego preguntarse: ¿cómo se determina ese precio? Pronto reconoció que el cambio verificado en la relación entre la oferta y la demanda, en lo que respecta al precio del trabajo — como en lo que se refiere a cualquier otra mercancía— no explicaba nada excepto el *cambio* de ese precio, esto es, las oscilaciones de los precios del mercado por encima o por debajo de cierta magnitud. Si la oferta y la demanda coinciden, bajo condiciones en lo demás iguales, la oscilación del precio cesa.

Pero entonces la oferta y la demanda cesan también de explicar cosa alguna. Cuando la oferta y la demanda coinciden, el precio del trabajo es su precio determinado independientemente, precio natural; éste, así, apareció como el objeto que realmente había que analizar. O se tomaba un período más extenso de oscilaciones experimentadas por el precio del mercado, digamos un año, y se llegaba a la conclusión de que las alzas y bajas se nivelaban en una magnitud media, promedial, en una *magnitud constante*. Ésta, naturalmente, tenía que determinarse de otra manera que por sus propias oscilaciones, que se compensan entre sí. Este precio que predomina sobre los precios accidentales alcanzados por el trabajo en el mercado y que los regula, el “*precio necesario*” (fisiócratas) o “*precio natural*” del trabajo (Adam Smith), sólo podía ser, como en el caso de las demás mercancías, su *valor* expresado en dinero. La economía política creyó poder penetrar, a través de los precios accidentales del trabajo, en su valor. Como en el caso de las demás mercancías, ese valor se siguió determinando por los costos de producción.

¿Pero cuáles son los costos de producción... *del obrero*, esto es, los costos que insume la producción o reproducción *del obrero mismo*? *Inconscientemente*, la economía política sustituyó por ésta la cuestión originaria, pues en lo que respecta a *los costos de producción del trabajo en cuanto tales* se movía en un círculo vicioso sin adelantar un solo paso”⁹.

⁸ *Ibid.*, 654.

⁹ *Ibid.*, 654-5.

Esa descripción, que revela la necesidad que pesa sobre la ciencia de soportar los límites históricos, no es separable de la crítica a la misma, única forma de transitar por la historia dejando atrás unas limitaciones, sustituidas por otras. Para Marx el nuevo momento de la Economía Política ha desvelado ya que el trabajo, sea como trabajo vivo o trabajo objetivado, ha de ser sustituido por la *fuerza de trabajo* como el elemento que aparece en el mercado, sujeto a la compra venta. Este cambio pone de manifiesto el nuevo momento de la ciencia económica. Lo que la Economía Política denomina *valor del trabajo* (*value of labour*), ha de pasar a ser *valor de la fuerza de trabajo*. Un desplazamiento no menor, pues ésta existe en el cuerpo del obrero y ontológicamente no se confunde con el trabajo vivo, que es su ejercicio, su función, del mismo modo que o se confunde una máquina lo es con sus movimientos y operaciones. Marx anuncia el presente de la ciencia económica, pero tratando siempre de comprender el pasado, su origen e historia. Y nos dice la causa de ese retraso, de esa confusión, de esas resistencias de las categorías a dejarse sustituir, todo ello en un discurso crítico que incluye la comprensión de la presencia en las categorías de las formas invertidas de la irrealidad y la necesidad constante de superarlas, que se convierte así en el camino de la ciencia:

“Ocupados con la diferencia entre los precios del trabajo en el mercado y lo que se llamaba su valor, con la relación entre ese valor y la tasa de ganancia, y entre ese valor y los valores mercantiles producidos por intermedio del trabajo, nunca descubrieron que el curso del análisis no sólo había llevado de los precios del trabajo en el mercado a su valor, sino que había llevado a resolver este *valor del trabajo* mismo en el *valor de la fuerza de trabajo*. La falta de conciencia acerca de este resultado obtenido por su propio análisis; la aceptación, sin crítica, de las categorías “*valor del trabajo*”, “*precio natural del trabajo*”, etc., como expresiones adecuadas y últimas de” la relación de valor considerada, sumió a la economía política clásica, como se verá más adelante, en complicaciones y contradicciones insolubles y brindó a la economía vulgar una base segura de operaciones para su superficialidad, que sólo venera a las apariencias”¹⁰.

1.2. No deja de ser curioso que, una vez más, la raíz de los enigmas epistemológicos y las ficciones conceptuales giran en torno a la fuerza de trabajo, y en especial a su triple carácter: por un lado es *inseparable* del cuerpo del trabajador; por otro, *necesita* de los medios de producción para convertirse en trabajo efectivo o vivo y generar trabajo objetivado o muerto; en fin, *encierra* ese misterio de producir más

¹⁰ *Ibid.*, 655-6.

que vale, cosa sólo pensable desde el “misterio” de la vida. Porque todas las confusiones y mixtificaciones de la ciencia económica que Marx critica apuntan al mismo origen, a saber, que el trabajo no es una mercancía, y por tanto el salario no es el precio del trabajo; que el obrero no puede vender su trabajo antes de realizarlo, ha de vender lo que tiene, que es fuerza de trabajo, al fin cuerpo humano, vida humana:

“Para poder venderse en el mercado como mercancía, es evidente que el trabajo tendría que existir antes de ser vendido. Ahora bien, si el obrero pudiese dar a su trabajo una existencia independiente, vendería mercancía y no trabajo”¹¹.

La idea del salario, extendida entre los economistas clásicos, como precio del trabajo, ha de ser abandonada por esta razón, porque lo que se compra-vende en el mercado es la fuerza de trabajo; el salario, si acaso, será el valor de ésta. Podríamos obstinadamente insistir en pensar que el salario es el valor en dinero anticipado del trabajo a realizar, el valor de la “capacidad de trabajo” (potencia) realizable, convertible en trabajo. Pero tendríamos un grave problema a la hora de determinar su valor, y por tanto no tendría sentido el contrato conforme a la ley del valor, como intercambio de equivalentes. Insistiré un poco más en los obstáculos teóricos insuperables que exigen la reconceptualización que Marx propone.

Primero, ¿cómo determinar ese valor de la capacidad de trabajo antes de efectuarla? ¿Cuál es el valor de una capacidad? ¿Cómo determinar el valor anticipado que acumulará a la mercancía? Esta identificación del salario con el valor de la capacidad de trabajo no permite salir de la confusión. En cambio, con la fuerza de trabajo no hay problema: su valor es el de reproducción, el históricamente necesario para sobrevivir.

Segundo, Marx parte de la idea, ya conocida, del valor de la mercancía como “trabajo social medio gastado en su producción”. Si esta mercancía es la fuerza de trabajo, no hay problema en determinarlo, pues es igual al valor de los medios de vida necesarios para su reproducción, es una mercancía más reproducible. Pero si la mercancía que se comprara en el mercado laboral fuera el “trabajo” o la “capacidad de trabajo”, el problema teórico sería insoluble.

Tercero, supongamos que lo identifiquemos con el “trabajo gastado”, o sea, que se compra el trabajo que será gastado posteriormente en el proceso productivo. ¿Cómo

¹¹ *Ibid.*, 322.

medirlo? Tenemos dos opciones, o bien considerarlo “trabajo efectivamente objetivado” en el producto, o bien pensarlo como “cantidad de trabajo vivo” que se necesita para producirlo. La diferencia es sutil, pero importante. Supongamos unas mercancías en stocks cuyo valor (“trabajo gastado”) sea x . Si por cambios tecnológicos o cualquier otro elemento dicha mercancía pasa a tener valor x' , menor que x , es decir, si pasa a poder producirse gastando en ella x' , las mercancías en stocks pasan a tener valor x' . Por tanto, el valor de una mercancía es siempre una variable, no un dato fijo y cerrado. El valor está vivo, es “trabajo vivo” contenido en ella¹².

Cuarto, si el valor de una mercancía es el trabajo social medio invertido en su producción, y la magnitud del valor se mide por la magnitud del trabajo que encierra, ¿cómo determinar el valor de una jornada de trabajo? Marx dice, con razón, que si respondemos que el valor de una jornada de trabajo de 12 horas se determina por las 12 horas de trabajo contenidas en dicha jornada “incurriríamos en una lamentable redundancia”. Para salir de la confusión sólo hay un camino: reconocer que, en todo caso, el obrero habría de vender su trabajo antes de saber su valor, antes de saber el valor que el mismo crea. El problema del obrero es que no puede exteriorizar su trabajo al margen de su cuerpo, empaquetarlo en cajas y venderlo como mercancías separadas. Por el contrario, debe ir a la fábrica: su envase es su propio cuerpo. Su trabajo no puede ser una mercancía, y por eso no sabe su valor; cuando lo vende, lo hace a ciegas. Pero incluso a ciegas sabe su valor, sabe lo que necesita saber para sobrevivir él y su familia. Por eso, en rigor, aunque pueda decirse que realiza y entrega su trabajo, en el contrato figura que lo que se compra y vende es la fuerza de trabajo, unas horas diarias de la vida de su cuerpo.

Son pues muchas las contradicciones derivadas de confundir dos usos diferenciados de “trabajo”. Explicar la relación como cambio de *trabajo vivo*, la acción de trabajar (trabajo como actividad), por salario-dinero, que al fin es *trabajo materializado*, o bien anularía la *ley del valor* (“ley que precisamente se desarrolla en toda su plenitud a base de la producción capitalista”) por incumplir el intercambio de equivalentes, o bien destruiría la propia producción capitalista (basada precisamente en el trabajo asalariado) al no existir plusvalor. La relación salarial, el contrato laboral,

¹² Esta cuestión hemos de mantenerla en stand-by, nos servirá para comprender el problema de la conversión de valores en precio. Nótese la importancia de esa idea de mantener abierta la fijación del valor de una mercancía, esa peculiar ontología de la “indeterminación determinada”.

por tanto, no puede pensarse como intercambio entre trabajo vivo y trabajo *materializado*, como dos mercancías cualesquiera. Por un lado, porque la magnitud del valor viene determinada por el tiempo de producción, por la cantidad media socialmente necesaria de trabajo, y nada tiene que ver la *forma objetiva* que el trabajo revista ni con el tiempo real invertido. En definitiva, como hemos remarcado, el valor de una mercancía no ni siquiera se determina por la cantidad de trabajo realmente invertido en ella, sino por la cantidad de trabajo vivo necesario para producirla.

1.3. Denunciadas las contradicciones y oscuridades, hecha la crítica a la ciencia económica, pasa Marx a comentar cómo el valor y los precios de la fuerza de trabajo se *transfiguran* o *transmutan* en forma de salarios. En el fondo, insistimos, lo que le interesa a Marx no es sólo mostrar las confusiones de la ciencia económica, su ingenuidad, sino también que las mismas no son del todo inocentes, la mala fe, en tanto enmascaran una realidad que, precisamente, es la que él quiere desvelar.

En esta línea considera que el salario, “forma transmutada” del valor y el precio de la fuerza de trabajo, tal como lo presenta la ciencia económica, tiene la virtud de borrar el mecanismo de explotación, al invisibilizar de manera sorprendentemente fácil y aséptica la división de la jornada laboral entre trabajo necesario y plus-trabajo. El salario aparece espontáneamente como pago del trabajo de toda la jornada, cuando en realidad, en tanto valor de reproducción de la fuerza de trabajo, sólo es pago del trabajo de una parte de la misma, del trabajo necesario. Marx entiende que sobre este ocultamiento se fundan las relaciones jurídicas entre capitalista y obrero, con todo su potencial mistificador y fetichista.

Para ver el proceso de transmutación, partamos del cálculo del valor de la fuerza de trabajo; ha de hacerse, lógicamente, con dos referentes, sobre una base estadística de la duración de la vida del obrero y sobre la duración de la jornada laboral. Supongamos una jornada de 8h diarias, un salario/día de 40 euros y una relación $t_n = t_e = \frac{1}{2} t_j$. El precio de la fuerza de trabajo serán 40 euros, expresión dineraria de un valor en que se representan 6 h. El obrero recibe 40 euros por 12 h. de cesión de uso de su fuerza de trabajo. Si ese valor de la fuerza de trabajo se toma como el valor del trabajo objetivado durante el día, el trabajo de 12h valdría 40 euros.

“El valor de la fuerza de trabajo determina así el valor del trabajo o, expresándolo en dinero, el *precio necesario* del trabajo. Si el precio de la fuerza de trabajo, por el contrario, difiere de su valor, el *precio del trabajo* diferirá asimismo de lo que se llama su valor”¹³.

Ahora bien, se ve que “el valor del trabajo no es más que una expresión irracional para designar el valor de la fuerza de trabajo” en que el valor del trabajo siempre tiene que ser *necesariamente* menor que el *producto-valor*; es la esencia del capitalismo, sudar plusvalía. Por tanto, la fuerza de trabajo estará funcionando más tiempo que el necesario para producir su propio valor (seis horas en el ejemplo que comentamos). Por tanto, el producto-valor serán 80 euros. O sea, no depende del valor de la fuerza de trabajo, sino “de la duración de su funcionamiento”. Así se ve que un trabajo que crea un valor de 80 euros vale 40 euros. Absurdo, insoportable y sutil, pues tiende a no dejar huella:

“el valor de 3 chelines en que se representa la *parte paga de la jornada laboral*, esto es, el trabajo de 6 horas, aparece como valor o *precio de la jornada laboral total de 12 horas*, que contiene 6 horas *impagas*. La forma del salario, pues, borra toda huella de la división de la jornada laboral entre trabajo necesario y *plustrabajo*, entre trabajo pago e *impago*”¹⁴.

Cosa que no pasaba en la *relación de servidumbre*, donde no se invisibilizaba ni en espacio ni en tiempo la división entre el trabajo del siervo para sí mismo y su trabajo forzado para el señor; ni siquiera en la *relación de esclavitud*, en que la parte de la jornada laboral en la cual el esclavo genera el valor de sus medios de vida, y *de facto* trabaja para sí mismo, aparece como trabajo para su amo. Sólo en el capitalismo se oculta el trabajo no pagado; sólo el capitalismo invisibiliza que hay plustrabajo.

“En el caso del *trabajo asalariado*, por el contrario, incluso el plustrabajo o trabajo impago aparece como pago. Allí la relación de propiedad vela el *trabajar para sí mismo del esclavo*, aquí, la relación dineraria encubre el *trabajar gratuito del asalariado*”¹⁵.

Es esa invisibilización la que quiere iluminar Marx, que insiste en la importancia decisiva de la *transformación* del valor y precio de la fuerza de trabajo en la forma del *salario*, o sea en el valor y precio del trabajo mismo”¹⁶. Le interesa mostrar esa forma

¹³ *Ibid.*, 656.

¹⁴ *Ibid.*, 657.

¹⁵ *Ibid.*, 657.

¹⁶ *Ibid.*, 657.

de manifestarse la relación, que invierte la verdadera relación, la oculta y sustituye por otra opuesta, porque, nos dice, sobre ella

“se fundan todas las nociones jurídicas tanto del obrero como del capitalista, todas las mistificaciones del modo capitalista de producción, todas sus ilusiones de libertad, todas las pamplinas apologéticas de la economía vulgar”¹⁷.

Tanto es así que, para Marx, si descifrar el misterio del salario es una tarea teórica dura, que ha necesitado una larga historia, en cambio comprender la necesidad de su forma mistificada es trivial:

“Si bien la historia universal ha necesitado mucho tiempo para penetrar el *misterio del salario*, nada es más fácil de comprender, en cambio, que la necesidad, las *raisons d'être* [razones de ser] de esa *forma de manifestación*”¹⁸.

Claro está, la sustitución es fácil. El nacimiento de la relación laboral parece un intercambio entre capital y trabajo en el mercado, como si se tratara de una cualquier mercancía más; el comprador entrega dinero y el vendedor un artículo, un poco extraño, ciertamente, pero nada sospechoso. Ni siquiera la conciencia jurídica se escandaliza y rebela; como máximo encuentra una diferencia material, que no afecta a la forma ni a la legitimidad; diferencia que se expresa en las fórmulas jurídicamente equivalentes: “*do ut des, do ut facias, facio ut des y facio ut facias* [doy para que des, doy para que hagas, hago para que des y hago para que hagas]”¹⁹. Al fin, como dice Marx, dado que

“el valor de cambio y el valor de uso son, *en sí y para sí, magnitudes inconmensurables*, las expresiones “valor del trabajo”, “precio del trabajo”, no parecen ser más irracionales que las expresiones “valor del algodón”, “precio del algodón”. Añádase a ello que al obrero se le paga después que ha suministrado su trabajo. En su función de *medio de pago*, pero *a posteriori*, el dinero *realiza* el valor o precio del artículo suministrado, o sea, en el presente caso, el valor o precio del trabajo suministrado. Por último, el “*valor de uso*” que el obrero suministra al capitalista no es en realidad su fuerza de trabajo, sino su función, un trabajo útil determinado: trabajo sastreril, de zapatero, de hilandero, etc. Que ese *mismo trabajo*, desde otro ángulo, sea el *elemento general creador de valor* -una propiedad que lo distingue de todas las demás mercancías-, es un hecho que queda fuera del campo abarcado por la conciencia ordinaria”²⁰.

¹⁷ *Ibid.*, 657-8.

¹⁸ *Ibid.*, 658.

¹⁹ *Ibid.*, 658.

²⁰ *Ibid.*, 658.

El escenario parece jugar a favor de la ocultación de la realidad y extensión del fetichismo. Al solapar la fuerza de trabajo con el trabajo, y el valor de aquella con el de éste, y llamar “salario” al precio del trabajo en lugar de al precio de la fuerza de trabajo, el efecto inmediato es el *fetichismo*, pues la forma del salario borra toda huella de la división de la jornada de trabajo en trabajo necesario y trabajo excedente, en trabajo pagado y trabajo no retribuido.

Y todo este enmascaramiento, toda esta prestidigitación, toda esta inversión de sentidos, dice Marx, se debe sólo al simple hecho de que, *en la realidad*, el valor y el precio de la fuerza de trabajo se ha transformado en el *salario*, mientras que *en la representación fetichista* éste aparece como el valor y precio del trabajo mismo. El salario, como *forma exterior de manifestarse* la relación capitalista, hace invisible la realidad, invirtiéndola; y en esa mistificación se basan “todas las ideas jurídicas del obrero y del capitalista, todas sus ilusiones librecambistas, todas las frases apologéticas de la economía vulgar”, nos dice Marx. Ese es el *secreto del salario*, tan fácil de entender y tan oculto por la historia. Porque, al fin, todo ocurre como en la compra-venta de cualquier mercancía, se cambia dinero por artículos²¹.

Marx entiende que esta ilusión de la ciencia económica, aunque objetivamente ladina, no viene necesariamente de la mala fe, sino que las condiciones sociales y de vida favorecen esa visión invertida; y la mejor prueba es que afecta tanto a los capitalistas como a los trabajadores. Respecto a estos, señala que si reciben 3sh, producto de 6 h de trabajo, por el total de 12h de la jornada, entenderá espontáneamente que 12h es el medio de comprar los 3sh, y nadie puede quitarle la razón. Sí, puede apreciar que a veces por la misma jornada le pagan un shelling más o uno menos, pero lo interpretará como un aumento o descenso del valor o precio de las 12h, como cuando le suben la leche o el pan.

Por su parte, el capitalista siempre quiere conseguir la mayor cantidad posible de trabajo por la menor cantidad posible de dinero, de salario. En consecuencia, en el fondo sólo le interesa la *diferencia* entre el valor de la fuerza del trabajo y el producto-valor que crea ésta; o sea, el plusvalor. Ahora bien, como pone todo su empeño en

²¹ Marx señala que la conciencia jurídica reconoce, a lo sumo, una diferencia material, que se expresa en las fórmulas jurídicamente equivalentes de *do ut des*, *do ut facias*, *facio ut des* y *facio ut facias*. Se refiere a los llamados “contratos innominados”, que en el antiguo derecho romano se caracterizaban así: “*do ut des*” (te doy para que me des); “*do ut facias*” (te doy para que me hagas); “*facio ut des*” (te hago para que me des), y “*facio ut facias*” (te hago para que me hagas).

pagar todas las mercancías lo más baratas posibles, para aumentar esa diferencia, espontáneamente cree, y no hay quien le saque de ahí, que el origen de sus ganancias es ese, sus habilidades y artimañas para comprar las cosas baratas, por debajo de su valor medio en el mercado, y venderlas por encima del mismo. De ahí que no siquiera imagine que si existiera una cosa objetiva, como el *valor del trabajo*, y al comprarlo pagara ni más ni menos que ese valor, “no existiría ningún capital, su dinero no se transformaría en capital”²². Por tanto, cada uno, obrero y patrón, ven lo que necesitan y pueden ver, desde su posición y experiencia; las visiones mixtificadas son, como las ilusiones ópticas, determinaciones materiales, no errores del sujeto pensante.

Y si estas determinaciones afectan a la subjetividad de los actores, entre los elementos objetivos reinan otras que distribuyen funciones y simulacros. Si nos fijamos en el *movimiento efectivo del salario*, podemos apreciar fenómenos que inducen a pensar que en el mercado el capitalista no compra ni paga el *valor de la fuerza de trabajo* sino el de su función, *el trabajo vivo* que ella realiza. Por ejemplo, el salario suele variar cuando varía la jornada, lo que invita a creer que se paga el trabajo; pero eso es tan ilusorio como pensar que no se compra y paga la máquina, sino su funcionamiento, al modo como alquilarla cuesta más cuanto mayor sea el tiempo.

Por otro lado, fijémonos en la diversidad de salarios entre trabajadores con la misma función; podemos atribuirlos a que el *trabajo* de unos es superior/inferior al de otros, o a que han sabido venderlo con mayor/menor éxito; y también podemos dar una explicación semejante pero no refiriéndolo al trabajo sino a la fuerza de trabajo. En el primer caso es la forma de pensar más común y espontánea; el segundo es más sutil, ha de ser desvelado por la ciencia; pero por la ciencia *crítica*. Pues al fin, como dice Marx, “la economía política clásica tropieza casi con la verdadera relación de las cosas”, y sin embargo no “la formula conscientemente”. Seguramente no por mala fe, y seguramente por ingenuidad; aunque, como sugerimos antes, no con inocencia; pues, al fin y al cabo, si su límite proviene de su determinación ontológica, ésta no es nunca el todo inocente. Creo que es lo que expresa la rotunda frase con que Marx cierra el capítulo, al enjuiciar el carácter de clase de la Economía Política clásica como

²² *Ibid.*, 659.

el límite que le impedía salir de la imagen invertida de la realidad, diciendo: “No podrá hacerlo mientras esté envuelta en su piel burguesa”.

2. *Formas subsumidas del salario.*

En el Capítulo XVIII analiza diversas formas de presentarse el salario, tratando también de ver la “relación salarial” bajo las figuras que la ocultan; es decir, tratando de señalar que, aunque parezcan exteriores y ajenas a la relación salarial, esas figuras son variantes del salario que oculta en ellas su verdadero rostro; o sea, aunque se trata de otras formas de pagar el trabajo, diferenciadas de la forma esencial del salario en el capitalismo, que inequívocamente es una producción basada en el trabajo asalariado, su presencia está al servicio del capitalismo, son relaciones subsumidas en el capital. De nuevo aquí habremos de tematizar y profundizar la subsunción para poder comprender algunos aspectos nuevos de la misma; en concreto, éste que consiste en hacer funcionar como relaciones salariales las que *en sí* no lo son. De las múltiples formas que adopta el salario, “sumamente variadas”, y que pasan inadvertidas en los manuales económicos, “con su tosco interés por lo material”, que les arrastra a “no prestar atención alguna a las diferencias formales”²³, hay “dos formas básicas predominantes” que abordará Marx; dos figuras salariales en el capitalismo subordinadas, subsumidas, pero que conviene identificar, diferenciar y reconocer sus semejanzas, especialmente las que derivan de la forma capital. Estas dos figuras son el *salario por tiempo* y el *salario a destajo* (por piezas, por producción).

Tened presente que al considerarlas formas no genuinamente capitalistas –lo genuino es el trabajo asalariado- pero *subsumidas* en el capital estoy aludiendo a una determinación muy precisa y técnica. Quiere decir, sin duda, que funcionan para la valorización del capital, para la producción del plusvalor; pero, además, que el plusvalor que se genera a su través es eso, plusvalor, valor del plustrabajo, y no mera apropiación de trabajo o tiempo de trabajo desde la coerción exterior. Y que esta función puede cumplirse, a pesar de no ser una relación asalariada, porque la subsunción implica que la fijación aparentemente exterior, en la negociación subjetiva entre capitalista y trabajador, se da en los límites que establece la relación asalariada. Es decir, el capitalista sabe, antes de ajustar el salario por tiempo o el salario por

²³ *Ibid.*, 661.

pieza, el precio de la hora o de la pieza que se fija en la relación asalariada; y el trabajador también sabe que pago obtendrá en una relación asalariada. Por tanto, su negociación está trucada, y la desviación que se fije “por ventajas mutuas” siempre cae dentro de la que se establece en la relación asalariada cuando se dan ciertas circunstancias, como el incremento de la intensidad del trabajo. Y es normal que así sea, pues el capitalista sólo preferirá estas formas de pago del trabajo cuando le sean más ventajosas, incluyendo entre las ventajas aspectos colaterales a la producción, como la paz social.

2.1. Comencemos por el pago del trabajo *por tiempo*. Nada más habitual que llamar salario al dinero que el obrero recibe diaria o semanalmente por su trabajo; el contrato así lo expresa: una cantidad de dinero por un tiempo de trabajo, expresado en horas al día, a la semana o al mes; es lo que se llama, en definitiva, el *jornal*, el precio de la jornada. Esta forma de expresión del salario por el tiempo de trabajo es tan extendida que parecería expresar el concepto adecuado; en cambio, Marx quiere explicitar la diferencia entre el concepto de salario adecuado, que aparece como una determinación inmanente de la distribución estrechamente ligada a la producción, e incluso a la producción social, y sus “formas transfiguradas”, en particular el salario por tiempo.

Por eso Marx comienza recordándonos que las *leyes del salario* se obtienen, “mediante una simple modificación formal”, de las expuestas en el Capítulo V sobre “las leyes que rigen el cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor”; y que la distinción que allí se hacía entre el *valor de cambio de la fuerza de trabajo* y el valor de los *medios de vida* que representa “reaparece ahora como distinción entre el salario *nominal* y el salario *real*”²⁴. Esa referencia al Capítulo V no sólo expresa un rasgo metodológico y aún epistemológico, a saber, mostrar la estrecha dependencia en el discurso de los diversos momentos del análisis; tampoco sirve sólo para justificar que no parte de cero, que da muchas cosas por explicadas y conocidas, y que así puede limitarse aquí a tratar “algunos puntos” característicos de esta figura del salario por tiempo. Además de esas cosas la referencia al Capítulo V es para recordarnos que en su concepto adecuado el salario está estrechamente

²⁴ *Ibid.*, 661.

determinado por el plusvalor, por la relación entre t_n / t_e , en definitiva, que su valor no se fija gratuita ni subjetivamente en el mercado, sino que la posibilidad y necesidad de su magnitud está estructuralmente fijada.

Por eso, cuando fenoméricamente se habla del salario como fijado en el mercado, y efecto de factores subjetivos y/o contingentes, no se está hablando según el concepto; y la mera expresión del salario por el tiempo cronológico, de reloj, tan diferente formalmente de las diversas figuras con que se expresa el tiempo de producción (tiempo necesario, tiempo excedente, tiempo medio social...), aunque así se exprese en abstracto en el contrato, no debe llevar a confundir el concepto adecuado con el de las formas trasfiguradas.

Cuando expresamos el salario en unidades abstractas de reloj o calendario, estamos ante la figura del “*salario nominal*”, o sea, del salario estimado según el precio de mercado, una suma de dinero por un tiempo de trabajo; insisto, aquí el salario se nos aparece como algo puramente formal y abstracto, que se gestiona en el mercado, y cuyo cálculo se ha hecho aparentemente al margen del sistema productivo, de las necesidades del trabajador y del valor que éste crea; se paga una cantidad fija por unidad de tiempo, sin que el trabajo realizado o a realizar tenga presencia en el momento de la contratación, y sin que las necesidades del trabajador entren en juego. En consecuencia, ese “salario” expresado así, en abstracto, no sirve como “precio del trabajo”, no es la expresión dineraria del valor del trabajo, pues en su abstracción es indiferente al tiempo de trabajo, a la jornada, a su reparto en t_n y t_e , y a los límites al salario que pone la necesidad de reproducción de la fuerza de trabajo; y, en consecuencia, tampoco refiere a la cantidad de trabajo aportada. Esta es la primera consideración a tener en cuenta: el salario por tiempo no hace referencia al “precio o valor del trabajo” como determinación de la producción.

La consecuencia inmediata es que en el salario por tiempo no puede ser considerado el precio-valor del tiempo de trabajo; el tiempo de trabajo, el valor, ha de estar siempre referido a unas condiciones de la producción. Marx lo dice con claridad:

“Es claro, no obstante, que según la extensión de la jornada laboral, según, por ende, la *cantidad de trabajo* suministrada diariamente por el obrero, el mismo jornal, salario semanal, etc., podrá

representar un precio muy diferente del trabajo, esto es, muy diferentes sumas de dinero por la misma cantidad de trabajo”²⁵.

Eso nos lleva, dice Marx, a la necesidad de distinguir entre este *salario nominal*, o cuantía dineraria total del salario por días, por semanas, etc., y el *precio del trabajo*, que siempre ha de tener por referencia una unidad de tiempo de trabajo. Este precio del trabajo se calcula dividiendo el salario nominal diario por el número de hora de la jornada: $s = v/t_j$; lo que permite ver que el salario nominal puede variar sin que varíe el precio del trabajo, y a la inversa; para ello basta que varíe la jornada. Este precio del trabajo por unidad de tiempo es el *salario tiempo*; suele expresarse en “precio por hora”, que se considera la unidad de medida del precio del trabajo por tiempo: “El *precio de la hora de trabajo*, hallado de esta manera, *servirá de unidad de medida al precio del trabajo*”²⁶. En un momento dado, siendo v un valor social medio, el salario tiempo puede caer si t_j crece localmente. Como dice Marx,

“Existen, por ende, métodos para reducir el precio del trabajo sin necesidad de rebajar el jornal o el salario semanal nominales. De esto se sigue, como ley general, la siguiente: *si la cantidad del trabajo diario, semanal, etc., está dada, el jornal o el salario semanal dependerá del precio del trabajo, que a su vez varía con el valor de la fuerza de trabajo o las desviaciones de su precio respecto a su valor. Si, en cambio, está dado el precio del trabajo, el jornal o el salario semanal dependerán de la cantidad del trabajo diario o semanal*”²⁷.

Es decir, el pago del trabajo por tiempo es una forma transfigurada, sin duda la más corriente, de aparecer o expresarse el valor de la fuerza de trabajo. El “salario nominal” es una cantidad abstracta y que parece exterior al proceso económico; el jornal diario, semanal o por hora, lo que se llama “precio del trabajo”, ya incluye un elemento interno, pues en su cálculo entra el número de horas de la jornada. Pero no dejaría de ser una determinación externa si el precio de trabajo no fuera a su vez función del valor de la fuerza de trabajo, cuya reposición ha de garantizar el salario como exigencia de la vida.

Lo que reclama, pues, es llamar salario a una relación económica interna al proceso e históricamente determinada, a saber, el valor en dinero de los medios de vida necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo; o sea, el valor producido

²⁵ *Ibid.*, 662.

²⁶ *Ibid.*, 662.

²⁷ *Ibid.*, 663-4.

en el t_n de la jornada. Todo lo que no sea esta expresión, identificará el salario con una determinación exterior y contingente.

Marx destaca a partir de aquí las penalidades que supone para el obrero el trabajar menos tiempo de lo normal, y analiza pulcramente el mecanismo. El supuesto de partida es: $t_j = 12h$, $s = 3 sh$, $t_n = 6h$, $t_e = 6h$. El precio/hora sería $3/12 sh$. Si el obrero trabaja menos horas (digamos 6-8) recibirá 1,5-2 sh de jornal. Pero en nuestro supuesto, $t_n = 6$ y $t_e = 6$. Si trabaja menos de 6h., no puede producir lo que necesita para vivir, para reponer su fuerza de trabajo. Para el obrero es penoso trabajar menos de lo "normal", que viene fijado por el valor de la fuerza de trabajo en unas condiciones históricas dadas.

"Si el *salario por hora* se fija de tal manera que el capitalista no se obliga a pagar un jornal, o un salario semanal, sino únicamente las horas de trabajo en las cuales tiene a bien ocupar al obrero, podrá ocuparlo durante *menos tiempo* del que originariamente sirvió de base para estimar el salario por hora o la unidad de medida para el precio del trabajo"²⁸.

Pero hay más, pues Marx dice que se altera la base de cálculo. Dice que la unidad de medida viene establecida por s/t_j , salario día por horas de una jornada normal. Si esta jornada no es normal, todo se descompone. El obrero necesita el salario diario para subsistir; si el capitalista le paga por horas, sin comprometerse a pagarle el jornal, y puede fijar el número de horas a su capricho,

"Queda abolida la conexión entre el trabajo pago y el impago. El capitalista puede ahora arrancar al obrero determinada cantidad de plustrabajo sin concederle el tiempo de trabajo necesario para su autoconservación. Puede anular toda regularidad de la ocupación y, según su comodidad, capricho e intereses momentáneos, hacer que el trabajo más monstruosamente excesivo alterne con la desocupación relativa o total. Puede, so pretexto de pagar el "precio normal del trabajo", prolongar anormalmente la jornada laboral sin que el obrero perciba ninguna compensación correspondiente"²⁹.

La conclusión a la que llega es transparente: si las jornadas excesivas son una violencia insufrible, el trabajo por horas, que abre la puerta a la arbitrariedad, no lo es menos, tanto si se reducen las horas de trabajo como si se amplían ("horas extras").

Puesto que, fijado el precio del trabajo, el salario diario o semanal depende de la *cantidad* de trabajo objetivado, se comprende que, para percibir un salario suficiente,

²⁸ *Ibid.*, 664-5.

²⁹ *Ibid.*, 665.

“cuanto menor sea el precio del trabajo mayor deberá ser la cantidad de trabajo suministrado y más larga la jornada de trabajo”. O sea, si baja el precio del trabajo, se favorece la voluntad del obrero de ampliar la jornada. Si el precio se fija conforme a v/t_j , decrecerá si aumenta el tiempo de la jornada:

“Pero las mismas circunstancias que permiten al capitalista, a la larga, prolongar la jornada laboral, primero le permiten y por último lo obligan a abatir también el precio nominal del trabajo, hasta que descienda el precio del número de horas aumentadas y, por tanto, el del jornal o el del salario semanal”³⁰.

Marx resalta dos factores que permiten al capitalista ampliar la jornada. Uno, la reducción del precio del trabajo, efecto de la competencia entre obreros, al crecer la productividad y abundar la fuerza de trabajo en el mercado; otro, el incremento de la productividad del obrero, de la potencia productiva y la intensidad del trabajo:

“Si un hombre ejecuta el trabajo de 1 1/2 o de 2 hombres, el aflujo de trabajo aumenta aunque la oferta de las fuerzas de trabajo que se hallan en el mercado permanezca constante. La competencia que se genera de esta suerte entre los obreros, pone al capitalista en condiciones de reducir el precio del trabajo, y la baja de este precio le permite, a su vez, prolongar aún más el horario de trabajo. Pronto, sin embargo, esta disposición de *cantidades anormales de trabajo impago*, esto es, de cantidades que rebasan el nivel social medio, se convierte en medio de competencia entre los capitalistas mismos. Una parte del precio de la mercancía se compone del *precio del trabajo*. No es necesario incluir en el precio de la mercancía la parte impaga del *precio del trabajo*. Se le puede regalar esa parte al comprador de mercancías. Es éste el primer paso al que empuja la competencia. El segundo paso que ella obliga a tomar consiste en excluir asimismo del *precio de venta* de la mercancía una parte del *plusvalor anormal* generado por la prolongación de la jornada laboral. De esta suerte se constituye, primero esporádicamente y luego poco a poco, de manera fija, un precio de venta de la mercancía *anormalmente bajo*, precio que a partir de ahora se convierte en fundamento constante de un salario mísero y de una jornada laboral desmesurada, así como en un principio era el producto de esas circunstancias”³¹.

Marx cita experiencias históricas que ilustran estas conjeturas teóricas. Por ejemplo, las quejas de los panaderos de Londres de los colegas que vendían el pan por debajo de su precio, llegando a los tribunales...

“Si existen, ello se debe únicamente, primero, a que engañan al público” (falsificando la mercancía), “y segundo, extraen de sus obreros 18 horas de trabajo por el salario de 12... *El trabajo impago (the unpaid labour)* de los obreros es el medio [...] de que se valen en la lucha competitiva... La competencia entre los patrones panaderos es la causa a que obedecen las dificultades en la

³⁰ *Ibid.*, 668.

³¹ *Ibid.*, 668-9.

supresión del trabajo nocturno. Un empresario que vende su pan por debajo del precio de costo, precio que varía con el de la harina, se resarce extrayendo más trabajo de sus obreros [...]. Si yo no obtengo más que 12 horas de trabajo de mis obreros, y mi vecino, por el contrario, extrae de ellos 18 o 20, tendrá necesariamente que derrotarme en el precio de venta. Si los obreros pudieran hacer hincapié en el pago de las *horas extras*, pronto se pondría punto final a esa maniobra... Gran número de los empleados por los panaderos que venden a menos del precio son extranjeros, muchachos y otras personas forzadas a conformarse casi con cualquier salario que puedan obtener”³².

Marx dice con finura al analizar estas contradicciones y luchas internas:

“Esta jeremiada es interesante también porque muestra cómo en el cerebro de los capitalistas se refleja sólo la *apariciencia de las relaciones de producción*. El capitalista no sabe que también el *precio normal del trabajo* encierra determinada cantidad de trabajo impago, y que precisamente ese trabajo impago es la fuente *normal* de su ganancia. La categoría de tiempo de plustrabajo no existe en absoluto para él, ya que dicho tiempo está incluido en la jornada laboral normal que él cree pagar al pagar el jornal. Por cierto que para el capitalista, empero, existe el *tiempo extra*, la prolongación de la jornada laboral más allá del límite correspondiente al precio usual del trabajo. Frente a sus competidores que *venden por debajo del precio*, insiste incluso en que se otorgue una paga extra (*extra pay*) por ese tiempo extraordinario. Vuelve a ignorar, a su vez, que esa paga extra incluye *trabajo impago* de la misma manera que lo incluye el precio de la hora de trabajo habitual.”³³.

Son tan explícitas estas descripciones que no necesitan comentario; por eso hemos preferido en esta ocasión ahorrar paráfrasis y suplirlas con largas citas, en las que, de paso, puede verse el estilo argumentativo y la ironía de Marx, siempre a punto.

2.2. Pasemos al trabajo a destajo o *por piezas*, al que dedica el Capítulo XIX. Marx dice de entrada: “El pago a destajo no es otra cosa que la forma transmutada del salario por tiempo, así como el salario por tiempo es la forma transmutada del valor o precio de la fuerza de trabajo”³⁴. Su efecto es muy engañoso: engaña en el concepto, pues parece que el valor de uso que vende el obrero no tuviera nada que ver con su fuerza de trabajo ni con su trabajo vivo, sino con el producto del trabajo; y engaña en la voluntad, pues suele ser una forma de cobro deseada por el obrero, que ve en ella un modo más apropiado de cobrar más por el mismo tiempo de trabajo y, sobre todo,

³² *Ibid.*, 669-70.

³³ *Ibid.*, 670.

³⁴ *Ibid.*, 671.

cobrar por lo que realmente produce; y es que eso de la *realidad* es muy imaginario e imaginativo. Cree el trabajador que, al no depender del tiempo, al depender idealmente de sus cualidades, habilidades, destrezas, aptitudes, actitudes, dedicación, entrega, intensidad..., saca ventajas; una nueva manifestación de la miseria del subjetivismo. Y lo más curioso es que el trabajador tiene motivos para sospechar que no es así; bastaría que reflexionara por qué el capitalista también prefiere esta forma de pagar el trabajo para encontrar razones para dudar.

Marx, en cambio, considera que, en general, el salario a destajo, referido a la producción, tiene ventajas para el capitalista, dado que éste consigue potenciar mucho la intensidad del trabajo, e incluso la ampliación de la jornada; o sea, saca ventajas adicionales precisamente de los factores que el trabajador cree sacar beneficios extras. ¡Todos contentos! Además, el capitalista goza de otras ventajas añadidas, como la de no ser necesaria la vigilancia (que el obrero también agradece, se siente más libre) y la aparición de curiosas relaciones de dominación y explotación entre los mismos obreros, mediante subrogaciones, subcontrataciones, etc.

Por todo ello, Marx lo analiza con mucha atención. Además, es un buen momento para desvelar el fetichismo de esta figura del trabajo, que hace sentirse al obrero libre, depender en buena parte de sí mismo, imaginarse como un “productor” no asalariado, -hoy se diría un “autónomo”, o un “emprendedor”- que produce a su ritmo, como si trabajara lo suyo y para sí mismo; y hace que el economista llegue a pensar que en esta figura no se vende el *trabajo vivo* (ni la *fuerza de trabajo*, claro), sino el *producto del trabajo*. Marx intentará mostrar que es otra forma transfigurada del trabajo asalariado, y que, además, es una figura que intensifica la plusvalía y que incluso permite bajar el salario, o sea, rebajar el valor de la fuerza de trabajo.

De entrada establece el salario a destajo como una simple y sutil metamorfosis del salario-tiempo; descarta de raíz la alternativa de pensarlo como compra-venta de una mercancía, pues no se generaría plusvalor. En esta relación, ciertamente, hay producción de plusvalor, hay plustrabajo y hay salario; aunque imaginariamente el trabajador y el capitalista compartan la representación de trabajadores (no asalariados) que producen mercancías y capitalistas que se las compran a un precio previamente acordado. Como dice Marx, el trabajo a destajo es trabajo asalariado disfrazado; el salario por piezas es, en rigor, una *forma transfigurada* del salario por

tiempo, del mismo modo que éste, a su vez, es otra *forma transfigurada* del valor o precio de la fuerza de trabajo.

“A primera vista, en el pago a destajo parece como si el *valor de uso* vendido por el obrero no fuera la función de su fuerza de trabajo, *trabajo vivo*, sino *trabajo ya objetivado en el producto*, y como si el precio de ese trabajo no lo determinara, como en el caso del salario por tiempo, la fracción v/t_n , sino por la *capacidad del rendimiento del productor*”³⁵.

Son las ilusiones fetichistas derivadas del subjetivismo; se rechaza la condición de asalariado cuando es intrínseca al modo de producción que se defiende. Bien mirado, ambas figuras del salario responden a lo mismo, y por ello coexisten simultáneamente en las mismas ramas industriales. A veces, en las mismas fábricas se paga a unos por tiempo y a otros por piezas; otras, incluso los mismos obreros están instalados en las dos relaciones, hibridándose ambas figuras en los complementos de salario por producción. Esta combinación no es irrelevante, dice Marx, pues “la coexistencia de estas dos formas de salario favorece las pillerías de los patronos”,

“En sí y para sí es claro, sin embargo, que la *diferencia de forma en el pago del salario* no modifica nada en la esencia de éste, aun cuando una forma pueda ser más favorable que la otra para el desarrollo de la producción capitalista”³⁶.

En el fondo, de la misma manera que la mirada capitalista enfoca todo desde el punto de vista de la disminución del t_n como medio para hacer crecer el plusvalor, la mirada crítica ha de enfocar esa disminución junto a la liberación de la sumisión al t_e . Por eso Marx dice que si la intensidad del trabajo a destajo es la normal, al fin da lo mismo decir que el t_n es la mitad de la jornada que decir que t_n es la mitad de la producción; o sea, da igual decir que t_n es igual a 6h. o que es igual a 15 piezas, si se producen 30 en la jornada. Se mire como se mire, son dos formas de expresar el plusvalor. Porque lo que el trabajador a destajo no puede hacer es disminuir libremente el t_n , pues no puede afectar al valor de la fuerza de trabajo, en tanto ésta, como hemos dicho, está determinada internamente por la producción, está afectada en su magnitud por el valor medio social. Por tiempo o por pieza, son dos figuras igualmente irracionales, si bien el salario a destajo es más mistificador, pues en apariencia hace que las piezas no se midan por el tiempo de fabricación, como

³⁵ *Ibid.*, 671.

³⁶ *Ibid.*, 672.

parece, sino que es el tiempo invertido por el obrero el que se mide por el número de piezas que fabrica:

“En realidad, el pago a destajo no expresa *directamente ninguna relación de valor*. No se trata de medir el valor de la pieza por el tiempo de trabajo encarnado en ella, sino, a la inversa, de que el trabajo que ha gastado el obrero se mida por el número de piezas que ha producido. En el salario por tiempo el trabajo se mide por su duración directa; en el pago a destajo, por la cantidad de productos en que se condensa el trabajo durante un tiempo determinado”³⁷.

Pero incluso esa diferencia es sólo la apariencia. El capitalista tiene los datos medios de producción normal y hace que los mismos se cumplan en el contrato a destajo. El salario por piezas no es más que una modalidad o forma distinta del salario por tiempo, pues es indiferente pagar por hora trabajada que por pieza producida, si al fijar los precios en uno y otro caso se guía por la regla “*valor del trabajo de un día = valor de un día de fuerza de trabajo*”.

Cuando el capitalista fija el valor de las piezas lo hace teniendo en cuenta las piezas/hora en condiciones normales de producción; o sea, al ajustar los precios tendrá en cuenta la productividad social media; no pagará más por pieza que el costo de la misma si se fabricara en régimen de salario normal. Lo que ocurre es que el trabajo a destajo abre otras posibilidades al capitalista, en especial la fiscalización de la *calidad e intensidad* del trabajo. En el trabajo a destajo el capitalista exige un nivel de calidad, lo cual le permite hacer descuentos si no se llega a la misma. Además, “este sistema brinda al capitalista un rasero magnífico para medir la *intensidad del trabajo*”, y para descartar al obrero que no tenga ese rendimiento.

Por otro lado, el sistema permite y fomenta el trabajo a domicilio. Como aquí la calidad y la intensidad del trabajo son controladas por la forma misma del salario, este hace inútil una parte de la *fiscalización del trabajo*. Por eso este régimen de salarios constituye la base del moderno *trabajo a domicilio*, que a su vez propicia un sistema jerárquicamente graduado de explotación y opresión. Efectivamente, de una parte, el destajo facilita la interposición de *parásitos* entre el capitalista y el obrero, con el régimen de “subarrendamiento del trabajo” (*subletting of labour*). Como es lógico, los

³⁷ *Ibid.*, 673.

parásitos no aportan valor, y sus ganancias se nutren de restar una parte del trabajo abonado por el capitalista al obrero³⁸.

Además, el contrato a destajo permite al capitalista fijar con el jefe del grupo un precio por pieza con margen para que este pueda contratar y pagar a sus obreros auxiliares. Así la explotación capitalista de los obreros enmascara al agente de la explotación, el capitalista, al enmascararse de explotación de unos trabajadores por otros. Tanto si tenemos en cuenta que el margen del jefe del grupo está dentro del valor medio de la fuerza de trabajo (de otro modo no le interesaría el trabajo a destajo), como si suponemos que es una parte de la plusvalía del capitalista (que en todo caso paga por no tener que afrontar el control, vigilancia y problemas laborales), la explotación proviene del régimen capitalista en el que el trabajo a destajo queda subsumido. Porque esta es la cuestión: las formas de salario materialmente no asalariado, contractualmente no asalariado, son *formalmente* asalariadas, en cuanto funcionan bajo las determinaciones de la forma capital, como hemos venido mostrando. En última instancia, si el capitalista lo acepta o impone es porque puede comparar sus resultados con el trabajo asalariado; en consecuencia, desde éste se regulan los límites y condiciones de aquel; aunque en abstracto sea una figura no capitalista, en concreto es una figura subsumida al capitalismo.

Quiero insistir que, al respecto, ambas formas de salario, por tiempo y por pieza, son funcionalmente idénticas, por estar subsumidas bajo la misma forma capitalista, que lo convierte en formas de pago del trabajo asalariado “transfiguradas” (con otra figura material). Hemos de tener en cuenta que, en el salario por pieza, quien elige el modo de trabajo es el capitalista. Aceptado el destajo, el obrero estará personalmente interesado en emplear su fuerza de trabajo con la mayor intensidad posible, lo que permite al capitalista elevar más fácilmente el *grado normal de intensidad del trabajo*, “grado normal” que se fija desde el trabajo asalariado medio social. El obrero estará también personalmente interesado en que *la jornada de trabajo se prolongue*, pues con ello aumenta su salario diario o semanal. Resultado: los mismos efectos que en el salario por tiempo, tanto el incremento real de la jornada como la disminución del precio del trabajo.

³⁸ Marx señala el elocuente nombre que en Inglaterra se da a este sistema: *Sweating-System* (*sistema del sudor*).

Aunque, claro está, la igualdad no es absoluta, hay diferencias materiales respecto a los efectos de ambos en la pluralidad de los trabajadores. En el aspecto social, mientras que en el salario por tiempo se tiende a la regla “*igual salario para tiempos de trabajo iguales*”; en el trabajo a destajo, en cambio, “*igual salario para igual producción*”; pues, en éste

“el precio del tiempo de trabajo se mide por una cantidad de productos determinada, pero el jornal o el salario semanal, en cambio, varían conforme a la diversidad individual de los obreros: uno de éstos suministra el mínimo de producto en un tiempo dado; otro, el término medio; un tercero, más que el promedio. En lo que atañe al ingreso real aparecen aquí grandes diferencias, pues, según la destreza, fuerza, energía, resistencia, etc., diferentes en cada obrero individual”³⁹.

Si bien todo ello contribuye a crear y reforzar la distinción entre trabajo asalariado y trabajo a destajo, hay que insistir en que las diferencias formales son sólo una ilusión; en el trabajo por pieza (y en el trabajo por tiempo), se dan “las relaciones generales que rigen entre el capital y el trabajo asalariado”, como corresponde a dos figuras subsumidas. Esto se ve si saltamos de la perspectiva individual al punto de vista de la producción colectiva, a nivel de fábrica; desde aquí se aprecia, primero, que “las diferencias individuales se compensan y contrabalancean”, tal que en los tiempos dados se alcanzan los promedios de producción; y que la suma total de salarios abonada “representa el salario medio de esta rama industrial”; y, segundo, que “la proporción entre el salario y la plusvalía permanece invariable”, dado que el salario individual corresponde a la masa de plusvalía que produce este obrero individual.

El trabajo a destajo, lejos de diferenciarse del trabajo asalariado capitalista, optimiza éste. Es comprensible que “el mayor margen de iniciativa” que otorga al individuo favorece la conciencia de su individualidad, el sentimiento de libertad e independencia, el autocontrol personal del obrero, y que todo ello favorezca la “*concurrentia de unos con otros y contra otros*”. El destajo es, pues, una variante del trabajo asalariado; en particular, como he dicho, una variante del salario por tiempo. A Marx le parece tan claro que puede afirmar: “De la exposición precedente se infiere que el *pago a destajo* es la forma del salario más adecuada al modo de producción capitalista”⁴⁰. Por ello, aunque es un régimen antiguo, que se conoce desde el XIV,

³⁹ *Ibid.*, 676.

⁴⁰ *Ibid.*, 678.

florecerá en el periodo manufacturero, sobre todo a principios del XIX, y sirve para “prolongar la jornada de trabajo y reducir el salario”.

Entre la documentación empírica que recoge Marx para ilustrar esta tesis de los efectos negativos en la clase trabajadora del trabajo a destajo, merece mención especial ésta referida a los trabajadores del campo:

“Lo poco que aprovechaba al proletariado rural la mayor intensidad y extensión del trabajo, resultantes del pago a destajo, lo muestra el siguiente pasaje, que tomamos de un escrito *a favor de los terratenientes y arrendatarios*: “Con mucho, la mayor parte de las operaciones agrícolas las ejecutan personas contratadas *por día o a destajo*. Su salario semanal asciende a 12 chelines, poco más o menos, y aunque cabe admitir que *trabajando a destajo*, sometido a un estímulo mayor, un hombre gana 1 chelín o quizás 2 chelines más que cuando se le paga por semana, se llega sin embargo a la conclusión, al calcular su ingreso global, que la pérdida de ocupación en el curso del año contrapesa ampliamente esa ganancia... Se observará además, en general, que los salarios de estos hombres guardan cierta relación con los precios de los medios de subsistencia necesarios, de tal manera que *un hombre con dos hijos puede mantener su familia sin recurrir a los socorros parroquiales*”⁴¹.

También cita a Malthus, pensador nada obrerista, quien escribía en aquel entonces: “Confieso que no veo con buenos ojos *lo mucho que se extiende el destajo*. Trabajar de un modo verdaderamente duro 12 o 14 horas al día durante épocas bastante largas, es demasiado para una criatura humana”⁴².

Todo ello le sirve para enfatizar dos ideas. Una, la generalización del trabajo a destajo precisamente en los momentos de auge del desarrollo capitalista; por tanto, prueba de que el trabajo a destajo es una forma apropiada del capitalismo, especialmente cuando el capital sólo puede dilatar la jornada por vía de la intensidad. Otra, que si para el capitalismo los efectos son buenos, no lo son para los trabajadores, tanto porque el incremento del salario nominal no compensa el castigo corporal cuanto porque, en rigor, tiene efectos económicos nocivos, como el de abaratar el precio del trabajo.

Es obvio que si cambia el rendimiento del trabajo, la productividad, varía la relación entre la producción y el tiempo; con el salario ocurre lo mismo. Marx pone el siguiente ejemplo:

⁴¹ *Ibid.*, 679.

⁴² *Ibid.*, 679. (La cita es de Malthus, *Inquiry into the Nature ...*, Londres, 1815, 49]

	t_j	nº piezas	Prod.-valor	v/día	v/hora	sal/pieza
A	12	24/2	6sh	3sh	3p	3/2p
B	12	48/4	6sh	3sh	3p	3/4p

Y ello porque si en A cada pieza absorbía 1/2h de trabajo, en B cada una absorbe sólo 1/4h. El *salario-pieza*, pues, baja con la productividad; el salario por piezas se reduce en la misma proporción en que aumenta el número de piezas producidas durante el mismo espacio de tiempo.

“Esta alteración en la tarifa del destajo, aunque *puramente nominal*, provoca luchas constantes entre el capitalista y los obreros. O bien porque el capitalista aprovecha el pretexto para reducir efectivamente el precio del trabajo, o porque el acrecentamiento en la fuerza productiva del trabajo va acompañado de una mayor *intensidad* del mismo. O bien porque el obrero toma en serio la *apariencia* del pago a destajo, como si se le pagara su producto y no su fuerza de trabajo, y se rebela por tanto contra una rebaja de salarios a la que no corresponde una rebaja en el precio de venta de la mercancía”⁴³.

3. Las diferencias en los salarios nacionales.

Para acabar, unos someros comentarios sobre los “*salarios nacionales*”, tema abordado por Marx en el Capítulo XX, como de pasada, aunque con sugerentes reflexiones, sobre las diferencias nacionales de los salarios y su relación con el nivel de explotación de los trabajadores en cada uno de ellos. Estas diferencias, empíricamente constatables, obviamente dependen de las diferencias que existen entre las diversas variables que inciden en los salarios, tales como los diferentes valores de la fuerza de trabajo (por nivel de vida, educación, derechos...), duración diversa de las jornadas de trabajo, las desiguales intensidad media y productividad media, los distintos niveles de precios, y también la diversidad entre los salarios nominales de los distintos países. Normalmente estas variables tienden a crecer con el desarrollo de un país; pero, nos dice Marx, los salarios más altos, que suelen indicar mayores y mejores niveles de vida, no indican necesariamente menores tasas de plusvalía. Y este es el tema a clarificar.

⁴³ *Ibid.*, 681.

Para ello Marx se ve llevado a resaltar algunos aspectos de la aplicación de la teoría del valor a un universo internacional. Normalmente, siempre que cuando ha hablado de producción social el escenario de análisis elegido coincidía con el estado-nación; ahora al ampliarlo al escenario mundial, aparecen algunas complicaciones teóricas que debemos abordar. Comienza por recordarnos lo ya tratado en el Capítulo XV, en que puso de relieve

“las múltiples combinaciones que puede ocasionar un cambio en la magnitud de valor absoluta o relativa (esto es, comparada con el plusvalor) de la fuerza de trabajo, mientras que a su vez, por otra parte, la cantidad de medios de subsistencia en la que se realiza el precio de la fuerza de trabajo puede experimentar fluctuaciones independientes o diferentes del cambio de ese precio. Como ya hemos hecho notar, la simple traducción del *valor -o en su caso del precio- de la fuerza de trabajo* en la forma exotérica del *salario*, hace que todas aquellas leyes se transformen en *leyes del movimiento del salario*.”⁴⁴.

O sea, al tiempo que nos advierte la conveniencia de centrar la mirada en el valor-precio de la fuerza de trabajo, que es la que de forma directa nos explicita la tasa de explotación, no así las enrevesadas y esotéricas figuras del salario; aunque, claro está, el salario se mueve –no podía ser de otra manera- con el movimiento de la fuerza de trabajo, y tanto para el capitalista como para el trabajador es este movimiento el que perciben de forma directa e inmediata, el economista, sobre todo el economista crítico, ha de tener siempre ésta como referente. Ya sabemos la máxima: observar el epicentro pero pensar desde el hipocentro; mirar los fenómenos de la superficie pero “verlos”, pensarlos, desde las profundidades de donde emanan.

Las “leyes del movimiento del salario”, pues, describen en la superficie, y con frecuencia de forma mixtificada, los movimientos del valor de la fuerza de trabajo que habita en las profundidades, como las convulsiones tectónicas; y esos movimientos de los salarios, que se dan en un solo país entre distintos lugares y distintas ramas de la producción, e incluso en el seno de estas unidades, también aparecen entre países diferentes, “como diversidad simultánea de los salarios nacionales”:

“De ahí que al comparar los salarios de diversas naciones, debe tenerse en cuenta todos los factores que determinan el *cambio* en la magnitud de valor alcanzada por la fuerza de trabajo: precio y volumen de las necesidades vitales elementales -naturales e históricamente desarrolladas-, costos que insume la educación del obrero, papel desempeñado por el trabajo femenino y el infantil, productividad del trabajo, magnitud del mismo en extensión e intensidad.

⁴⁴ *Ibid.*, 683.

Incluso la comparación más superficial exige, por de pronto, reducir a jornadas laborales iguales el jornal medio que rige en las mismas industrias de diversos países. Tras esta equiparación de los jornales, se debe traducir nuevamente el salario por tiempo en pago a destajo, ya que sólo este último constituye un indicador tanto de la productividad como de la intensidad del trabajo⁴⁵.

La comparación de los salarios exige esas tareas de reducción a una figura que sirva de referente; de lo contrario, la heterogeneidad de las magnitudes de las múltiples variables que entran en su composición impiden contrastar sus diferencias. Su diversidad es inmediatamente obvia, pero su diferencia exige su reducción a una medida homogénea. Y enseguida añade Marx el papel esencial de una de las variables en juego, la intensidad, cuya relevancia en la formación de la plusvalía relativa ya vimos. La intensidad, en un proceso o rama productiva por encima de la media nacional, modifica el valor por hora o jornada, por tanto modifica el valor-precio del trabajo:

“En todos los países prevalece cierta intensidad media del trabajo, por debajo de la cual éste, en la producción de una mercancía, consume más tiempo que el socialmente necesario y no cuenta, por ende, como trabajo de calidad normal. Sólo un grado de intensidad que se eleva por encima de la media nacional modifica, en un país dado, la medida del valor por la mera duración del tiempo de trabajo⁴⁶”.

En cambio, a escala internacional no ocurre exactamente lo mismo, pues se toma como referente la intensidad media no de un proceso o rama, sino del país:

“No ocurre lo mismo en el mercado mundial, cuyas partes integrantes son los diversos países. La intensidad media del trabajo varía de país a país: aquí es mayor, allá menor. Estas medias nacionales, pues, conforman una escala cuya unidad de medida es la unidad media del trabajo universal. En comparación, por tanto, con el trabajo nacional menos intenso, el más *intenso* produce más valor en el mismo tiempo, valor que se expresa en más dinero⁴⁷”.

Marx considera esta desviación una modificación de la ley del valor aplicada a nivel internacional. Y no es el único hecho que modifica la ley del valor “en su aplicación internacional”; hay otros, que también subraya Marx:

“Pero la ley del valor, en su aplicación internacional, se ve más modificada aun por el hecho de que en el mercado mundial el trabajo nacional más *productivo* cuenta asimismo como trabajo más

⁴⁵ *Ibid.*, 683-4.

⁴⁶ *Ibid.*, 684, nota ^a.

⁴⁷ *Ibid.*, 684, nota ^a.

intenso, siempre y cuando la nación más productiva no se vea forzada por la competencia a reducir a su valor el precio de venta de su mercancía”⁴⁸.

Es normal que, a diferencias de desarrollo, varían también la productividad y los salarios entre los países:

“En la misma medida en que se va desarrollando en un país la producción capitalista, también se elevan en él, por encima del nivel internacional, la intensidad y productividad nacionales del trabajo. Las diversas cantidades de mercancías del mismo tipo, producidas en países diferentes en el mismo tiempo de trabajo, tienen por consiguiente valores internacionales desiguales, que se expresan en precios diferentes, o sea en sumas de dinero que difieren según los valores internacionales. El valor relativo del dinero, pues, será menor en la nación con un modo capitalista de producción más desarrollado que en aquella donde éste se haya desarrollado menos. Se deduce de ello, pues, que el salario nominal, el equivalente de la fuerza de trabajo expresado en dinero, será asimismo más alto en la primera nación que en la segunda, con lo cual no afirmamos, en modo alguno, que esto se aplique también al salario real, es decir, a los medios de subsistencia puestos a disposición del obrero”⁴⁹.

Marx aporta datos sobre estos estudios, que aquí no son relevantes porque no afectan nada a la teoría, pero que son muestra de su forma de construir ésta, rigurosamente pegada a la información empírica. Con todo, Marx pasa por el tema con cierta superficialidad. Siempre dejaba para “otro” libro el asunto del comercio internacional; libro que nunca llegaría a escribir.

⁴⁸ *Ibid.*, 684, nota ^a

⁴⁹ *Ibid.*, 684, nota ^a