

LOS SALARIOS MÍNIMOS

LUDWIG VON MISES*

Propugnar un alza constante de la remuneración laboral —bien por decisión del poder público o como consecuencia de la intimidación y la fuerza de los sindicatos— constituye la esencia del intervencionismo. Elevar los salarios más allá del límite que el mercado señalaría se considera una medida maravillosa para la economía en general, que además se apoya en eternas normas morales. Quien tenga audacia suficiente para oponerse a este dogma ético-económico se verá inmediatamente denigrado como imagen viva de la maldad y de la ignorancia. El temor y asombro con que las tribus primitivas contemplaban a quien osara violar cualquier norma reputada tabú es idéntico al que embarga a la mayoría de nuestros contemporáneos cuando alguien es lo bastante temerario como para romper una línea de piquetes de huelga. Millones de seres exultan de alegría cuando los esquirols reciben merecido castigo de manos de los huelguistas, en tanto que policías, fiscales y jueces guardan ante el hecho altiva neutralidad o incluso se ponen del lado de quienes fomentan la violencia.

Los tipos de salario establecidos por el mercado tienden a alcanzar un nivel tal que facilita empleo a todos los que lo desean, y permiten a quienes buscan trabajadores contratar tantos como precisan, con lo que se logra ese *pleno empleo* hoy tan reclamado por todos. Cuando ni el poder público ni los sindicatos interfieren el mercado, únicamente puede haber o paro voluntario o paro cataláctico. Pero, tan pronto como mediante métodos coactivos externos al funcionamiento del mercado —ya provengan de actos del gobierno o de la intromisión de los sindicatos— se pretende que los salarios rebasen aquel límite, surge el paro institucional. Así como en el mercado no interferido prevalece una inexorable

* En Ludwig von Mises [1949], *La acción humana*, Unión Editorial, 9.ª edición, Madrid 2009.

tendencia a la extinción del paro cataláctico, el paro institucional, por el contrario, no puede desaparecer en tanto los poderes públicos o sindicales impongan sus particulares decisiones. Si el tipo mínimo de salario afecta sólo a una parte de los posibles sectores de ocupación, quedando libres otras ramas del mercado laboral, quienes pierden su empleo a consecuencia de la elevación de los salarios invaden las industrias libres de aquella injerencia incrementando la oferta de mano de obra. Cuando tan sólo los obreros más cualificados se hallaban asociados, los aumentos salariales conseguidos por los sindicatos no provocaban paro institucional. Rebajaban simplemente las retribuciones laborales de aquellos otros trabajadores todavía no asociados o cuyos sindicatos eran menos eficientes. Corolario de la mejora conseguida por los obreros organizados era la reducción de remuneraciones que soportaban los demás. Hoy en día, sin embargo, acentuada la interferencia del poder público en la fijación de la remuneración laboral y reforzada la organización sindical con el apoyo del gobierno, las cosas han cambiado. El paro institucional se ha convertido ya en un fenómeno social crónico y permanente.

Lord Beveridge, más tarde entusiasta defensor de la injerencia gubernamental y sindical en el mercado laboral, subrayaba en 1930 que la capacidad de «una política de salarios altos» para provocar paro «no la niega ningún investigador de autoridad reconocida».¹ Desconocer esta concatenación causal implica poner en duda la existencia misma de leyes que regulen la sucesión e interconexión de los fenómenos de mercado. Los economistas que al principio simpatizaron con las asociaciones obreras pronto comprendieron que las organizaciones sindicales sólo pueden alcanzar sus objetivos mientras se preocupan exclusivamente de minorías trabajadoras. La actividad sindical sólo puede beneficiar a una aristocracia laboral privilegiada, desentendiéndose de las repercusiones que el resto del mundo salarial tiene que soportar.² Nadie ha podido afirmar coherentemente que mediante la

¹ Cfr. W.H. Beveridge, *Full Employment in a Free Society*, Londres 1944, pp. 362-371.

² Cfr. Hutt, *The Theory of Collective Bargaining*, pp. 10-21 [ed. esp.: *La contratación colectiva*, Unión Editorial, Madrid 1975 y 2010].

acción de los sindicatos obreros fuera posible ni mejorar la condición ni elevar el nivel de vida de *todos* los asalariados.

Vale la pena recordar aquí que el propio Marx nunca pensó que la acción sindical pudiera incrementar los salarios en general. «La tendencia normal de la producción capitalista —decía— no apunta al alza sino a la baja del nivel medio de los salarios.» Las asociaciones obreras, por tanto, lo único que podían hacer con respecto a los salarios era procurar «sacar el mejor partido posible de oportunidades ocasionales a fin de mejorarlos circunstancialmente».³ Marx, sin embargo, apoyaba la existencia de tales asociaciones obreras porque permitían arremeter contra «el sistema mismo de la esclavitud del salario y los actuales métodos de producción».⁴ Los sindicatos deberían comprender que «en lugar del lema conservador *¡Un buen jornal por un buen trabajo!* deberían inscribir en su bandera la consigna revolucionaria *¡Abajo el sistema salarial!*».⁵ Los marxistas lógicos combatieron siempre todo intento de imponer tipos mínimos de salario, pues entendían que perjudicaban al interés de la masa laboral en su conjunto. Desde que se inició el moderno movimiento obrero no ha cesado el antagonismo entre los sindicatos y los socialistas revolucionarios. Las tradicionales uniones laborales inglesas y americanas se dedicaban exclusivamente a obtener, mediante la coacción, salarios más altos. Pero desconfiaban del socialismo, tanto del «utópico» como del «científico». En Alemania hubo tremenda rivalidad entre los partidarios del marxismo y los líderes sindicalistas. Y consiguieron éstos, en los decenios anteriores al estallido de la Primera Guerra Mundial, imponer sus ideas. Los socialdemócratas hicieron suyos entonces los principios del intervencionismo y del sindicalismo. En Francia, Georges Sorel pretendió imbuir en los sindicatos el espíritu de ruda combatividad y belicosidad revolucionaria que Marx deseaba imprimirles. Todavía hoy, en todos los países no socialistas, se aprecia dentro de las asociaciones obreras aquel conflicto entre las dos

³ Cfr. Marx, *Value, Price and Profit*, ed. E. Marx Avelling, Chicago, Charles H. Kerr and Company, p. 125.

⁴ Cfr. A. Lozovsky, *Marx and the Trade Unions*, Nueva York 1935, p. 17.

⁵ Cfr. Marx, *op. cit.*, pp. 126-127.

facciones, incapaces siempre de llegar a entenderse. Una de ellas considera el sindicalismo como medio idóneo para mejorar la situación del obrero en el seno del capitalismo; la otra, por el contrario, no ve en los sindicatos sino organizaciones al servicio del comunismo militante, aprobando su existencia sólo en la medida en que, convertidas en la vanguardia del ejército proletario, su violencia permita derrocar el sistema capitalista.

Un exceso de verbalismo pseudohumanitario ha hundido en la confusión y el apasionamiento las cuestiones que suscita el sindicalismo obrero. Quienes propugnan coactivos salarios mínimos —ya sea impuestos por el poder público o por la violencia sindical— aseguran estar combatiendo por la mejora y bienestar de las masas laborales. No toleran que nadie ponga en duda ese su peculiar dogma según el cual los tipos mínimos de salario constituyen el método único, idóneo e indispensable para incrementar las retribuciones laborales de modo permanente y para todos los asalariados. Alardean de ser los verdaderos amigos del «obrero», del «hombre común»; los auténticos partidarios tanto del «progreso» como de los eternos principios de la «justicia».

Pero el problema es más profundo. Consiste en determinar si no es más cierto que el único e insoslayable método para elevar el nivel de vida de *todos* los trabajadores consiste, precisa e inequívocamente, en aumentar la productividad marginal del trabajo mediante el incremento del capital disponible a ritmo superior al crecimiento de la población. Los teóricos del sindicalismo pugnan con denuedo por escamotear tan fundamental cuestión. Nunca hacen referencia al tema básico, es decir, a la relación entre el número de obreros y la cantidad disponible de bienes de capital. Determinadas medidas sindicales suponen una tácita admisión de los teoremas catalácticos relativos a la determinación de los tipos de salario. Los sindicatos, impidiendo la entrada de mano de obra extranjera y poniendo todo género de obstáculos al acceso de competidores nacionales a aquellos sectores que controlan, lo que en definitiva provocan es una reducción de la oferta laboral allí donde les interesa. Por otra parte, se muestran hostiles a la exportación de capitales. ¿Qué sentido tendría todo esto si no fuera cierto que la cuota de capital disponible por individuo determina el *quantum* salarial?

La *explotación* de la masa laboral constituye la base y fundamento de la ideología sindicalista. De acuerdo con la versión que de esa tesis ofrece el sindicalismo —versión que no coincide del todo con la del credo marxista— en la producción de bienes sólo el trabajo cuenta y el valor del trabajo invertido constituye el único coste real. Todos los beneficios que proporciona la cosa elaborada deberían en justicia llegar íntegramente a manos del obrero, quien sólo así llegaría a cosechar el producto íntegro de su trabajo. El daño que el sistema capitalista irroga a la masa laboral radica en permitir que terratenientes, capitalistas y empresarios retengan y hagan suya una parte de esos beneficios. La porción que retiran tales parásitos sociales constituye la renta *no ganada*. Es una renta sustraída a otros; un robo, en definitiva. Tienen, pues, sobrada razón los obreros cuando persiguen la paulatina pero constante alza de los salarios hasta lograr que nada reste para el mantenimiento de explotadores ociosos, carentes de toda utilidad social. Las masas laborales, por esta vía, no hacen sino proseguir la batalla que pretéritas generaciones iniciaran por la emancipación de esclavos y siervos y la abolición de los impuestos, tributos, diezmos y prestaciones gratuitas que pesaban sobre los siervos de la gleba en beneficio de la nobleza detentadora de la tierra. De ahí que la actividad obrera resulte invariablemente favorable a la libertad, la igualdad y a los inalienables derechos del hombre. Y no cabe dudar de la victoria final; la inexorable evolución histórica tiende a barrer los privilegios de clase, para instaurar últimamente el reino de la libertad y la igualdad. De antemano está condenada al fracaso la reaccionaria actitud empresarial en su vana pretensión de detener el progreso.

Tales son los principios de la filosofía social hoy imperante. No faltan, sin embargo, quienes, aun aceptando estas ideas filosóficas, no quieren llegar a admitir las conclusiones lógicas preconizadas por los extremistas. Son personas más suaves, más comedidas, que creen que al empresario también le corresponde *algún* beneficio, aunque éste no debe sobrepasar los límites de lo «justo». Pero, comoquiera que los módulos para fijar en términos de equidad la porción correspondiente a empresarios y capitalistas varían en extremo, la diferencia de criterio entre radicales y moderados, al final, cuenta poco y, además, los segundos en ningún caso

dejan de prohijar el principio de que los salarios reales deben subir siempre; en ninguna circunstancia deben bajar. Muy pocos, en este sentido, fueron los que en los Estados Unidos, durante el curso de las dos guerras mundiales, se atrevieron a discutir la pretensión de los sindicatos según la cual, incluso en medio de una crisis nacional, la retribución *neta* de los salarios debía ser incrementada a ritmo superior al coste de la vida.

Afirma el sindicalismo que la confiscación, total o parcial, de los beneficios de empresarios y capitalistas no produce daño alguno. Los partidarios del dogma sindical emplean el término beneficio en el sentido que le dieron los economistas clásicos. No se establece distinción alguna entre el beneficio empresarial propiamente dicho, los intereses del capital aportado y la oportuna compensación por los servicios laborales prestados por el propio empresario. Abordaremos más tarde las consecuencias que derivan de la confiscación de intereses y dividendos; y veremos también qué es lo que la teoría sindical pretende sacar de los dogmas de la «capacidad de pago» y de la «participación en beneficios». ⁶ Hemos examinado ya el argumento del poder adquisitivo que se aduce para justificar la elevación del salario por encima de los tipos potenciales del mercado. ⁷ Resta por analizar el denominado *efecto Ricardo*.

Ricardo fue quien por primera vez expuso explícitamente la tesis según la cual el alza salarial impulsa a los capitalistas a sustituir mano de obra por maquinaria y viceversa. ⁸ Los sindicalistas concluyen que una política de elevación de salarios ha de resultar invariablemente beneficiosa para todos, al poner en marcha perfeccionamientos técnicos que acrecientan la productividad del trabajo. Esos más altos salarios se pagan por sí solos. Los obreros, forzando en tal sentido a los empresarios, se constituyen en la vanguardia que impulsa la prosperidad y el progreso.

Muchos economistas aprueba la tesis de Ricardo, pero no son consecuentes y rechazan las radicales conclusiones que deberían

⁶ V. pp. 947-967.

⁷ V. pp. 365-397.

⁸ V. Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, cap. I, secc. V [trad. esp., FCE, México 1978]. La expresión «efecto Ricardo» la acuñó Hayek. V. su obra *Profits, Interest and Investment*, Londres 1939, p. 8.

admitir una vez aceptada la premisa. La verdad es que el *efecto Ricardo* no pasa de ser un argumento que sólo deslumbra a principiantes en ciencia económica. Pero, por eso mismo, es una falacia altamente peligrosa cuyo íntimo error conviene poner de manifiesto.

La confusión comienza con lo de que la máquina «sustituye» al obrero. La máquina lo único que hace es dar más eficiencia y productividad al factor trabajo. Con una misma inversión de mano de obra se obtienen bienes en mayor cantidad o de mejor calidad. La utilización de máquinas y herramientas no origina por sí sola reducción del número de obreros dedicados a la fabricación del artículo *A*. Este efecto secundario se origina porque, en igualdad de condiciones, una mayor oferta de *A* disminuye la utilidad marginal de las correspondientes unidades en comparación con la de otros artículos; de ahí que, desde un punto de vista social, convenga distraer mano de obra de la producción de *A* para dedicarla a la elaboración de otros bienes. El perfeccionamiento tecnológico registrado en la fabricación de *A* hace posible que en adelante puedan realizarse proyectos que antes no podían llevarse a la práctica porque la mano de obra requerida estaba precisamente dedicada a producir el artículo *A* demandado a la sazón más urgentemente por los consumidores. La reducción del número de obreros en la industria *A* deriva de la creciente demanda que, gracias al nuevo capital, provocan aquellos otros sectores como consecuencia de la oportunidad que se les presenta de expandirse. Todo esto pone incidentalmente de relieve la inconsistencia de todas las vaguedades que sobre el «paro tecnológico» suelen escucharse.

Las máquinas y las herramientas no son primariamente dispositivos para economizar mano de obra, sino medios que aumentan la producción por unidad de gasto. El utillaje industrial tan sólo economiza mano de obra si se considera desde el punto de vista del particular sector de producción afectado. Contemplado desde el punto de vista del consumidor y en relación con el interés de la colectividad, las máquinas no son más que instrumentos que multiplican la productividad del esfuerzo humano. Incrementan la cuantía de bienes disponibles y permiten, de un lado, ampliar el consumo y, de otro, disponer de más tiempo libre.

Qué bienes serán consumidos en mayor cantidad y hasta qué punto preferirá la gente disponer de más ocio depende de los individuales juicios valorativos.

El empleo de más y mejores herramientas es factible sólo en la medida en que puede disponerse del capital necesario. Ahorrar —es decir, provocar un excedente de producción sobre el consumo— es una condición indispensable para todo perfeccionamiento tecnológico. De nada sirve el dominar las oportunas técnicas, si no se dispone del capital necesario. Los indios conocen perfectamente los métodos americanos de producción; no es, desde luego, el bajo nivel de los salarios indios lo que les impide adoptarlos; el problema está en su insuficiente capitalización.

El ahorro capitalista conduce necesariamente a la mejora e incremento de los equipos industriales; el ahorro simple —es decir, el almacenamiento de bienes de consumo como reserva para el día de mañana— desempeña en una economía de mercado un papel despreciable. Dentro del sistema capitalista el ahorro es siempre ahorro capitalista. El excedente de la producción sobre el consumo se invierte, o directamente en el propio negocio del sujeto que ahorra, o indirectamente en empresas de terceros mediante cuentas bancarias de depósito, suscripción de acciones, bonos y obligaciones o hipotecas.⁹ En el grado en que la gente mantiene el consumo por debajo de sus ingresos, va creándose un capital adicional que tan pronto como es acumulado se destina a incrementar los bienes que integran el mecanismo de producción. Como ya dijimos anteriormente, este resultado no puede ser desvirtuado por cualquier tendencia sincrónica hacia una mayor liquidez.¹⁰ Por un lado, la acumulación de capital adicional es condición indispensable si se quiere disponer de más y mejores herramientas; por otro, no existe para el capital adicional otro destino que la adquisición de más y mejores herramientas.

La teoría de Ricardo y la doctrina sindicalista que de ella deriva alteran por completo el planteamiento. La tendencia a elevar

⁹ Dado que nuestro estudio se contrae a las condiciones de una economía de mercado, podemos prescindir de los efectos consuntivos que sobre el capital provocan los empréstitos públicos.

¹⁰ V. pp. 622-623.

los salarios no es la causa, sino el efecto del perfeccionamiento técnico. La actividad mercantil basada en el lucro se ve compelida a utilizar los más eficientes métodos de producción. Tan sólo la insuficiencia de capital pone freno al empresario en su constante afán por mejorar el equipo industrial manejado. Si se carece del capital indispensable, es inútil recurrir a un aumento salarial para obtenerlo.

Los tipos mínimos de salario únicamente influyen en el empleo de maquinaria desviando la inversión adicional de uno a otro sector. Supongamos que en un país económicamente atrasado, Ruritania, el sindicato de estibadores fuerza a los patronos a abonar salarios más elevados en comparación con los que satisfacen las restantes industrias del país. En tal supuesto puede acontecer que el más provechoso empleo de capital adicional consista en instalar artefactos mecánicos para la carga y descarga de buques. Sin embargo, el capital empleado sería sustraído de otros sectores industriales que sin la imposición sindical lo habrían utilizado de un modo más beneficioso. El aumento de salarios concedido a los estibadores no provoca incremento alguno en la producción total ruritana, sino por el contrario una disminución.¹¹

En igualdad de circunstancias, sólo si se incrementa el capital aumentan los salarios. Cuando el poder público o los sindicatos imponen salarios superiores a los que habría fijado un mercado laboral no interferido, la oferta de mano de obra excede la demanda y surge el paro institucional.

Bajo el hechizo avasallador del intervencionismo, tratan los gobiernos de corregir las indeseadas consecuencias de su injerencia acudiendo a la hoy denominada política de pleno empleo e implantan el subsidio contra el paro, el arbitraje como medio de resolver los conflictos laborales, la realización de obras públicas, la expansión crediticia y, en fin, la inflación. Estos remedios son peores que el propio mal que pretenden curar.

La ayuda a los parados no pone fin al paro; les facilita medios para permanecer ociosos. Cuanto más se aproxima el subsidio

¹¹ El ejemplo es meramente hipotético. Tan poderoso sindicato probablemente lo que hubiera hecho es vetar el empleo de dispositivos mecánicos en la carga y descarga de buques, con el pretexto de «crear mayor número de empleos».

al nivel que para la remuneración laboral habría señalado el mercado, en mayor grado se aminora el incentivo de hallar nueva colocación. Más que un método para suprimir el paro, es un simple medio de prolongarlo. Las desastrosas repercusiones económicas que tales subvenciones provocan son harto conocidas.

El arbitraje no es un sistema adecuado para resolver las discrepancias para determinar la cuantía de los salarios. Si la decisión arbitral coincide exactamente con el tipo potencial que señala el mercado o indica un salario inferior, resulta superflua. Si, en cambio, los fija por encima del tipo potencial de mercado, se producen las mismas consecuencias que las de cualquier otro sistema de fijación de salarios mínimos por encima de los de mercado, es decir el paro institucional. Es irrelevante la motivación a que recurra el árbitro para justificar su fallo. Lo que importa no es si los salarios son «justos» o «injustos» con arreglo a criterios arbitrarios, sino si dan lugar a un exceso de oferta de mano de obra sobre la demanda. Es posible que haya gente que considere acertado fijar los salarios a tal nivel que se condene a la mayor parte de la masa obrera potencial a un paro permanente. Ahora bien, nadie osará afirmar que ello sea conveniente y beneficioso para la sociedad.

Si los gastos del gobierno en obras públicas se financian mediante la imposición fiscal o emitiendo deuda, la capacidad de gastar e invertir de los ciudadanos se reduce en la misma proporción en que aumenta el erario público. No se crean puestos de trabajo adicionales.

Pero si el gobierno nutre su presupuesto acudiendo a manipulaciones inflacionistas —aumento de la circulación fiduciaria o mayor expansión crediticia—, lo único que hace es provocar un alza general de los precios. Si durante el proceso inflacionario el incremento de los salarios resulta rebasado por la subida de los precios, es posible que el paro institucional se atenúe e incluso que desaparezca. Pero ello no significa sino que se reducen los salarios *reales*. Lord Keynes aseguraba que la expansión crediticia podía acabar con el paro; pensaba que la «rebaja gradual y automática de los salarios reales como consecuencia del alza de los precios» no hallaría una resistencia tan vigorosa en la masa laboral como cualquier otra tentativa de reducir nominalmente

los salarios.¹² El que tan sofisticado plan tenga efecto positivo exige mantener a los asalariados en un estado de ignorancia y estupidez altamente improbable. Mientras sigan creyendo que los salarios mínimos les benefician, no consentirán que se les defraude mediante tan simples maquinaciones.

En la práctica, todos estos artificios de una supuesta política de pleno empleo no conducen al final sino a instaurar un socialismo de tipo germano. Comoquiera que los miembros de un tribunal arbitral paritario, con representantes patronales y obreros, nunca llegan a ponerse de acuerdo en cuanto a la remuneración que deba reputarse justa, la decisión virtualmente incumbe a los vocales designados por el gobierno. Queda así el poder público investido de facultades para fijar los salarios.

Cuanto más proliferen las obras públicas, cuanto mayor número ponga en marcha el gobierno para llenar el vacío que provoca la «incapacidad de la empresa privada para el logro del empleo total», el ámbito de la actividad individual se irá progresivamente reduciéndose, con lo que el dilema capitalismo o socialismo vuelve a surgir. Es, por tanto, impensable una política permanente de salarios mínimos.

ASPECTOS CATALÁCTICOS DEL SINDICALISMO

El único problema cataláctico que la existencia de asociaciones obreras plantea no es otro sino el de decidir si mediante la coacción y la fuerza se pueden elevar los salarios de todos los que aspiran a obtenerlos por encima del límite que un mercado inadulterado señalaría.

En todos los países los sindicatos han conseguido el privilegio de apelar a la violencia. El poder público les ha transferido

¹² V. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres 1936, p. 264 [trad. esp., FCE, 9.^a reimpresión, México 1977]. Para un examen crítico de esta idea, ver Albert Hahn, «Deficit Spending and Private Enterprise», *Postwar Readjustments Bulletin*, n.º 8, U.S. Chamber of Commerce, 28-29; Henry Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»*, Princeton 1959, pp. 263-295 [trad. esp., Aguilar, Madrid 1961]. Sobre el éxito de la estratagema keynesiana en los años 30, v. pp. 935-936.

su más típico atributo, a saber, el uso exclusivo de la coacción. Las leyes penales, que configuran como delito recurrir a la violencia salvo en caso de legítima defensa, mantienen plena vigencia; no han sido ni modificadas ni derogadas. Sin embargo, en nuestra época es tolerada, dentro de límites muy amplios, la utilización de procedimientos de fuerza y coacción si son las asociaciones obreras quienes a ellos apelan. Los sindicatos gozan de libertad para impedir con la fuerza que sus órdenes fijando la cuantía de los salarios o estableciendo las demás condiciones en materia laboral que reputan de interés sean desatendidas. Con impunidad plena infligen daños corporales a los esquiroleros y a los empresarios o a sus representantes si así lo estiman oportuno. Pueden atentar contra los bienes de los patronos e incluso causar perjuicio a los clientes que acudan a sus establecimientos. Las autoridades, con el beneplácito de la opinión pública, justifican tales actos. La policía no detiene a los culpables, ni el ministerio público formula denuncia alguna, de suerte que jueces y magistrados no tienen posibilidad siquiera de aplicarles las sanciones legalmente previstas. En casos excepcionales, cuando la violencia rebasa ya todos los límites, se intenta ponerles coto adoptando algunas tímidas medidas de escasa eficacia que por lo demás generalmente fracasan. Este fracaso se debe unas veces a la desidia burocrática y otras a la insuficiencia de los medios de que dispone la autoridad; en la mayoría de los casos, sin embargo, lo que se constata es la total ausencia del necesario brío y decisión en todos los órganos administrativos por actuar eficazmente.¹³

En los países no socialistas, tal es lo que desde hace mucho sucede. Los economistas, al poner de manifiesto esta situación, ni culpan ni acusan. Se limitan, por un lado, a exponer cómo las asociaciones obreras se hallan investidas de poder suficiente para establecer tipos mínimos de salarios y, por otro, a precisar el real significado de la expresión «contratación colectiva».

Contratación colectiva, para los teóricos del sindicalismo, no significa sino sustituir por una negociación sindical la que cada

¹³ V. Sylvester Petro, *The Labour Policy of the Free Society*, Nueva York 1957; Roscoe Pound, *Legal Immunities of Labor Unions*, Washington, D.C., American Enterprise Association, 1957.

obrero llevaría a cabo individualmente. Bajo una economía de mercado desarrollada, la contratación de los productos que suelen comprarse y venderse en importantes cantidades nunca se efectúa como cuando se trata de bienes no fungibles. El comprador o vendedor de bienes o servicios fungibles fija un precio arbitrario que luego modifica, de acuerdo con la reacción que su oferta provoca, hasta alcanzar aquel nivel que le permite comprar o vender cuanto desea. No se puede utilizar otro método. Los grandes almacenes no pueden regatear con sus clientes. Fijan el precio de un artículo y esperan. Quien necesita quinientos soldados establece el tipo de salario que en su opinión ha de permitirle contratar quinientos hombres. Si se presenta un número menor, no tendrá otro remedio que ofrecer más. El patrono debe elevar el salario hasta alcanzar el límite que impida a sus competidores quitarle el personal mediante una remuneración superior. Los salarios mínimos coactivamente fijados resultan estériles por la precisa razón de que ahuyentan a aquellos potenciales empleadores que harían que quedara totalmente absorbida la oferta laboral.

Si las asociaciones obreras actuaran en realidad como agencias de contratación, la negociación colectiva no elevaría los tipos de salario por encima del nivel del mercado libre. En tanto existan obreros sin colocar, el empresario no debe ofrecer mayor salario. Una auténtica negociación colectiva no diferiría catalácticamente de la contratación individual. De igual manera que ocurre cuando se negocia individualmente, el hacerlo colectivamente daría virtual oportunidad a quienquiera que todavía no hubiera encontrado la deseada colocación.

Pero lo que, de manera eufemística, denominan los dirigentes sindicales negociación colectiva y legislación «pro laboral» tiene en realidad carácter bien distinto. Es un diálogo entre una parte pertrechada de medios coactivos y decidida a emplearlos y otra inerme e intimidada. No es la transacción de mercado; es un dictado impuesto al patrono. Y sus efectos no difieren de los que provocan las alzas salariales decretadas por el estado con el respaldo de las fuerzas policíacas y los tribunales. Ambas, invariablemente, generan paro.

Tanto la opinión pública como numerosos estudios pseudo-económicos abordan estas cuestiones en una atmósfera de falacias.

El problema básico nada tiene que ver con el derecho de asociación. De lo que se trata es de decidir si conviene o no conferir a un cierto grupo el privilegio de recurrir impunemente a la acción violenta. Estamos ante el problema del Ku Klux Klan.

No menos incorrecto es enfocar el asunto desde el ángulo del derecho de huelga. La cuestión nada tiene que ver con el derecho a huelga, sino con la facultad de obligar a otros —mediante la intimidación y la violencia— a dejar de trabajar impidiendo que nadie pueda trabajar en una empresa a cuyos obreros el sindicato ordenó que cesaran en su actividad. Cuando, para justificar su actuación intimidatoria y violenta, los sindicatos invocan el derecho a la huelga, no quedan mejor emplazados que lo estaría un grupo religioso que pretendiera ampararse en la libertad de cultos para perseguir a los disidentes.

Cuando en épocas pasadas las leyes denegaban, en algunos países, el derecho a asociarse, tal criterio derivaba del temor a que mediante la sindicación sólo se aspiraba a implantar un régimen de intimidación y violencia en la esfera laboral. Si en otros tiempos las autoridades utilizaron la fuerza pública para proteger a los patronos, a sus representantes y a la propiedad en general ante las acometidas de los huelguistas, ello no quiere decir que realizaran ningún acto hostil a la masa obrera. Cumplían tan sólo con lo que todo gobierno debe considerar deber fundamental; estaban salvaguardando el exclusivo derecho estatal al uso de la coacción.

No tiene la ciencia económica por qué entrar en la distinción entre huelgas «legales» e «ilegales», ni tampoco adentrarse en aquellas legislaciones, como la del *New Deal* americano, conscientemente orientadas contra el empresariado, que han situado a los sindicatos en una posición de privilegio. Tan sólo hay que destacar un aspecto. Lo mismo si el poder público decreta, como si los sindicatos imponen mediante la violencia y la intimidación, salarios que sobrepasen el nivel potencial del mercado, se provoca inexorablemente paro institucional.