

La diferencia entre retribuir su trabajo a la persona que trabaja y pagarle el precio de su fuerza de trabajo según el Código Civil y Comercial

Leonardo Elgorriaga

Publicado en La Causa Laboral, 2022

INTRODUCCIÓN:

El presente artículo es una versión actualizada de la ponencia presentada por este autor en las XXXI Jornadas de Derecho Laboral de la Asociación de Abogados y Abogadas Laboralistas, realizadas en octubre del año 2005 en Colonia del Sacramento, República Oriental del Uruguay¹. Esa ponencia tenía como título “Derecho al Plusvalor en el Código Civil Argentino” y estaba basado en el por entonces vigente art. 2569 del Código Civil.

La decisión de realizar una nueva versión de dicha ponencia se debe no sólo por el hecho de que ha entrado en vigencia un nuevo Código Civil y Comercial, sino principalmente en la necesidad de replantear la discusión sobre la forma en que se retribuye al trabajador y a la trabajadora en el actual sistema capitalista, en relación a tres ejes fundamentales que caracterizan a ese sistema: el salario, la expoliación y la explotación. En ese sentido, el objetivo es replantear la tradicional concepción que se tiene

sobre lo que es una retribución justa para la persona que trabaja.

La anterior ponencia comenzaba señalando que la legislación en su conjunto puede contener en muchos casos contradicciones internas, perdiendo así la coherencia por ella misma deseada. Pero tras el velo de la indeseada antinomia o del conflicto meramente normativo, la legislación expresa, en muchos casos inconscientemente, las contradicciones del propio conflicto social reinante y las de una realidad que pretende expulsar de sus resultados a la mayor parte de sus miembros.

También señalaba que el objetivo de esa ponencia era tratar una de esas contradicciones normativas, analizando y comparando dos modelos sociales opuestos presentes en cuerpos normativos distintos. Uno de esos modelos es el definido por la legislación laboral en su conjunto, el otro, el expuesto en el art. 2569 del Código Civil y su nota del codificador.

A decir verdad, ambos modelos distan mucho de ser la regulación de dos modelos opuestos como señalábamos en la anterior ponencia. En definitiva, ambos se insertan dentro de un modelo de propiedad privada de los medios de producción y de la distinción entre aquellos que lo detentan y aquellos que no. Pero la diferencia entre ambas regulaciones pasa por la diversa forma en tratar la relación del trabajador y de la trabajadora con los resultados de sus trabajos. Para la legislación laboral, el trabajador y la trabajadora han perdido todos sus derechos sobre los resultados del trabajo y su contraprestación es un salario, lo que coloca así al trabajador y a la trabajadora decididamente en una relación de intercambio de fuerza de

trabajo por salario, dando lugar a la expoliación y explotación de los mismos. En cambio, el art. 2569 del anterior Código Civil contemplaba la posibilidad de que el trabajador y la trabajadora pueden llegar a tener derecho a los resultados de su trabajo, y de no ser así, poder obtener el plusvalor logrado con el mismo, rompiendo así la relación necesaria entre expoliación y explotación.

El art. 1957 del nuevo Código Civil y Comercial que reemplaza al anterior art. 2569, introduce una modificación significativa que altera decididamente el sentido y alcance de la anterior regulación. Esta nueva regulación confirma la diferencia sustancial entre reconocer los resultados del trabajo a la persona que trabaja y pagar el valor de su fuerza de trabajo como mercancía a disposición del empleador.

En este artículo comentaremos y analizaremos entonces al art. 2569 del anterior Código Civil y al art. 1957 del nuevo Código Civil y Comercial. Pero antes debemos tratar brevemente la manera en que el sistema capitalista expolia y explota al trabajador y a la trabajadora, para de esta manera poder cotejar luego de qué forma se posicionen ambas regulaciones ante esa realidad.

EXPLOTACIÓN, EXPOLIACIÓN Y SALARIO:

No es objetivo de este artículo analizar en profundidad el proceso de expoliación y explotación del trabajador y la trabajadora en el actual sistema capitalista, sino fijar ciertas bases para poder comprender cómo se retribuye al trabajador y a la trabajadora, y las consecuencias que ello implica para la reproducción del actual sistema de

dominación. Con ese objetivo, debemos primero explicar rápidamente el proceso de formación del plusvalor, a partir del cual extraeremos las nociones de explotación, explotación y salario.

a) La forma de la explotación de la clase trabajadora:

En la obra de 1840 titulada: “¿Qué es la propiedad?”, Proudhon bosquejó un aspecto colectivo de la explotación capitalista con el famoso ejemplo del obelisco de Luxor. Denominó como “fuerza colectiva” a aquél trabajo colectivo e indivisible que no era retribuido por el empleador y, en consecuencia, era apropiado por el mismo. Decía Proudhon al respecto: “Cuando habéis pagado todas las fuerzas individuales, dejáis de pagar la fuerza colectiva; por consiguiente, siempre existe un derecho de propiedad colectiva que no habéis adquirido y que disfrutáis injustamente”². En este caso, la explotación era presentada como el resultado de la falta de retribución del aspecto colectivo del trabajo, el cual es algo distinto de la mera sumatoria de trabajos individuales y que coloca un valor propio sobre el producto.

Unos años más tarde, en su obra de 1846 titulada: “Sistema de Contradicciones Económicas o Filosofía de la Miseria”, Proudhon ampliaba su idea de explotación del trabajador, manteniendo el aspecto colectivo e indivisible del trabajo expresado en su anterior obra, pero resaltando la idea de que el trabajador y la trabajadora no sólo producen colectivamente con su trabajo los valores necesarios para su subsistencia, sino además un valor excedente impago apropiado por el empleador. En ese sentido, concluía Proudhon en dicha obra que: “Al

ocuparme del valor, he demostrado que todo trabajo debe dejar un excedente; de modo que, suponiendo que el consumo del trabajador sea siempre el mismo, su trabajo debería crear, además de su subsistencia, un capital cada vez mayor. Bajo el sistema de la propiedad, el excedente del trabajo, esencialmente colectivo, pasa todo, como la renta, al propietario”³.

Si bien en los primeros trabajos de Proudhon comenzaba a definirse una noción de explotación basado en la existencia de un trabajo excedente impago, será Marx el que divulgará y esquematizará mejor esa idea en “El Capital” de 1867 con su famosa teoría del plusvalor. Es por eso que pasaremos a explicar muy brevemente esa teoría para mostrar la forma en que es explotada la clase trabajadora dentro de cada ciclo productivo.

En primer lugar, Marx comenzaba señalando que la mercancía es la unidad compuesta de valor de uso y de valor de cambio. Como valor de uso, la mercancía es un bien destinado a satisfacer una necesidad biológico-social específica. De esta forma, los productos se distinguen y hasta se individualizan según la necesidad a la cual apuntan satisfacer, como así también el modo, el tipo y la calidad de los trabajos realizados para su creación.

Pero lo que diferencia a la mercancía del mero producto, es el hecho de que ella es portadora además de otro tipo de valor: el valor de cambio. El valor de cambio determina cuanta cantidad de otra mercancía, dineraria o no, necesitaré para obtener en el mercado la mercancía en cuestión. Si el valor de uso apunta a hacer del producto un bien específico y por ende diferenciado del resto, el valor de cambio equipara o iguala todos los productos en el

mercado: toda mercancía tiene su equivalencia en tanta cantidad de otra mercancía.

El valor de cambio no sólo equipara a los productos terminados sino también a los trabajos que ellos mismo contienen. Si el valor de cambio está determinado, según Marx, por la cantidad de trabajo social medio necesario para producir la mercancía en cuestión⁴, este trabajo no es ya el trabajo específico que hacía del producto un objeto diferente, sino un trabajo abstracto medido únicamente por el tiempo de su realización y agotamiento.

Ahora bien, para Marx, el modo de producción capitalista no es sólo un sistema de producción de mercancías sino también de plusvalor. Para generar plusvalor y dar inicio el ciclo productivo, el capitalista, detentador de la mercancía dineraria originaria, debe con ella obtener en el mercado los factores objetivos y subjetivos de la producción que son también ellas mismas mercancías. Los primeros constituyen las materias primas, maquinarias, instalaciones, etc. Los factores subjetivos son la fuerza de trabajo.

La fuerza de trabajo es la propia persona del trabajador y de la trabajadora en su aspecto productivo. La misma es una mercancía porque es vendida por el propio trabajador y trabajadora para ser consumida por el capitalista y obtener la satisfacción de una necesidad: la de producir plusvalor. Este carácter de mercancía no cambia por el hecho de que su consumo esté regulado por las normas laborales, según ciertas condiciones mínimas que deban ser respetadas por el capitalista. Como toda mercancía, el trabajador y la trabajadora se ven en la necesidad de tener que vender en el mercado su fuerza de trabajo para ser consumido por

otro. De esta manera, la fuerza de trabajo contiene los dos elementos que lo definen como mercancía: tiene valor de uso y de cambio.

El valor de cambio de la fuerza de trabajo constituye la cantidad de trabajo social medio necesario para la subsistencia del trabajador⁵. La misma está determinada por el quantum necesario para satisfacer las necesidades biológico-sociales imperantes en ese momento y el estado de las reivindicaciones sociales existentes.

Una vez obtenidas los factores objetivos y subjetivos de la producción, el capitalista las pasa a consumir en el proceso productivo respetando para ello sus particulares cualidades de uso. El fin de este proceso productivo se da en el producto terminado (trabajo objetivado).

Consumidos los factores productivos en el proceso de producción, y como decía Marx: el modo capitalista de producción constituye un sistema de producción de plusvalor, el resultado a que debe llegar esta secuencia simple debe ser una cantidad de mercancía dineraria mayor a la originaria:

D – M – D´

En este esquema: D es la mercancía dineraria originaria (capital en potencia), M la mercancía obtenida con ella como factores del proceso productivo (objetivos y subjetivos) y D´ la cantidad de mercancía dineraria obtenida por el capitalista luego del proceso productivo, la cual debe ser necesariamente mayor que la originaria.

De esta forma, podemos definir al plusvalor como ese excedente por sobre el valor originario⁶. Con este excedente, recién ahí, la mercancía dineraria originaria se transforma en capital. No sólo hemos obtenido nuevos productos o valores de uso luego del proceso de producción, sino también un mayor valor, es decir, hemos producido valor de cambio por encima del valor original.

Hasta la secuencia D – M, es decir, hasta el momento de adquirir los factores productivos, no existe plusvalor alguno. Estas mercancías son equivalentes al valor dinerario originario utilizado para adquirirlas. En el caso del par M – D', ya aparece al final de la secuencia el plusvalor pero no como resultado de la venta de los productos terminados, los cuales han sido vendidos a su valor de cambio real. Entonces, ¿qué ha sucedido en el medio?.

Lo que ha sucedido en el medio hasta dar con el producto terminado, es justamente el proceso productivo mismo que no es otra cosa que el consumo de los factores productivos adquiridos (M) de acuerdo con sus propiedades de uso específicos. Por consiguiente, la clave de ese mayor valor se encuentra en el consumo productivo de las mercancías adquiridas por el capitalista. Pero no de cualquiera de ellas, sino de aquella mercancía cuya propiedad de uso sea la de crear mayor valor, es decir: la fuerza de trabajo⁷.

Si el valor de cambio de una mercancía está dado por la cantidad de trabajo social medio necesario para producirla, el valor de los factores objetivos y subjetivos utilizados, es decir: precio y salario, deben aparecer nuevamente en el producto terminado. La única diferencia reside en que los factores objetivos, al ser consumidos, no han agregado valor alguno al nuevo producto resultante en la fase en

cuestión. Ellos aparecen constantes en el valor del producto terminado. Pero en el caso de la fuerza de trabajo, no sólo el valor utilizado para adquirirlo debe aparecer en el producto terminado, sino también el nuevo trabajo que el mismo ha puesto en el nuevo producto.

En cada fase productiva se agrega un nuevo trabajo por encima del trabajo ya objetivado en los factores productivos⁸. Este nuevo trabajo, o plus trabajo, es justamente el que se refleja al final de cada fase productiva (fase de apropiación) como plusvalor perteneciente al capitalista. La mercancía dineraria originaria ha visto acrecentar su valor luego de este proceso transformándose así en capital. La fuerza de trabajo tiene el valor de uso cuya cualidad específica es la de producir con su consumo más valor de cambio que la que ella misma cuesta.

Si los resultados del proceso productivo pertenecen de esta manera al capitalista, el plusvalor obtenido, perteneciente también al capitalista, representa para Marx el grado exacto de explotación del trabajador y la trabajadora en cada fase productiva⁹. El plus trabajo expresado en el plusvalor, es un trabajo realizado para el capitalista en forma exclusiva. De ella, la actividad creativa no obtiene nada. De esta manera, la tasa del plusvalor expresa la medida del aprovechamiento ajeno y de la explotación humana por parte del capital. El ciclo del aprovechamiento del trabajo ajeno se completa, mostrando a la relación de trabajo como una relación social de explotación.

b) La Explotación:

Al explicar en el apartado anterior la teoría del plusvalor de Karl Marx, hemos intentado mostrar cómo se produce la explotación del trabajador y la trabajadora en toda relación de trabajo dentro del sistema capitalista. Nos queda ahora resaltar dos aspectos de la relación de trabajo que posibilitan y constituyen los presupuestos necesarios para que esa explotación de produzca. Esos presupuestos son la explotación y el salario.

En las relaciones de producción capitalistas, los principales resultados del trabajo realizados por el trabajador y la trabajadora no les pertenecen sino que pasan a ser propiedad exclusiva del empleador. Por ese trabajo objetivado que dejan en manos del empleador, el trabajador y la trabajadora reciben un salario como contraprestación por haber puesto a disposición del empleador su fuerza de trabajo. De esta manera, en toda relación de trabajo existe una explotación de los resultados logrados con el trabajo, sean estos resultados bienes materiales o inmateriales, y una retribución del trabajo en términos de precio por la fuerza de trabajo puesta a disposición del empleador.

La pérdida de los resultados del trabajo constituye una explotación si partimos de la base de que el trabajo es la causa de la propiedad sobre el producto realizado. Que la cosa les pertenezca a quienes la produjeron con su trabajo, no es un principio defendido sólo por autores pertenecientes al pensamiento socialista, sino que también ha sido expuesta por autores que forman parte del denominado liberalismo clásico, como es el caso de uno de sus padres fundadores John Locke, que dijo al respecto:

“No cabe duda de que quien se sustenta de las bellotas que recogió al pie de una encina, o de las manzanas arrancadas de los árboles del bosque, se las ha apropiado para sí mismo. Nadie pondrá en duda de que ese alimento le pertenece. Y yo pregunto: ¿en qué momento empezó a ser suyo? ¿Al digerirlo? ¿Al comerlo? ¿Al hervirlo? ¿Cuándo se lo llevó a su casa? ¿Cuando lo recogió el árbol? Es evidente que si el acto de recogerlo no hizo que le perteneciese, ninguno de los otros actos pudo darle la propiedad. El trabajo puso un sello que lo diferenció del común. El trabajo agregó a esos productos algo más de lo que había puesto la Naturaleza, madre común de todos, y, de ese modo, pasaron a pertenecerle particularmente”¹⁰.

Para Locke el trabajador ha puesto un mayor valor en la cosa producida que lo hace por ese motivo propietario de la misma. Esta idea es continuada por Proudhon, con la diferencia de para éste el trabajador no adquiere la propiedad exclusiva sobre el producto, sino un derecho de propiedad compartido con el resto de aquellos que aportaron con su trabajo en producirlo: “El trabajador conserva, aun después de haber recibido su salario, un derecho natural de propiedad sobre la cosa que ha producido”¹¹. Y agrega a continuación: “El trabajo de los obreros ha creado un valor; luego este valor es propiedad de ellos. Y como no han vendido ni permutado, el capitalista no ha podido adquirirlo”.

El capitalismo ha traído consigo la pérdida de todo derecho para el trabajador y la trabajadora de los resultados de su trabajo. Se produce así una doble expoliación por parte del capital. La primera al apropiarse violentamente de los medios materiales de producción, obligando con ello al trabajador y a la trabajadora a tener que vender su fuerza

de trabajo al capitalista. La segunda, que es la renovación y actualización constante de la primera, consiste en la pérdida total de todo derecho sobre los resultados de su trabajo, que pasan a ser propiedad exclusiva del capitalista.

La pérdida de los resultados de su propia labor, ha dado lugar al fenómeno denominada como “trabajo alienado” y que consiste en ese efecto de extrañamiento que padecer el trabajador y la trabajadora respecto de su propia actividad y de los logros alcanzados con su trabajo.

La primera exposición del concepto que más tarde Marx denominaría “trabajo alienado”, fue realizado tempranamente por Hegel en su famoso pasaje dedicado a la relación dialéctica entre el señor y el siervo. El mismo aparece en su obra de 1807 “La Fenomenología del Espíritu”, en el capítulo dedicado a la Autoconciencia, es decir, a lo que se presente como la certeza de sí mismo. Para Hegel, la autoconciencia es en sí y para sí, esto significa se desarrolla tanto en la medida en que es reconocida por otra autoconciencia, como ésta es a su vez reconocida por aquella. Para ello, contrapone en la figura del siervo y del señor, lo que se presenta en un primer momento como las dos formas del ser en la lógica de Hegel: el ser en sí (para otro) y el ser para sí. Señala Hegel al respecto que: “La acción, en cuanto acatamiento de una decisión ajena, deja de ser una acción propia, en lo tocante al lado de la acción o de la voluntad. Pero para la conciencia inesencial [el trabajador] permanece aún su lado objetivo, a saber, el fruto de su trabajo y el disfrute. También esto es repudiado de sí misma por ella y, del mismo modo que renuncia a su voluntad, renuncia también a su realidad lograda en el trabajo y en el disfrute; renuncia a ella, en parte como la verdad alcanzada de su

independencia autoconsciente –en cuanto se mueve como algo totalmente ajeno, que le sugiere la representación y le habla en el lenguaje de lo que carece de sentido- y, en parte, como propiedad externa, al ceder algo de la posesión adquirida por medio del trabajo y en parte, finalmente, renuncia al goce ya logrado, al prohibírsele totalmente de nuevo la abstinencia y la mortificación”¹².

Finalmente, Hegel concluye diciendo: “A través de estos momentos, primero el de la renuncia a su propia decisión, luego de la renuncia a la propiedad y al goce y, por último, el momento positivo de la realización de algo que no comprende, se priva en verdad y plenamente de la conciencia de la libertad interior y exterior, de la realidad como ser para sí; tiene la certeza de haberse enajenado en verdad de su yo, y de haber convertido su autoconciencia inmediata en una cosa”.

De esta manera, en los albores mismos del modo capitalista de producción, Hegel denuncia por primera vez la desrealización del trabajador en las relaciones capitalistas de producción, presentando a éstas como la enajenación de la propia actividad y el extrañamiento del trabajador respecto de la realidad en que habita.

Luego de los primeros ensayos realizados por Hegel, Marx retoma en sus escritos de juventud el análisis lo que denominará “trabajo alienado”. Para desarrollar este concepto, Marx presupone, al igual que Hegel, uno de los aspectos esenciales al modo capitalista de producción, a saber: la propiedad del empleador sobre los resultados del trabajo ajeno. Esto implica, asimismo, que el trabajador no es el propietario de los resultados de su propia actividad, perdiendo con ello toda injerencia sobre el mismo.

En ese sentido, Marx comienza señalando que: "...el objeto que produce el trabajo, su producto, se enfrenta al trabajador como un ser ajeno, como una fuerza independiente del productor. El producto del trabajo es el trabajo que se ha fijado, que se ha materializado en un objeto, es la objetivación del trabajo. La realización del trabajo es su objetivación. Esta realización del trabajo aparece, a nivel de la economía política, como desrealización del trabajador; la objetivación, como pérdida del objeto y como sometimiento servil a él; la apropiación, como alienación, como enajenación"13.

De esta forma, la ajenidad de la realidad lograda en el trabajo, su independencia y alienación, implican para Marx la pérdida y enajenación de la propia capacidad productiva del trabajador. El extrañamiento que implica la alienación del trabajo, es un doble extrañamiento: por un lado, extrañamiento de la realidad lograda en el trabajo la cual se presenta como una fuerza ajena, independiente y hostil; y por el otro, extrañamiento de su propia capacidad y de su presencia como sujeto activo en el mundo. Esta situación marca para Marx al fenómeno del trabajo alienado como un desfasaje en la relación persona-mundo, en donde el primero no logra comprender su papel activo en la realización del segundo14. En efecto, si la persona construye y transforma su propia realidad inmediata por medio del trabajo, el desconocimiento de esa realidad como propia, lleva al trabajador a desconocer su posición activa en el mundo que él mismo crea y altera, y a desconocer también su papel en la historia de la que él mismo forma parte.

Lo interesante del análisis de Marx es que completa con el desarrollo del concepto de trabajo alienado, el círculo

iniciado de la autoconciencia y reconocimiento del propio trabajador. El trabajador no sólo enajena su trabajo ya realizado y su actividad creativa misma, sino que también se enajena con ello a sí mismo. Si la propia actividad junto con sus resultados no les pertenece, el trabajador enajena en definitiva su propia vida al entregar su capacidad hecha objeto. Si el trabajador sólo puede contemplarse a sí mismo en la realidad por él creada, la ajenidad de esa realidad como una fuerza independiente, representa la ajenidad y extrañamiento de sí mismo en el trabajo.

Hemos realizado una breve exposición de uno de los aspectos característicos al modo capitalista de producción, que es la expoliación del trabajador y de la trabajadora. Este aspecto significa que los principales resultados de su trabajo no les pertenecen pasando a ser propiedad exclusiva del capitalista. El mismo no sólo trae como consecuencia fenómenos tales como el extrañamiento propio al trabajo alienado antes analizado, sino que también es uno de los presupuestos básicos para la explotación del trabajador y la trabajadora según hemos visto al tratar la teoría del plusvalor. El trabajador y la trabajadora no obtienen los resultados de sus trabajos sino que reciben a cambio un salario por haber vendido su fuerza de trabajo al capitalista. De esta manera, la expoliación se presenta como un presupuesto necesario para lograr la explotación del trabajador y de la trabajadora. De lo contrario, si recibieran el resultado íntegro de su trabajo, no existiría explotación posible o, al menos, debería éste producirse mediante procedimientos bien diferentes a los que tradicionalmente se emplean en el sistema capitalista.

Pasaremos a continuación a analizar el otro elemento necesario para terminar de completar el círculo de la explotación capitalista que es el salario y sus características.

c) La ley bronce de los salarios:

La “Ley de hierro de los sueldos” es el título de una publicación realizada en el año 1817 por el economista clásico David Ricardo. La misma generó una gran repercusión y varios años después tuvo su versión dentro del campo socialista en la obra de Ferdinand Lassalle, que en 1863 publicó la “Ley de bronce económica”. De esta manera, surge una teoría que sería conocida popularmente con el nombre de “Ley de bronce de los salarios”. Desde muy diferentes perspectivas y argumentaciones, Ricardo y Lassalle plantean en sus respectivas obras una suerte de ley natural de los salarios el cual plantea que, a mediano o largo plazo, el salario real siempre tiende a llegar a los niveles mínimos de subsistencia del trabajador y de la trabajadora.

Esta ley ha tenido numerosas críticas por lo categórico de sus conclusiones, desalentando la posibilidad de que las luchas obreras puedan elevar y mantener los salarios en niveles superiores al de una mera subsistencia, como ha sucedido también con la aplicación de políticas económicas keynesianas durante los denominados Estados de Bienestar. Pero aun aceptando esas críticas, las mismas dejan intacto un presupuesto de la ley de bronce de los salarios y es el hecho de que la remuneración está generalmente relacionada con la subsistencia de la persona que trabaja y su familia. Sea que estamos

hablando de una subsistencia mínima o una en la cual comprenda un abanico mayor de necesidades, el salario y la lucha en torno a su determinación está principalmente relacionada con la subsistencia del trabajador y la trabajadora, y en menor medida, con el valor real de los resultados de su trabajo.

El carácter alimentario del salario ha terminado de definir su naturaleza y la medida de la denominada dignidad humana. En efecto, podemos citar como ejemplo al art. 7 inc. a) punto ii) del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC), que reconoce el derecho a una remuneración que proporcione como mínimo a todos los trabajadores: “Condiciones de existencia dignas para ellos y para sus familias conforme a las disposiciones del presente Pacto”. Sobre la base de esta cláusula del PIDESC, la Corte Suprema de Justicia de la Nación ha dicho en el fallo “ATE 2” sobre la naturaleza del salario que: “...el salario es el medio por el cual el trabajador "se gana la vida" (ps. 2055/2056). Dato elemental, por cierto, pero de esencial relevancia para esta litis, toda vez que constituye el eje mayor para esclarecerla. En efecto, la expresión entrecomillada, no por su sencillez, deja de ser más que elocuente para mostrar la directa e indisociable atadura que une a la remuneración con la vida misma de un empleado y, regularmente, de su familia (v.gr. PIDESC, arto 7.a.ii). Ganarse la vida es obtener, como mínimo, lo necesario para acceder a la salud; a la educación; a la cultura; a un nivel de vida adecuado, lo cual incluye, inter alia, alimento adecuado, vivienda adecuada y vestido adecuado; al descanso, entre muchos otros bienes del terreno de los derechos humanos económicos, sociales y culturales”¹⁵.

Es verdad que tales referencias hacen alusión a un salario mínimo y no descartan otros parámetros para fijar su cuantía. Pero tales expresiones, que relacionan tan directamente a la vida misma del trabajador y de la trabajadora con la esencia misma de su remuneración, terminan de fijar la idea de que el salario, como expresión del valor de cambio de la fuerza de trabajo, constituye la cantidad de trabajo social medio necesario para la subsistencia del trabajador y de la trabajadora, como hacía referencia Marx a la hora de explicar el concepto de plusvalor. Conceptos tales como “costo de vida”, “canasta básica”, “índices de precios”, “tendencias inflacionarias”, etc., con los que tradicionalmente se relacionan la mayor parte de las instancias de discusión sobre la fijación de salarios, terminan de mostrar la idea de que el salario se relaciona más con la subsistencia del trabajador y la trabajadora que con el valor de los resultados de su trabajo. Como dice textualmente el fallo de la Corte antes citado, la remuneración se une con la vida misma de un empleado y su familia, siendo el medio por el cual “se gana la vida”.

Como decíamos, todas esas referencias hacen alusión a un salario mínimo y no descartan otras pautas para su determinación. Es posible que ese salario mínimo se vea complementado con otras pautas remunerativas como pueden ser premios por objetivos, comisiones, participación en las ganancias, etc., que pueden parecer que se acercan un poco más al valor real de los frutos de su trabajo. Sin embargo, los mismos no dejan de ser formas complementarias de fijar la remuneración, reducidas a determinados grupos de trabajadores y trabajadoras, que apuntan más a estimular el rendimiento laboral que a relacionar el salario con el valor real de los resultados del

trabajo. Son formas de relacionar de algún modo el salario con el rendimiento demostrado, pero no dejan de ser meros estímulos para lograr la auto-explotación del trabajador y la trabajadora en la búsqueda de mejorar sus ingresos.

Se puede decir que la verdadera ley de bronce de los salarios es el hecho de que los mismos, necesariamente, deben tener un valor menor al valor real de los de los resultados de su trabajo, posibilitando así la explotación de la clase que trabaja. La principal forma de eludir y desligar el valor de los salarios con el valor de los resultados logrados con el trabajo, ha sido el de presentar al valor de la fuerza de trabajo como aquél necesario para la subsistencia del trabajador y la trabajadora. Esta idea se ve reforzada y justificada desde el plano ético-jurídico con la idea de una dignidad que no cuestiona y tolera la explotación de la persona que trabaja, siempre y cuando se respeten ciertos estándares mínimos de subsistencia y de condiciones de trabajo. Esta idea de dignidad puede resultar igualmente cuestionadora del actual sistema de explotación, si consideramos el hecho de que, en el actual momento de la lucha de clases, la mayor parte de las personas que trabajan no consiguen con sus salarios asegurar siquiera la satisfacción de sus necesidades más elementales. Pero esta realidad no quita el hecho de que el salario, por su propia naturaleza como retribución de la fuerza de trabajo dentro del sistema capitalista de producción, no expresa el valor real de los resultados del trabajo sino uno mucho menor y que posibilita así la explotación del capital sobre el trabajador y la trabajadora.

Lo que nos interesa concluir en este punto del artículo es que, la expoliación de los resultados del trabajo y el salario como contraprestación de la fuerza de trabajo, son los

presupuestos básicos para la explotación de la persona que trabaja en el sistema capitalista de producción. La no pertenencia de la realidad lograda en el trabajo y su sustitución por un salario con un valor necesariamente inferior al valor puesto con su trabajo, son las bases para la explotación del trabajador y de la trabajadora en el actual sistema de dominación. Veremos a continuación que el art. 2569 del anterior Código Civil presenta, al menos como una opción, la ruptura de esos dos presupuestos y otra forma de entender la retribución del trabajador y la trabajadora.

LA ESPECIFICACIÓN O TRANSFORMACIÓN EN EL ANTERIOR CÓDIGO CIVIL:

El art. 2569 del anterior Código Civil se encontraba en el Libro Tercero dedicado a “Los Derechos Reales”, Título V sobre “Del Dominio de las Cosas y de los Modos de Adquirirlo”, Capítulo II “De la Especificación o Transformación”. El mismo regulaba un modo particular de adquirir el dominio sobre una cosa denominado “especificación” o “transformación”.

La definición legal de la especificación o transformación se encontraba en el art. 2567 del C.C, el cual decía:

“Adquiérese el dominio por la transformación o especificación, cuando alguien por su trabajo, hace un objeto nuevo con la materia de otro, con la intención de apropiárselo”.

Según esta definición, la especificación o transformación requiere: 1) La realización de trabajos con la materia de otro; 2) Creación de un objeto nuevo; y 3) Intención por

parte del especificante de adquirir la propiedad de ese nuevo objeto.

Independientemente del tercer elemento que sería el denominado “animus domini”, a simple vista la figura de la especificación se asemeja muy evidentemente a cualquier relación de trabajo, en donde el trabajador y la trabajadora crean nuevos objetos con medios de producción que le pertenecen a su empleador. Parecería que la relación de trabajo no es vista como un modo de adquirir el dominio por medio del trabajo porque falta ese “animus domini” que colocaría el conflicto en el plano de la propiedad sobre los resultados del trabajo. En la especificación o transformación la situación es similar a la relación de trabajo pero, en este caso, aparece el conflicto en términos de a quién pertenecen los resultados del trabajo.

Los arts. 2568 y 2570 del C.C. se dedicaban al supuesto de la especificación de buena fe que es aquél en el cual el especificador/transformador ignora que los materiales son ajenos. Este supuesto de especificación no nos interesa ya que se refiere un supuesto muy excepcional y que lo aleja de la relación de trabajo, en donde claramente el trabajador y la trabajadora saben que los medios de producción son ajenos.

El supuesto de especificación que nos interesa es el del art. 2569 del C.C., que trataba de la especificación de mala fe que es aquél en el cual el especificante/transformador sabe o debería saber que los materiales son ajenos. Este supuesto amplía su aplicabilidad y se relaciona claramente con las modernas relaciones laborales en donde está presente tal conocimiento.

El art. 2569 del C.C. establecía que: “Si la transformación se hizo de mala fe, sabiendo o debiendo saber el transformador que la cosa era ajena, y fuera imposible reducirla a su forma anterior, el dueño de la materia tendrá derecho a ser indemnizado de todo daño, y a la acción criminal a que hubiera lugar, si no prefiriese tener la cosa en su nueva forma, pagando al transformador el mayor valor que hubiese tomado por ella”.

De esta manera, ante un caso de especificación de mala fe en donde la nueva cosa no puede ser reducida a su forma anterior, el artículo en cuestión concedía al propietario de los materiales dos opciones: 1) El derecho a ser indemnizado por todo daño más la acción criminal que corresponda; 2) El derecho a la nueva cosa pagando su mayor valor al especificante/transformador.

En la primera opción, el nuevo objeto es propiedad del especificante/transformador, siendo por ello el verdadero supuesto de adquisición del dominio por especificación-transformación, teniendo el propietario derecho sólo a ser indemnizado por todo daño. Esta indemnización, con base en los verdaderos daños ocasionados al mismo, debería contemplar el valor de los materiales utilizados que sería lo perdido por éste como consecuencia de la transformación de mala fe. En lo que respecta a la acción criminal a la cual se refiere el art. 2569 del C.C., no existe en el Código Penal un tipo penal específico para este supuesto, por lo que dependerá de las particularidades del caso si existe la posibilidad de que sea encuadrado o no en algún tipo penal de los actualmente vigentes.

La segunda opción del propietario es la de retener la propiedad la cosa nueva, siendo en consecuencia éste el

que adquiere en este caso la propiedad por especificación pero, esta vez, por especificación ajena. En este caso, el propietario, si es que quiere retener para sí la nueva cosa, debe abonar al especificante/transformador el mayor valor alcanzado por la cosa como producto de su trabajo objetivado en ella.

A diferencia de cualquier relación de trabajo propia del sistema capitalista de producción, el art. 2569 del C.C. contemplaba la posibilidad de que el especificante/transformador adquiriera la propiedad de la cosa que ha producido con su trabajo o, en cambio, sea retribuido con el mayor valor puesto en la cosa con su trabajo. En el primer caso, no existiría expoliación como rasgo típico de las relaciones capitalistas de producción ya que el trabajador y la trabajadora conservarían el producto de su trabajo. En cambio, en el segundo caso, sí existiría expoliación del especificante/transformador pero recibiría a cambio el mayor valor puesto en el nuevo objeto, descartando la posibilidad de que sea explotado con la entrega de un valor inferior a su trabajo, como sería en el caso de que se le abone un salario.

Si analizamos detenidamente ambas opciones brindadas al propietario por el art. 2569 del C.C., todas ellas, directa o indirectamente, brindan la posibilidad que el especificante/transformador no sea explotado y reciba íntegramente al mayor valor puesto en la cosa que ha creado con su trabajo. En efecto, si el propietario elige entregar la nueva cosa al especificante/transformador, su derecho se limitará al resarcimiento del valor de los materiales utilizados, conservando igualmente el especificante/transformador el mayor valor que ha puesto en la misma. Por el contrario, si el propietario elige la

segunda opción, será éste el propietario de la nueva cosa pero deberá abonar al especificante/transformador el mayor valor que éste puso en la cosa con su trabajo. Las dos opciones llevan a resultados económicos equivalentes: el propietario obtendrá el valor equivalente a los materiales utilizados y el especificador/transformador obtendrá el mayor valor puesto en la cosa con su trabajo. En las dos opciones no existe explotación del trabajo ajeno, obteniendo el especificante/transformador íntegramente el mayor valor que puso sobre la cosa con su trabajo, impidiendo que el propietario se apropie de un plusvalor mediante la entrega de una retribución salarial inferior a ese mayor valor.

Esta interpretación del art. 2569 del C.C. que hemos realizado, se ve reforzada con total claridad con la nota de Vélez Sarsfield realizada para dicho artículo. En efecto, el codificador en su nota a dicho artículo, señala que ha intentado apartarse de las soluciones brindadas por otras legislaciones, como era el caso del derecho romano y el derecho de las Partidas, dando a la especificación de mala fe una solución distinta extraída de un sentido de equidad y de principios morales. En dicha nota, Vélez Sarsfield, luego de citar fuentes romanas, señala: “Pero siguiendo estrictamente estos principios, se llegaría en algunos casos a la injusticia. La equidad es la que debe dirigir la resolución de los jueces. El derecho romano y el derecho de las Partidas no daban ninguna indemnización al especificante de mala fe. Nosotros no le concedemos el derecho sino al mayor valor que hubiese adquirido la cosa por su trabajo, por el principio moral que nadie debe enriquecerse con el trabajo ajeno”.

No deja de sorprender estas expresiones en un Código y de un codificador fiel a las ideas liberales de la burguesía clásica por entonces imperantes. Pero lo cierto es que el art. 2569 del C.C. sienta como regla el derecho al mayor valor por parte del especificante/transformador, bajo el principio rector de que nadie puede enriquecerse con el trabajo ajeno. La prohibición de la explotación del trabajo ajeno quedaba de esta manera establecida legalmente desde la segunda mitad del siglo XIX, sin que nadie haya medido sus alcances y consecuencias para la forma capitalista de producción.

LA TRANSFORMACIÓN EN EL NUEVO CÓDIGO CIVIL Y COMERCIAL:

En el nuevo Código Civil y Comercial la regulación de la transformación como modo de adquisición del dominio, se encuentra en el art. 1957 que forma parte del Título III “Del dominio”, Capítulo 2 “Modos especiales de adquisición del dominio”, Sección 4ª “Transformación y accesión de cosas muebles”. Esta nueva regulación de la transformación incorpora una nueva opción a favor del propietario de los materiales que no prevista en el art. 2569 del C.C., alterando de manera significativa el sentido y alcance que tenía la anterior regulación.

Dejando a un lado el caso poco probable de la transformación de buena fe, el art. 1957 del C.C.C establece para el caso de la transformación de mala fe: “Si la transformación se hace de mala fe, el dueño de la materia tiene derecho a ser indemnizado de todo daño, si no prefiere tener la cosa en su nueva forma; en este caso

debe pagar al transformador su trabajo o el mayor valor que haya adquirido la cosa, a su elección”.

Se puede apreciar que el art. 1957 del C.C.C. se asemeja a la regulación de este instituto realizada por el art. 2569 del C.C., pero incorpora una nueva opción para el caso en que el dueño de los materiales prefiera quedarse con la cosa nueva. Esta nueva opción es la de pagarle al transformador su trabajo en vez de pagarle el mayor valor que haya adquirido la cosa como consecuencia de su trabajo. El dueño de los materiales en ese caso puede optar ahora por esas dos alternativas, situación que no sucedía en la anterior regulación que sólo establecía que debía pagar el mayor valor si prefería quedarse con la nueva cosa.

Esta modificación que incorpora el nuevo Código Civil y Comercial resulta sumamente llamativa porque plantea, en forma clara y contundente, que pagar el trabajo es algo distinto que pagar el mayor valor que el trabajo incorporó en la cosa producida. Establece así un corte definitivo entre la venta de la fuerza de trabajo y los resultados obtenidos por la utilización de esa fuerza de trabajo, al menos en lo que a la retribución de ambos significa.

En efecto, el art. 1957 del C.C.C. no aclara a qué se refiere con “pagar al transformador su trabajo”. Sabemos que no puede ser retribuirle el mayor valor puesto en la cosa porque ello se plantea como un supuesto diferente, como otra alternativa para el dueño de los materiales. Entonces, ¿qué significa pagar su trabajo? ¿es pagarle un salario?. Esto no lo aclara, pero es evidente que debe referirse a una contraprestación salarial, típica forma de retribuir al trabajador y a la trabajadora en el modo capitalista de producción. Lo hace de una manera sumamente

inapropiada porque si fuera pagar “su trabajo”, entendido éste como trabajo ya realizado que se fijó en un producto o resultado, debería estar refiriéndose justamente al mayor valor que incorporó con “su trabajo” en la cosa. Pero como dijimos, se trata de un supuesto diferente al de pagar el mayor valor que puso el trabajo, por lo tanto, no queda otra alternativa que interpretar tal expresión, no como la retribución del trabajo, sino como la retribución de la fuerza de trabajo puesta a disposición por el transformador. En resumen: se trata esta nueva opción de pagarle al transformador un salario como precio de la fuerza de trabajo utilizada por el propietario de los materiales para adquirir, por transformación ajena, una nueva cosa.

Habíamos concluido anteriormente que el salario, en el modo capitalista de producción, se relaciona principalmente con la subsistencia del trabajador y de la trabajadora, y en menor medida, con los resultados concretos de su trabajo. Esta afirmación viene a ser confirmada por el nuevo art. 1957 del C.C.C., el cual opone con total claridad la diferenciación entre pagar lo que realmente vale el trabajo en términos de los beneficios producidos por el mismo y lo que es pagar el valor de la fuerza de trabajo. En el primer caso, el valor del trabajo se lo mide en términos del mayor valor que incorporó el mismo a la cosa. En el segundo, la fuerza de trabajo vale lo que resulte necesario para la subsistencia del transformador y su familia.

Esta nueva opción a favor del propietario que introduce el nuevo art. 1957 del C.C.C., convierte a la figura de la transformación en una típica relación de trabajo con todos los elementos analizados anteriormente. El propietario se queda con la nueva cosa y el transformador sólo con un salario, perdiendo éste último, no sólo al producto de su

trabajo, sino también el poder reclamar para sí el mayor valor puesto en la cosa. Se encuentran así reunidos todos los elementos: expoliación, salario y explotación. Los dos sujetos que se enfrentan en la transformación: transformador/a y propietario/a, pasan a ser ahora trabajador/a y empleador/a respectivamente, las dos clases presentes en cualquier relación capitalista de producción. El transformador se ha convertido así él mismo en una mercancía: en fuerza de trabajo.

El anterior art. 2569 del C.C. sólo brindaba dos opciones al propietario, ambas de las cuales impedía que el transformador sea explotado. Sea que conserve la nueva cosa pagando el valor de los materiales al propietario o perdiendo la misma pero recibiendo íntegramente el mayor valor puesto con su trabajo, el transformador no podía ser explotado por el propietario. Ahora, el nuevo art. 1957 del C.C.C. viene a enderezar las cosas y ponerles dentro del carril de la explotación del trabajo ajeno. Y es sumamente curioso que eso lo haga introduciendo simplemente la figura del trabajo asalariado. El instituto del salario en su carácter de precio de la fuerza de trabajo, pasa de esta forma a romper el derecho exclusivo que antes preveía la norma para trabajador/a de poder obtener el valor total que representa su trabajo en términos de beneficios obtenidos por el mismo.

La equidad y el principio moral que afirma que nadie debe enriquecerse con el trabajo ajeno, eran lo que había inspirado a Vélez Sarsfield a reconocerle al transformador el derecho al mayor valor que adquirió la cosa según su nota al art. 2569 del C.C. Ahora nos preguntamos, qué inspiró a los autores del nuevo Código Civil y Comercial el brindar la posibilidad de quitarle ese derecho al

transformador. ¿La posibilidad para el propietario de enriquecerse con el trabajo ajeno?. Es evidente el sentido regresivo de la reforma del instituto de la transformación como modo de adquirir el dominio, la cual apunta claramente a intentar vaciar de significado la anterior regulación que impedía la posibilidad de que el propietario se beneficie del trabajo del transformador. Es una reforma que busca encauzar la regulación de este instituto tras la senda de la explotación del trabajador y de la trabajadora.

CONCLUSIÓN:

El principal objetivo de este trabajo no era tratar una figura jurídica de difícil aplicación práctica como es la figura de la especificación o transformación. Lo que nos interesa es mostrar, por medio de una curiosa regulación de un modo particular de adquirir el dominio, la injusticia ínsita del trabajo asalariado que, lejos de retribuir equitativamente lo que el trabajo realmente representa, forma parte de las bases fundamentales para la explotación del trabajo ajeno.

La regulación de la especificación o transformación por parte del anterior Código Civil, trataba claramente de lo que significa retribuir equitativamente a la persona que trabaja, sea posibilitando que el trabajador o trabajadora conserve la cosa creada con su trabajo pagando sólo el valor de los materiales al propietario/a, como percibiendo en su totalidad el mayor valor que puso en la cosa con su trabajo. En los dos casos no existe la posibilidad de que el propietario se beneficie del trabajo ajeno, injusticia ésta que

trató de evitar el codificador según lo indicó en su nota al art. 2569 del C.C.

El nuevo Código Civil y Comercial mantuvo ambas opciones pero agregó una nueva que altera completamente el sentido y finalidad que tenía la anterior regulación. Le bastó así con introducir la figura del trabajo asalariado para que la explotación del trabajo ingrese con toda su dimensión en la regulación de un instituto que antes intentaba evitarlo. Esta nueva opción trajo consigo a las bases fundamentales para la explotación del trabajador y de la trabajadora, trajo juntos a la explotación y al trabajo asalariado.

El objetivo es entonces mostrar otra forma de retribuir al trabajador y a la trabajadora, no como mercancía y fuerza de trabajo puesta a disposición de otro, sino tomando en consideración lo que realmente vale su trabajo. El viejo art. 2569 del C.C. y la nota de Vélez creemos dio en la llaga del asunto. El nuevo art. 1957 también lo hizo aunque haya tenido un sentido regresivo, porque vino a mostrar claramente la diferencia entre pagar el valor del trabajo y pagar el valor de la fuerza de trabajo. La diferencia entre devolverle el valor de su trabajo a una persona o comprarlo como mercancía.

1Elgorriaga, Leonardo: “Derecho al plusvalor en el Código Civil Argentino”, ponencia presentada en las XXXI Jornadas de Derecho Laboral de la Asociación de Abogados y Abogadas Laboralistas, realizadas en Colonia del Sacramento, República Oriental del Uruguay; el 27, 28 y 29 de octubre de 2005.

2Proudhon, Pierre Joseph: “¿Qué es la propiedad?”, Ed. Libro de Anarres, año 2005, pág. 103

3Proudhon, Pierre Joseph: “Sistema de Contradicciones Económicas o Filosofía de la Miseria”, Octava Época, Cap. IV, pág. 358

4Marx, Karl: “El Capital”; Ed. Siglo XXI, año 2002, Tomo I, pág. 52

5Op. cit. pág. 207

6Op. cit. pág. 184

7Op. cit. pág. 203

8Op. cit. pág. 241

9Op. cit. pág. 262

10Locke, John: “Ensayo sobre el gobierno civil”, Ed. Coleccionables SA, año 2002, pág. 36

11Proudhon, Pierre Joseph: op. cit. pág. 98

12Hegel, G. W. F.: “Fenomenología del Espíritu”, Ed. Fondo de Cultura Económica, año 1966, pág. 137

13Marx, Karl: “Manuscritos Económicos y Filosóficos de 1844”, Ed. Colihue, Año 2004, pág. 106

14Fromm, Erich: “Marx y su Concepto del Hombre”, Ed. Fondo de Cultura Económica, Año 1987, pág. 55

15CSJN, “Asociación de Trabajadores del Estado s/acción de inconstitucionalidad”, 18/06/2013, Fallos: 336:672