

# HIGHEST STANDARD OF LIVING



***La economía de  
la sociedad capitalista  
y sus crisis recurrentes***



# **La economía de la sociedad capitalista y sus crisis recurrentes**

*Guillermo Foladori  
Gustavo Melazzi*

*Universidad de la República  
Montevideo, 2009*

*Foladori, Guillermo y Gustavo Melazzi.  
La Economía de la Sociedad Capitalista y sus Crisis Recu-  
rrentes. Montevideo: Universidad de la República, Comisión  
Sectorial de Extensión y Actividades en el Medio (CSEAM),  
2009.*

*.....p. (Documentos de extensión universitaria; )*

*Diseño: InFocus | [www.infocus-design.com](http://www.infocus-design.com)*

*Versión corregida y reducida de Foladori, G. y Gustavo Mela-  
zzi, Economía de la Sociedad Capitalista. Montevideo: Edicio-  
nes de la Banda Oriental, quinta edición, 1991.  
ISBN: 978-9974-0-0564-8*

*I. ECONOMIA. II. CAPITALISMO. III CRISIS*

*CDU*

*CDD*

*Impreso en*

*D.L:*

# Contenido

## Presentación

## Introducción

<b>Capítulo 1</b> <i>Las teorías económicas</i>	<b>12</b>
<b>Capítulo 2</b> <i>El valor, una relación social</i>	<b>18</b>
<b>Capítulo 3</b> <i>El valor regula la producción mercantil</i>	<b>28</b>
<b>Capítulo 4</b> <i>El dinero</i>	<b>38</b>
<b>Capítulo 5</b> <i>El origen del excedente capitalista: el plusvalor</i>	<b>47</b>
<b>Capítulo 6</b> <i>Las formas de incrementar el plusvalor</i>	<b>56</b>
<b>Capítulo 7</b> <i>La ganancia y sus formas: ganancia industrial y comercial; interes del capital; renta del suelo</i>	<b>64</b>
<b>Capítulo 8</b> <i>La acumulación de capital</i>	<b>74</b>
<b>Capítulo 9</b> <i>Las crisis</i>	<b>88</b>
<b>Capítulo 10</b> <i>El estado en el sistema capitalista</i>	<b>96</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>104</b>

# Presentación

---

*En nuestra Universidad y en nuestra sociedad en general, hace relativamente un largo tiempo que es cada vez mas inusual utilizar instrumental teórico conceptual crítico para entender los procesos socio económicos. Estas concepciones han caído en un relativo reflujó, mientras que las visiones relacionadas a concepciones neoliberales y postmodernas han ocupado un creciente espacio en el debate y como herramientas de análisis de la realidad. La última crisis económica internacional ha evidenciado que los abordajes críticos tienen plena vigencia para explicarla. En ese marco se encuadra el trabajo de Folladori y Melazzi que estamos re-editando y que esperamos contribuya para un entendimiento cada vez mas preciso de la realidad y en consecuencia para su transformación.*

*Humberto Tommasino  
Pro Rector de Extensión  
Universidad de la República*

# Prefacio

---

Varios años pasaron desde las cinco ediciones del libro original, pero la realidad social, económica, política, no ha hecho más que convalidar la importancia de las preguntas que en aquel entonces intentamos responder. Es más, esa realidad ha agudizado los antagonismos entre el trabajo y el capital, y enriquecido las opciones de los pueblos para construir su propia historia. Este libro es una versión revisada de la edición ya agotada, publicada y reeditada entre 1987 y 1991.

Por un lado, estamos inmersos en una crisis del capitalismo como no la hubo desde 1929. Los economistas se debaten en explicarla; pero por lo regular los argumentos adolecen de una superficialidad y simplismo extremos, haciendo hincapié en cosas como el excesivo sueldo de los super ejecutivos y/o la escasa regulación estatal de las transnacionales financieras. Deriva de esto que si se adoptan adecuadas medidas de control, el capitalismo recuperará su destino manifiesto de garantizar el bienestar de toda la población. ¿Cómo es posible repetir nuevamente estas ideas sin penetrar a fondo en el funcionamiento del sistema?

Por otro, en la última década –sugerentemente en coincidencia

con el inicio de un nuevo siglo– varios países latinoamericanos intentan sentar bases para políticas que beneficien a sus pueblos, los verdaderos productores de la riqueza. En estos procesos, el protagonismo participante de sus trabajadores requiere solidez y rigor en las ideas, que les permitan enfrentar siglos de educación alienada a los intereses de los poderosos y sus-  
tentar propuestas alternativas, sin caer en auto engaños que “cambien algo para que todo siga igual”. Este trabajo aspira a colaborar en esta construcción colectiva.

A lo largo del texto, aprovechamos para realizar breves y puntuales referencias a los hechos de este primer decenio del siglo XXI, que no hacen más que confirmar el análisis marxista del capitalismo.

Agradecemos a Mariela Rousserie por la digitación de la versión original.

Montevideo, marzo de 2009.

# Prólogo

---

*“La esperanza es un ingrediente indispensable de la experiencia histórica.*

*Sin ella, no habría historia, sino sólo determinismo.*

*Sólo hay historia donde hay tiempo problematizado y no pre-  
asignado.*

*La inexorabilidad del futuro es la negación de la historia”*

Paulo Freire

*Difícil tarea la de prologar en colectivo un libro; más difícil aún salirse del protocolo y superar la falta de identidad de los grandes enunciados generales donde cabemos todos pero no decimos nada. Trataremos de no usar el leguaje que vacía de contenido los conceptos.*

*“La economía de la sociedad capitalista y sus crisis recurrentes” es una síntesis breve y clara sobre el enfoque marxista para la interpretación de los fenómenos económicos. Aporta ejemplos actuales, llevando el análisis a la formación económica contemporánea y, lo más importante, contribuye a demostrar la posibilidad del análisis científico de nuestras sociedades a través del marco teórico marxista. Decía el economista Luis Stolovich: “Cuando algunos abandonan el análisis de clase aún desde la izquierda- quizás sea central demostrar su fecundidad, no con recetarios dogmáticos inadecuados a nuestra realidad, sino con estudios concretos.” Podemos decir que este libro es un gran aporte para el tránsito de ese camino.*

*La edición coincide, como señalan los autores, con un boom en la venta y reedición de textos de Carlos Marx, la cual se deriva de la incapacidad de los desarrollos teóricos que han prevalecido en los últimos tiempos para explicar la realidad de la crisis económica en que nos encontramos. Nos consta que este libro que prologamos no obedece su aparición a esta*

*suerte de moda por los textos marxistas.*

*El libro, como lo indica su título, aborda el tema de las crisis realizando aportes relevantes para su comprensión. Lejos de tratar de explicarla como el resultado de malas gestiones o coyunturas, nos inducen a comprenderla como el desarrollo de las contradicciones inherentes al sistema; no como un fenómeno inesperado y novedoso sino como una especie de deja vú que se repite en la historia, no como una excepción en el “camino del desarrollo” sino como componente estructural del mismo. ¿Cómo hablar de las bondades que conllevan la estabilidad y ausencia de crisis, cuando detrás de esta situación nos encontramos con más de 140 millones de niños que sufren de desnutrición en los países en desarrollo, con uno de cada cinco trabajadores de países en desarrollo sumergidos en la pobreza a causa de empleos mal remunerados?¹*

*Un pensamiento neoliberal incapaz de dar respuesta a la situación actual, seguramente permitirá a otros asumir protagonismos a la hora de abordar la comprensión de esta crisis del capitalismo.*

*La edición de un libro marxista en este tiempo y en nuestra universidad, nos provoca una serie de reflexiones que, aprovechando el canal de salida, no queremos omitir en el prólogo.*

*A pesar de ser el marxismo una corriente que ha producido gran cantidad de saber vinculado a la ciencia económica, en la formación curricular de nuestra facultad difícilmente pueda superar el status de anécdota testimonial. Seguramente uno de los mayores consensos implícitos en buena parte de los académicos que piensan la economía, sea el considerar como inviable y prácticamente inaplicable el enfoque marxista. Existe una suerte de descrédito generalizado que conlleva a que el uso del método y sus categorías (lucha de clases,*

---

¹ Datos para 2006 y 2007, tomados del Informe 2008 de Objetivos de Desarrollo del Milenio - Naciones Unidas.



burguesía, medios de producción, explotación, plusvalía, etc.), carezcan de toda validez en el debate académico. La crítica a este enfoque muchas veces ni siquiera se articula en el plano de los argumentos, basta el uso de adjetivos descalificadores -“anacrónico”, “ideologizado”- que ya se encuentran en el terreno del cliché. Las razones del descrédito deben ser varias y difíciles de comprender, pero seguramente la asociación del marxismo con las experiencias históricas conocidas como socialismo real contribuye a su desprestigio. El paradigma marxista parece haber quedado enterrado entre los escombros del Muro de Berlín. La asociación de un académico a esta corriente definitivamente no da créditos; aísla, margina.

En la disputa de los paradigmas que en nuestra facultad pujan por hegemonizar la producción y transmisión del conocimiento, el paradigma estructurado a partir de los aportes de quien nos convocaba a transformar el mundo y no sólo a interpretarlo, parece haber perdido por goleada y hasta haberse quedado prácticamente sin hinchada.

El predominio de la teoría neoclásica en nuestra formación, nos lleva por un camino en el que, para analizar la realidad económica se margina el contexto histórico, las instituciones y organizaciones, y la confrontación de intereses entre los distintos actores sociales.

Las reflexiones que cuestionan aspectos básicos como la economía de mercado, la propiedad privada, las relaciones entre el trabajo y el capital, entre otras vacas sagradas que no hace falta enumerar, no parecen tener cabida. Cuando no hay lugar para la crítica estructural y la formación académica se constituye principalmente en base a la transmisión reproductiva de los modelos heredados, las posibilidades de desarrollo del pensamiento crítico son mínimas, pasando a ocupar un primer lugar el “recitado de ideas y conceptos” por sobre el cuestionamiento y reformulación propia de lo aprendido.

Parece haberse olvidado que la formación, en particular en economía, además de tener un componente funcional y reproductor en relación a las estructuras vigentes en que se encuentra inserta, debe tener presente la necesidad de la construcción de alternativas, (más aún cuando lo instituido destaca por su injusticia): la búsqueda del “inédito viable”, aquello inexistente pero posible de ser construido si se buscan horizontes más allá de los límites

que impone el pragmatismo.

Decíamos en un documento elaborado por la Comisión Extensión del CECEA: “Entendemos por otra parte que la práctica educativa y la investigación no son neutrales, sino que se apoyan en los intereses de algún sector dejando relegados los de otros”. A propósito de esto los autores plantean: “En el área de las Ciencias Sociales existe una permanente campaña a favor de la “pureza teórica y metodológica”. Se nos dice que es posible y necesario un enfoque “aséptico” que no tome partido; que el resultado del análisis debe ser neutro y poder ser utilizado por diferentes grupos con distintas ideologías y posiciones políticas. A esto se lo cataloga como el máximo de pluralismo. Esta forma de plantear las cosas, impulsada por economistas, sociólogos, y otros científicos sociales; y también por la radio, la prensa, la televisión, es parcial. Toma partido desde un inicio por una posición y pretende hacerla pasar por la única, por una visión técnica y neutral. Pero, en ciencias sociales la neutralidad o las “terceras posiciones” es imposible, y quien lo afirma deforma conscientemente los hechos.” Y luego afirman: “Este trabajo tiene su origen en un compromiso con quienes crean la riqueza a disposición de la humanidad: los trabajadores.” Este libro no busca reproducir la falacia de la neutralidad objetiva que tanto contamina el debate en estos tiempos, tan arraigada en los neoclásicos, inducida por conveniencia y camuflada a fuerza de instrumental matemático y modelos econométricos. Los autores no se proclaman neutrales ante la realidad en la que viven, son conscientes que están teñidos por los intereses existentes en la sociedad; lo asumen y explicitan la toma de partido.

Para ir terminando, debemos aclarar que no se trata este prólogo de una apología del enfoque marxista como panacea para los problemas de las sociedades contemporáneas, mas si de la necesidad del debate y la crítica con el tiempo que nos tocó vivir, potenciando la búsqueda de alternativas.

No sabemos si el capitalismo tiene los días contados, pero tenemos la certeza de que las formaciones sociales no están dadas de una vez y para siempre, no son eternas.

Hacemos nuestras las palabras de Pablo Carlevaro, “Debemos tener la suficiente sensatez y modestia como para saber que las sociedades no son transformadas por las universida-

*des; que los movimientos sociales que producen los grandes cambios y transformaciones de la sociedad pueden basarse en ideas, en estudios, en proyectos que nacen de la universidad, pero que la trascienden en mucho. No son las universidades las que van a hacer el cambio social en América Latina, aunque aquellas que trabajen no de espaldas a la realidad social, sino penetrándola con armas metodológicas, van a contribuir de manera muy significativa, en su real medida, a amparar las posibilidades de cambios sociales sobre bases sólidas.” Creemos firmemente que la Universidad, y en particular nuestra facultad, debe hacer su contribución en la búsqueda de alternativas: la academia podrá estar a la altura, o jugar el triste*

*papel de ser parte de las fuerzas conservadoras, cuando lo nuevo no acaba de nacer y lo viejo no termina de morir.*

Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y Administración  
(CECEA)

# Introducción

---

*Este trabajo tiene su origen en un compromiso con quienes crean la riqueza a disposición de la humanidad: los trabajadores.*

*Pero el disfrute de esa riqueza ha sido y es extremadamente desigual. Cualquier propuesta ética, de justicia social, está obligada a enfrentar esta realidad. Pero es imposible hacerlo sin tener claro el funcionamiento del sistema en que vivimos, el capitalismo. De allí la necesidad de un material sencillo pero riguroso, que explique a fondo la economía y la sociedad, para construir entre todos una real alternativa.*

*Esperamos que quienes participen de la rebeldía frente a las pavorosas injusticias que nos rodean, y comprometen incluso la vida en el planeta, encuentren en este trabajo una ayuda que esclarezca y consolide actitudes.*

*Las concepciones económicas están dominadas por la teoría neoclásica. Su peso es enorme en el pensamiento social, incluso en la academia. Es la teoría que justifica el orden actual y a los sectores dominantes. Pero la realidad, hoy inmersa en una profunda crisis, es un acicate para la búsqueda de otras explicaciones.*

*En el área de las Ciencias Sociales existe una permanente campaña a favor de la “pureza teórica y metodológica”. Se nos dice que es posible y necesario un enfoque “aséptico” que no tome partido; que el resultado del análisis debe ser neutro y poder ser utilizado por diferentes grupos con distintas ideologías y posiciones políticas. A esto se lo cataloga como el máximo de pluralismo. Esta forma de plantear las cosas, impulsada por economistas, sociólogos, y otros científicos sociales; y también por la radio, la prensa, la televisión, es parcial. Toma partido desde un inicio por una posición y pretende hacerla pasar por la única, por una visión técnica y neutral. Pero,*

*en ciencias sociales la neutralidad o las “terceras posiciones” es imposible, y quien lo afirma deforma conscientemente los hechos. El verdadero pluralismo consiste en deslindar los principales enfoques existentes, con seriedad y rigurosidad, y especificar cuál es el punto de vista con que se trabaja.*

*Las dos grandes posiciones metodológicas frente al conocimiento científico se diferencian por la forma de encarar la relación entre el investigador y la realidad. La primera, idealista o subjetiva, entiende que lo fundamental es la idea que cada uno se forma de la realidad, y que el comportamiento humano depende de nuestras aspiraciones. La segunda —en la cual se inscriben los autores— parte de la base de que la realidad existe con independencia de la percepción que de ella se tenga. Asimismo, nuestras propias ideas, nuestras reacciones, nuestro comportamiento social, están condicionados por esta realidad; al mismo tiempo que nuestra práctica la transforma. Esta segunda concepción fue desarrollada por Karl Marx.*

*En los últimos años se ha vuelto leer a Karl Marx. Editores europeos señalan que la venta de El Capital ha crecido vertiginosamente en lo que va de esta década. La revista norteamericana Time, en su portada de la edición europea del 2 de febrero de 2009, colocó la foto de Marx y un artículo que preguntaba si no había tenido razón en su análisis del capitalismo. ¡Hasta los hombres de negocio están buscando en Marx la explicación, que no han encontrado en sus manuales monetaristas, de la crisis actual!*

*Este libro pretende introducir al lector en los conceptos más importantes del análisis marxista de la sociedad capitalista.*

# HIGHEST STANDARD OF LIVING

## CAPÍTULO I

### Las teorías económicas



# Las teorías económicas

---

Los fundamentos de la ciencia económica se fueron estableciendo desde los albores de la humanidad. La representación pictórica de los animales que el hombre primitivo cazaba constituía un incipiente intento de predecir la producción de la riqueza. La invención del número, y los instrumentos de medida de peso y volumen en las sociedades sumeria y egipcia de tributo colectivo, representaron un paso decisivo en el cálculo del excedente económico. Así, cada sociedad, según el nivel de desarrollo técnico y científico, y el tipo de problemas que debía afrontar para la satisfacción de sus necesidades, fue elaborando los cimientos de una teoría económica.

Pero más allá de la utilidad práctica que determinados instrumentos lógicos y técnicos brindan para el conocimiento de la realidad, el problema central de cada teoría económica es siempre el enfoque que utiliza, los problemas que se plantea, y los conceptos que emplea. El pensamiento teórico en la Grecia clásica, con un amplio desarrollo en el campo de la matemática, poco colaboró en incrementar la productividad del trabajo. El trabajo esclavo como fuente de la riqueza orientaba al filósofo y al político hacia la ampliación de la cantidad de esclavos para aumentar la producción, antes que a la manera de convertir el mismo trabajo en más productivo y menos agobiante. De la misma manera el tremendo desarrollo de la economía matemática de hoy en día, con el apoyo de inmensos cerebros artificiales no ha logrado evitar la crisis económica mundial ni explicarla. Tan es así que la revista *Time* ha sacado en su portada del 2 de febrero de 2009, (en la edición europea, Vol. 173, No. 5) la foto de Karl Marx, y libreros han dicho que *El Capital* se ha comenzado a vender de manera sostenida y creciente desde que los países capitalistas avanzados han reconocido estar en recesión. Ahora hasta los políticos y economistas están volviendo a leer a Marx para entender lo que un siglo y medio de economía neoclásica y keynesiana no ha logrado explicar.

Los actuales científicos de la economía, que representan los

intereses del capital, no pueden reconocer, por motivos políticos, al trabajo asalariado como fuente exclusiva de la riqueza, y, con ello, difícilmente podrán nunca explicar objetivamente las crisis, la ganancia o cualquier problema de fondo de la economía contemporánea.<sup>1</sup>

De manera que cada época histórica, y los intereses que los economistas defienden, conducen a utilizar conceptos diferentes y a explicar problemas también distintos. Pretender que las diversas teorías económicas responden a las mismas cuestiones y pueden extrapolar las categorías a cualquier momento histórico es tomar partido por una concepción ahistórica, que ve relaciones capitalistas en todos lados y épocas, como si éstas fuesen eternas.

Ahora bien, independientemente de las bases de la teoría económica, que se pueden rastrear prácticamente hasta el origen del hombre, la teoría como tal, como un cuerpo de conocimientos que separa la actividad económica de la política, de la técnica, y de la religión y filosofía, ocurre alrededor del siglo XV. Esto no es casual. Se trata de la etapa renacentista, en que la producción mercantil adquiere un auge inusitado y,

---

<sup>1</sup> A comienzos de los cincuenta se desató una polémica que duró dos décadas, en torno a la "medición del capital". La "Controversia de los Cambridge" que causó estragos entre las filas de los economistas neoclásicos. De ella no pudieron salir adelante. Autores como Samuelson "despachan" la dificultad en notas al pie de página en su manual *Economía sin hacer referencia a las fuentes donde tales críticas pueden leerse*. Por su parte Ferguson en su *Teoría micro económica* no hace un solo comentario a la "controversia" y en un texto de nivel superior *The Neoclassical Theory of Production and Distribution* (Cambridge University Press, 1969, pag XVII) al no poder rebatir las críticas se limita a decir que "hay que tener fe" (véase Aboites, Jaime (1981). *La crisis de la teoría neoclásica y la enseñanza de economía*, Tegucigalpa: Revista Centroamericana de Economía, 5-6). Una reseña completa de la polémica puede verse en Harcourt, G. C. (1975). *Teoría del Capital (Una controversia entre los dos Cambridge)*, Barcelona: Oikos-Tau. También en, Harcourt, G. H. & Ne.F.Laing, N. F. (Eds). (1977). *Capital y Crecimiento*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica, Selección de Lecturas N° 18.



con ello, se trastoca todo el régimen feudal en Europa.<sup>2</sup> Anteriormente las relaciones económicas no podían distinguirse como independientes de la sujeción política o de las reglamentaciones jurídicas. Las personas realizaban determinadas actividades económicas en virtud del estamento al cual pertenecían, fuesen campesinos, siervos, esclavos, artesanos libres, etc. Y la superestructura jurídica reglamentaba la herencia de manera que el orden social aparecía como resultado natural de la voluntad divina. Con el desarrollo del mercado, de las comunicaciones y de la moneda a fines del siglo XV, la actividad económica queda al desnudo, desprendida de las ataduras políticas o personales, a tal grado que los títulos nobiliarios comienzan a comprarse como una mercancía más. El lugar de cada uno en la división social del trabajo, el papel de las clases en la producción de la riqueza, la actividad económica toda, pasa, poco a poco, a regirse por la competencia mercantil; y la política se subordina, también paulatinamente, al desarrollo económico. Se dan entonces las bases objetivas para el estudio de las relaciones económicas de manera explícita.

## I. Las teorías económicas

Las primeras concepciones económicas se conocen como mercantilismo. Este surge a finales del siglo XV y se extiende hasta fines del siglo XVII. Sus principales exponentes fueron John Hales, Antoine de Montchrestien, Colbert, Jean Bodin, y Thomas Mun. Inscrito en una época de viajes y descubrimientos defiende al comercio como fuente de riqueza.

La fisiocracia surge en Francia a fines del siglo XVII. El principal exponente de la fisiocracia es Quesnay, aunque también contribuyeron Boisguilbert, Dupont de Nemour, Le Mercier de la Rivière, Mirabeau, Turgot, etc. Fue la primera escuela que intentó un estudio de conjunto del sistema económico, al que consideraban como un organismo regido por leyes que tenían la característica de ser necesarias y por tanto científicamente relevantes. Proclamaba a la

---

2 Producción o sociedad mercantil: sistema económico y social en el cual predominan los productores que producen mercancías para la venta. Más adelante precisaremos este concepto.

agricultura como el único sector productivo, y argumentaba un “orden natural divino” de la sociedad, con lo cual justificaba el poder político del absolutismo real.

La escuela clásica surge en Escocia e Inglaterra (S.XVIII-XIX), destacando autores como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill. Reivindica el papel de la producción sobre el comercio, y de la clase capitalista sobre la clase terrateniente. Se enmarca en la etapa inicial del sistema capitalista, de manera que su aporte teórico viene a justificar, a nivel ideológico, el papel transformador que jugaba el capitalismo en la práctica.

Adam Smith introduce un cambio importante en la búsqueda de las fuentes de la riqueza. Los mercantilistas habían señalado que el excedente provenía de la circulación, de comprar barato y vender caro; los fisiócratas defendían la tesis de que era la actividad agropecuaria la única que generaba excedente. Adam Smith plantea que aquellos autores estaban errados, y que es el trabajo el generador de la riqueza y el excedente<sup>3</sup>, tanto el trabajo aplicado a la agricultura como a la industria. Este gran paso adelante se acompaña, además, con la idea de que a medida que se desarrolla la división social del trabajo (se especializan los trabajadores; aumenta la rapidez de sus actividades y se facilita la introducción de la maquinaria) se incrementa la capacidad de generar riqueza. Da también los primeros pasos en la diferencia entre valor de uso y valor de cambio de las mercancías, diferencia que Marx, más de medio siglo después pasa a considerar como fundamental.

Los Principios de economía política y tributación de David Ricardo aparecieron en 1817, 41 años después del trabajo de A. Smith, período en el que Inglaterra consolidó el capitalismo. De la manufactura se había pasado a fábricas modernas; se generalizaba la revolución científico-técnica; grandes concentraciones de trabajadores en las ciudades provocaban situaciones y problemas sin precedentes.

Ricardo busca la solución a problemas prácticos. Primero la inflación inglesa, luego la alta incidencia del precio del trigo en el salario de los trabajadores. Este último aspecto lo lleva a centrar el interés en lo que constituye su objetivo central: la determinación de la ganancia y la distribución de la riqueza entre los terratenientes, los industriales y los trabajadores.

---

3 Excedente: producto generado por encima de las necesidades básicas del productor directo.

Ya Adam Smith había argumentado que era el trabajo el productor de la riqueza. Ricardo perfecciona estos conceptos desarrollando la teoría del valor-trabajo. El valor lo genera el trabajo en función de las horas requeridas para la elaboración de las mercancías. A su vez el valor tiene dos aspectos: valor de uso (utilidad, aptitud de las mercancías para satisfacer necesidades) y valor de cambio (trabajo incorporado y escasez, aunque luego descartó a ésta). El valor de cambio de una mercancía depende de la cantidad de trabajo necesario para producirla. Pero Ricardo agrega: incide además el costo de los factores que intervienen en su producción. Y como el precio de estos factores depende de su costo más una tasa de ganancia sobre el capital empleado, al variar la tasa de ganancia de una economía varían los precios de todas las mercancías. El intento de determinar el valor de las mercancías por el tiempo de trabajo se frustra, primero porque la ganancia para Ricardo es sólo una tasa aplicada sobre el capital, sin una explicación fundamentada; luego, porque el valor queda indeterminado al depender de las horas de trabajo y de los precios al mismo tiempo. Aquí se origina el camino sin salida en que cae la teoría ricardiana, y, con ella, la escuela clásica. Es Marx, años más tarde, que resuelve las dificultades teóricas de la economía política clásica, revolucionando de tal forma la ciencia económica que desde la segunda mitad del siglo XIX a la actualidad la crítica de la economía política que hizo Marx se revive cada vez que el sistema capitalista entra en crisis.

## 2. El marxismo

La teoría económica clásica se hallaba íntimamente ligada a la lucha de la burguesía industrial de Inglaterra y Francia contra los restos de las relaciones feudales y las limitaciones a la libertad económica, así como con la reivindicación de su posición dirigente en la vida social y política. El análisis realizado por los clásicos aclaraba sobre las condiciones del desarrollo capitalista, y al mismo tiempo, sentaba las bases para un conocimiento profundo del sistema económico. La teoría del valor-trabajo; la importancia de la división social del trabajo en la generación de la riqueza; los problemas de la distribución de esa riqueza, constituyeron avances científicos en el desarrollo de la teoría y tuvieron implicaciones prácticas en la política económica.

Empero permanecían sin esclarecer y perfeccionar temas todavía confusos, incompletos, y en ocasiones contradictorios en sus razonamientos. Era preciso determinar el origen de la ganancia, las perspectivas del sistema, las formas de fijación de precios y el funcionamiento del mercado, etc. Todo ello en momentos en que la realidad socio-económica mostraba el triunfo de los sectores capitalistas y, a partir de allí, la necesidad, para la burguesía, de convalidar y legitimar en el plano de la teoría las virtudes del capitalismo y su papel primigenio dentro del mismo. Pero la realidad también mostraba los estragos que el capitalismo producía entre los sectores trabajadores. Jornadas de 12 y 14 horas de trabajo, hacinamiento de obreros en viviendas miserables alrededor de los centros fabriles, incorporación de las mujeres y niños al trabajo asalariado en condiciones aún peores que la de los hombres adultos, empleo de las diferencias étnicas y/o raciales para agudizar la explotación del trabajo, etc. En estas circunstancias no resulta casual que la economía política vigente se vea criticada desde sus cimientos por pensadores que se situaron políticamente del lado de los trabajadores. Karl Marx y Friedrich Engels recogiendo la tradición intelectual de los socialistas utópicos y empleando el método dialéctico desarrollado por G. W. Hegel logran dar respuesta a muchos de los problemas económicos hasta entonces irresueltos.

El pensamiento marxista recoge de la economía política la visión globalizadora de la economía como producción, distribución y consumo de la riqueza. Centra también su atención sobre la categoría de excedente. Pero establece con claridad al trabajo como único generador de riqueza y, a diferencia de los clásicos que veían en las relaciones capitalistas formas eternas y la etapa última en el desarrollo económico de la humanidad, Marx y Engels consideran al capitalismo una forma transitoria de explotación de unas clases sobre otras, que en su desarrollo, pautada por las relaciones antagónicas entre el capital y el trabajo, deberá evolucionar hacia una sociedad sin explotación.

La crítica que realiza el pensamiento marxista sobre la economía clásica y el avance que significa al resolver varios de los problemas más complejos de la economía capitalista, provocan un quiebre en la evolución del pensamiento económico. La ri-

gurosidad de sus razonamientos y la necesidad de superar la sociedad capitalista, aunque con lógicas y necesarias opiniones diferentes de los autores que comparten sus puntos básicos, constituye una corriente de pensamiento nítida. Los aspectos centrales que caracterizan al pensamiento marxista constituyen el propósito de este libro.

En la misma época surgirá una nueva escuela económica que, rescatando algunos elementos aislados del pensamiento clásico, quiebra no obstante con la tradición de considerar a la producción y distribución del excedente como uno de los cimientos del análisis económico, y a la división social del trabajo como elemento contradictorio que acelera la producción de la riqueza material al tiempo que aumenta los antagonismos de clase. Esta es la escuela neoclásica. Para ella no existe el concepto de excedente; la riqueza como riqueza material objetiva desaparece también, y en su lugar surge un concepto subjetivo. El valor esbozado por Smith y desarrollado por Ricardo como tiempo de trabajo incorporado a las mercancías también desaparece, para transformarse en la evaluación individual, subjetiva que cada uno de nosotros realiza acerca de la utilidad que un bien le puede prestar. Conceptos como los de escasez, utilidad, equilibrio, oferta, demanda, pasan a explicar el "orden natural". La escuela neoclásica siendo levemente posterior a la escuela marxista la ignora por completo. El pensamiento neoclásico, como expresión de los intereses

de la clase capitalista en el terreno de la teoría económica, va a dominar la teoría económica de los países capitalistas desde finales del siglo XIX hasta la actualidad. Contemporáneamente con inusitada sofisticación a través del profuso uso de la matemática y la computación las bases y la metodología del razonamiento neoclásico lo encontramos en todo el pensamiento y las propuestas liberales o neoliberales de la actualidad. En los análisis de Milton Friedman y su escuela monetarista; en el enfoque de John Maynard Keynes para superar las trabas al desarrollo del capitalismo; en todas las versiones neoliberales actuales; en la casi totalidad de los trabajos econométricos que utilizan profusamente la computación; en el análisis de proyectos de inversión; en las cuentas nacionales que nos dan su visión de cuánto y cómo produce un país, etc. En otras palabras, es la ciencia económica de los sectores dominantes capitalistas en el mundo contemporáneo.





# HIGHEST STANDARD OF LIVING

## CAPÍTULO 2

### El valor, una relación social



# El valor, una relación social

## I. El sistema de producción

*Supongamos trabajos privados independientes. Cada productor efectúa el trabajo en el que está especializado y, obviamente, depende de los demás para satisfacer sus necesidades. El carpintero del pastor y del agricultor para alimentarse, del hilandero y tejedor para vestirse, y así sucesivamente. De este modo, si bien se realizan trabajos individuales, sólo el conjunto de ellos permite la existencia de la sociedad.*

*Se presenta de inmediato un problema: ¿cómo sabe cada productor que su trabajo privado, aislado, va a resultar en un producto aceptado socialmente? ¿Quién le dice al zapatero que los zapatos que produce van a satisfacer las necesidades de otros miembros de la sociedad? Esto tiene, además, dos aspectos: por un lado está la utilidad del propio par de zapatos, es decir, si satisface los requerimientos, si es útil para las condiciones concretas dependientes del clima, de la tarea para la que se usarán, etc. Pero, por otro lado, hay también un problema cuantitativo: ¿qué cantidad de zapatos aceptará la sociedad? En otras palabras, el zapatero no sólo debe fabricar zapatos con un valor de uso reconocido; sino que no puede producir cualquier cantidad de ellos; debe producir los necesarios.*

*En términos más precisos: cada productor gasta, invierte su trabajo en forma individual, aislada, pero debe saber si este trabajo es social, vale decir, si es aceptado, reconocido como útil para satisfacer necesidades. Debe existir alguna coordinación entre los productores y los consumidores, que oriente qué y cuánto se produce.*

*¿Cómo se efectuaba esto en las sociedades premercantiles? Cuando el señor feudal establecía una renta en tiempo o en producto estaba obligando al siervo a producir ciertas cosas y en cantidades determinadas. Asimismo, cuando a un artesano carpintero se le solicitaba una mesa, ésta se le encarga-*

*ba expresamente; no estaba en una “vidriera” esperando un posible comprador. Cuando surgía quien necesitaba una mesa, acordaban de qué tipo debía ser, tamaño y demás. Se producían entonces productos y cantidades que de antemano se sabía que iban a satisfacer necesidades concretas de personas o grupos determinados. Lo mismo ocurría en la comunidad primitiva, donde quizás el consejo de ancianos determinaba en qué sentido se volcaba el esfuerzo de todos; en las sociedades teocráticas, donde el sacerdote dirigía los aspectos esenciales de la producción; en el esclavismo, etc. En todos estos casos la producción es social desde un inicio; desde antes de comenzar la producción están claras las necesidades que va a satisfacer, las de qué grupo social, etc. Y esto ocurre independientemente del carácter despótico que esta división social del trabajo pueda tener.*

*Pero en la sociedad mercantil no hay ninguna organización similar; ni un dominio expreso, ni plan ni ley para indicar qué se produce y en qué cantidad. No existe ningún plan previo porque los productores son dueños de sus medios de producción y, por lo tanto, producen lo que quieren. ¿Cómo es posible que funcione tal sociedad? ¿Cuál es su mecanismo regulador?*

*Tenemos productores independientes, dueños de sus medios de producción y no existe un mecanismo extraeconómico de dominio que obligue a regular la producción de cada uno y por tanto de toda la sociedad. En estas circunstancias, la única forma en que los distintos trabajos sean accesibles, se pongan a disposición de todos, es el intercambio en el mercado. El zapatero, el panadero, el pescador, todos intercambian sus productos entre sí y satisfacen de ese modo necesidades de todo tipo.*

*El carácter social de la producción y del trabajo sólo surge como resultado del intercambio. Cada productor elabora mercancías destinadas a ser consumidas por otros, a satisfacer necesidades ajenas. Se trata de una producción privada, inde-*

pendiente, donde el productor no conoce ni sabe de antemano quién va a ser el consumidor. Tampoco le interesa conocerlo, ya que su objetivo sólo es vender. Hasta el momento de la venta los distintos productores están aislados unos de otros. Su trabajo no está planificado de antemano por la sociedad según los requerimientos de ésta. Es un trabajo en el cual la decisión sobre el qué y el cómo producir está en manos de cada productor, está diseminada, atomizada, y distanciada del consumo por un puente que es el mercado. Se desconoce también el nivel y condiciones de la demanda. A pesar de ello, es como consecuencia y gracias al mercado que un producto privado, resultado de un trabajo privado e independiente, se convierte en un producto social, integrando así todos los trabajos privados y conformando el trabajo social. El trabajo que cada productor realiza es indirectamente social, porque el producto que resulta antes de consumirse tiene que pasar por un mecanismo intermedio: el mercado; sólo allí se sabrá si el trabajo invertido, gastado, es aceptado socialmente. Y es reconocido a posteriori, después de la utilización de trabajo, de maquinaria, de energía, etc. Esto quiere decir que adquiere carácter social ex post. Nada lo asegura de antemano; hay que efectuar el gasto para saber, después, si era correcto y en la forma en que se hizo. Esta es una diferencia radical con las sociedades premercantiles, donde el carácter social del trabajo venía dado de antemano, ex ante; antes de elaborar el producto, ya se sabía su destino.

Cada productor sólo tiene existencia social, sólo forma parte del conjunto social si se le aceptan sus productos en el mercado; del mismo modo que a una persona que necesita satisfacer sus necesidades sólo se le reconoce en el mercado si tiene poder de compra.

## 2. Valor de uso y valor de cambio

Los productos satisfacen necesidades sociales en tanto tienen aptitud para hacerlo, vale decir, en la medida que poseen valor de uso. Esta cualidad de los productos del trabajo la hallamos en todas las sociedades, y cada consumidor la establece como requisito básico y primero para aceptar un producto. En

las sociedades donde no hay producción mercantil se conoce desde que se comienza a trabajar en un producto qué necesidad éste satisfará, a quién va a satisfacer. Hay allí un vínculo directo.

Pero en la sociedad mercantil, al no existir estos vínculos directos, los productores independientes se relacionan entre sí por las mercancías. Es en ellas que debe aparecer un elemento que establezca la proporción en que se cambian entre sí. Cada producto tendrá entonces valor de cambio, que expresa la relación cuantitativa en que se intercambian las mercancías. En una sociedad en que los productores trabajan privada e independientemente, y se vinculan únicamente por el intercambio, los productos del trabajo requieren poseer un valor de cambio, lo que era innecesario en las sociedades premercantiles.<sup>4</sup>

Las mercancías tienen así dos aspectos: valor de uso y valor de cambio. El primero es base necesaria para que se acepte como satisfactor de necesidades; el segundo deriva de que es resultado de productores aislados que se vinculan entre sí sólo por el intercambio en el mercado.

## 3. La medición del valor

Es preciso medir el valor de cambio; este no puede limitarse a establecer una proporción de intercambio entre dos o más mercancías. Si así fuera, solo se fijarían en términos relativos y dependería de las mercancías que se intercambian y de las necesidades a satisfacer. Debe existir algún criterio homogeneizador para comparar las mercancías, un patrón común de medida. El valor de uso es imprescindible para que se acepte la mercancía, pero es incomparable; no podemos comparar el sabor de distintos dulces, con el contenido nutricional del trigo o la efectividad de los tanques de guerra. Es preciso buscar una cualidad común a todas ellas y que sea también aceptada por toda la sociedad.

A lo largo de la historia, las necesidades de la comunidad pri-

---

<sup>4</sup> Por supuesto que existían algunos productos que “se compraban y vendían”, pero esto no era lo preponderante.

mitiva, de la sociedad esclavista, de los siervos en el feudalismo, etc., fueron satisfechas con productos elaborados de diferente forma. Se conformaba así una división social del trabajo que asignaba el tiempo de trabajo disponible a la fabricación de los distintos bienes que se necesitaban y en la proporción debida. La costumbre, el consejo de ancianos, el señor feudal o el conjunto de la propia comunidad programaban el destino del tiempo de trabajo a las labores agrícolas, a la confección de viviendas, a la fabricación de artículos de cuero, a la caza y así sucesivamente.

Allí donde se efectuaban intercambios, sea dentro o fuera de las organizaciones productivas, el criterio que los regía también se centraba en el trabajo. Se contabilizaba el esfuerzo productivo necesario para crear un bien, el que se intercambiaba por otro en la proporción que indicara dicho esfuerzo. A vía de ejemplo, ya Adam Smith señalaba que un ciervo se cambiaba por dos conejos al exigir la caza del primero el doble de tiempo que los segundos; una armadura podría intercambiarse por 40 fanegas de trigo. En aquellas situaciones en que no se intercambiara un objeto por otro, la fabricación de uno de ellos —una lanza por ejemplo— se retribuía trabajando para el herrero el mismo tiempo que duraba la confección de la lanza.<sup>5</sup>

El elemento común para comparar las distintas mercancías entre sí, el criterio homogeneizador para cuantificar el valor de cambio es entonces el tiempo de trabajo que requiere la producción de esa mercancía. El esfuerzo que cada productor realiza, con independencia del bien en que se concreta (una camisa, un tanque para agua, un tractor, es decir un determinado valor de uso) es el único elemento que nos permite asignar un valor a las mercancías.<sup>6</sup>

Ahora bien, existen distintos tipos de trabajos: unos tienen mayor calificación que otros. Al mismo tiempo, algunos trabajadores laboran con más rapidez mientras que otros holgaza-

nean. Si cada productor es independiente, libre, y tiene autonomía para producir de la forma que quiera, ¿cómo hacemos para comparar estos trabajos entre sí y cuál se toma como medida del valor de la mercancía?

Desde que se expande la producción de mercancías los esfuerzos de los productores se comparan en el mercado. Allí predominarán las condiciones medias de producción. Entre los distintos trabajos de los productores independientes, ya sea por su calificación o por la intensidad del esfuerzo realizado, importa lo que la sociedad necesita para satisfacer sus necesidades y que cristalizan en el mercado. Esto determina el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir las mercancías como base del valor de cambio. Esta medida se establece por acumulación de experiencias, por aproximaciones sucesivas en el marco de la competencia entre productores.

Veamos el proceso. Una mercancía es llevada al mercado portando una determinada cantidad de horas de trabajo. Pero, ¿son éstas las horas de trabajo que el mercado acepta y retribuye? No necesariamente. Cada productor, al trabajar privada e independientemente de los demás, con diferentes técnicas, habilidad e intensidad, dedica esfuerzos diferentes para producir la misma cantidad de una determinada mercancía. Por lo tanto los productores que obtienen el producto en menos tiempo podrán ofrecerlo más barato. Si bastara con la producción de estos productores aventajados, el resto quebraría; pero la sociedad demanda más cantidad de productos, de manera que otros productores menos aventajados tienen también la posibilidad de colocar su producto. El resultado es que los productores compiten entre ellos para colocar sus mercancías y se tiende a fijar como norma de cambio, como valor, las condiciones medias de producción. Aquellos que requieren invertir más tiempo que ese promedio serán retribuidos sólo según las condiciones medias, estarán en déficit y buscarán la forma de aumentar la productividad del trabajo o de cambiar de actividad. Por el contrario, los que producen en condiciones mejores que la media se verán beneficiados. De esta manera, a través del mercado, la sociedad reconoce el trabajo necesario, castigando a unos y beneficiando a otros.

Consideremos un ejemplo: supongamos tres productores, cada uno de los cuales destina la siguiente cantidad de horas a la

5 Para este ejemplo e innumerables otros muy interesantes véase E. Mandel, *Tratado de economía marxista*. México: Era, 1969. Tomo I, pág. 55 y siguientes.

6 Por más iletrado que sea el productor nadie puede considerar tan tanto a un campesino o a un artesano como para intercambiar un producto que le costo 10 horas de trabajo por otro que sólo requiere una.

Productores	A	B	C	Total
horas de trabajo *	16	20	18	54
martillos producidos	1	1	1	3
media social				18
Resultado en relación al esfuerzo individual	2	-2	0	-

\* Para simplificar reducimos todos los costos a horas de trabajo. Descartamos también situaciones irregulares del mercado como monopolios.

### producción de un martillo:

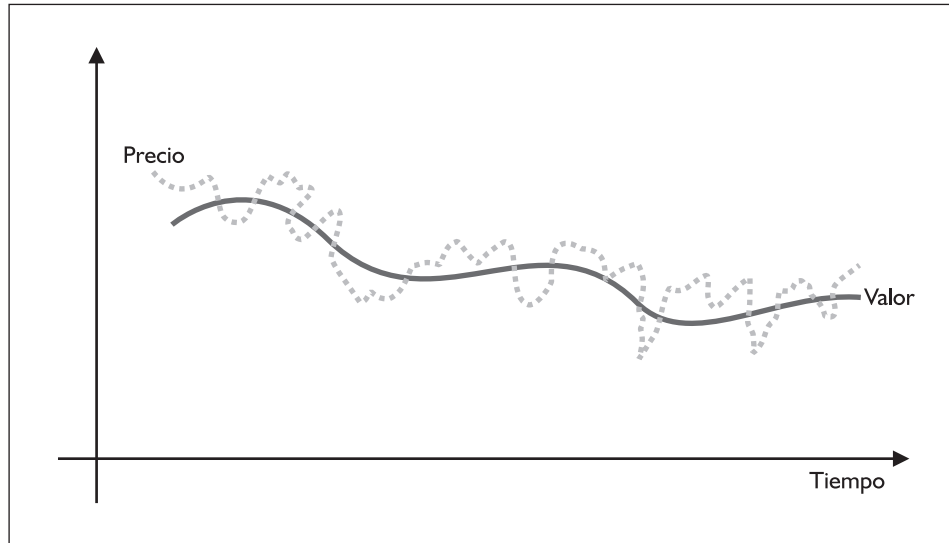
Constatamos varios resultados: a) el valor reconocido para cada martillo es de 18 horas de trabajo; b) cada productor ignora esto hasta que concurre al mercado con su martillo, ya que el resultado depende de las condiciones de todos; c) sólo ex post la sociedad le indica si trabajó correctamente o incurrió en derroches de tiempo o desperdicios de material; d) el “beneficio” ó “pérdida” que obtiene surge de comparar su trabajo individual, independiente, con el resto de los productores y como resultado de las condiciones medias de producción, con el trabajo socialmente necesario aceptado para la elaboración de un martillo.

Según el ejemplo anterior, el productor A se considera en buena posición; B constata su mala situación, mientras que C está preocupado por encontrarse en el límite, una modificación del esfuerzo requerido para producir martillos puede afectarlo de inmediato. Supongamos que esto efectivamente ocurre; que B –por ejemplo– encuentra un método más eficiente para fabricarlos, reduce las horas de trabajo necesarias y, en la próxima oportunidad en que concurre al mercado, su martillo se elabora con sólo 14 horas. Ante esta situación el trabajo socialmente necesario será ahora de 16 horas, modificando el panorama anterior, lo que motivará nuevos esfuerzos de los productores y cambiará sucesivamente el esquema. Esta última modificación y el proceso al que da lugar nos permite extraer una conclusión. En la medida en que las condiciones

en que se produce se renuevan constantemente y cambia el trabajo contenido en los productos y por tanto el aceptado socialmente, el valor se mide por el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir las mercancías. Con esta última expresión “reproducir” hacemos énfasis no sólo en el trabajo pasado que costó producirlas, sino también en las cambiantes condiciones de producción y que el productor desconoce hasta que llega al mercado.

Con el ejemplo expuesto suponíamos que los 3 martillos producidos satisfacían las necesidades sociales. Sin embargo, en una sociedad como la capitalista, donde no se produce por encargo, donde no se planifica la producción, lo normal es que se produzcan más o menos martillos que lo necesario. En el caso de que se sigan necesitando 3 en total, pero se producen 4, es evidente que habría mayor oferta que demanda. Con ello los martillos no se venderían a 18 según las condiciones medias (véase cuadro anterior) sino a menos, tal vez a 14 ó 16; es decir que el precio no corresponderá con el valor medio. Por el contrario, si se producen 2 y se necesitan 3 habrá mayor demanda que oferta, el precio subirá a tal vez 20 ó 22 y se distanciará también del valor medio de 18. De manera que al considerar la oferta y la demanda vemos que el precio fluctúa y se desvía del valor. ¿Significa esto que el precio se fija independientemente del valor? De ninguna manera, el valor es la base; el precio se fija algo más alto o más bajo, debido a la anarquía de los productores independientes, pero no arbitrariamente a cualquier nivel.





Ya Adam Smith había señalado que existía una diferencia entre el valor de las mercancías y el precio al que se vendían en el mercado, lo que fue posteriormente confirmado por David Ricardo. Gráficamente podemos suponer una línea que indicaría los cambios en el valor de las mercancías (por cambios en la productividad del trabajo u otros factores) y otra mucho más fluctuante que reflejaría las condiciones concretas, coyunturales y en un ámbito determinado por las que varían los precios.

La teoría marxista del valor retoma esta diferencia. Lo que cada productor ve en el mercado es el precio. ¿Y por qué el precio no coincide con el valor? ¿Por qué no refleja directamente el trabajo social incorporado en la mercancía? Esto equivale a preguntar por qué el trabajo de cada productor privado no puede considerarse directamente social. En la producción mercantil el carácter social del trabajo sólo se da en forma indirecta y cada productor desconoce las condiciones medias

de producción; ellos por lo tanto nunca visualizan el “valor”. Este es una media social que se va imponiendo a través de sucesivas aproximaciones y cambia constantemente a medida que se desarrolla la producción; sólo por casualidad coincide con el trabajo incorporado por un productor –entre miles– a su mercancía.

El precio es por lo tanto un mecanismo necesario para cada productor y para reflejar las cambiantes circunstancias que ocurren en el mercado. Sus alzas y bajas responden a fenómenos más profundos que no vemos a simple vista y que refieren al valor de las mercancías. Lo determinante es el valor y sus variaciones; las oscilaciones del precio se presentan en torno al valor y obedecen tanto a factores profundos (variaciones en el propio valor) como circunstanciales (variaciones de oferta y demanda). El precio es la apariencia, la forma que adopta el valor en el mercado.

## 4. Trabajo concreto y trabajo abstracto

Las mercancías son producto de trabajos privados y poseen valor de uso y valor de cambio o valor. ¿Cómo puede el trabajo aportar estos dos aspectos?

En el trabajo encontramos dos facetas muy diferenciadas entre sí. Por un lado lo que denominamos trabajo concreto, que es la cualidad especial que tiene cada trabajador, la capacidad para producir un valor de uso específico. Un carpintero produce mesas mientras que un herrero hace rejas; no podemos aspirar a intercambiar papeles: que un herrero haga mesas de madera mientras el carpintero se dedica a las rejas. Son por lo tanto trabajos diferentes, con peculiaridades y aptitudes para crear mercancías también determinadas. Este tipo de trabajo existe en cualquier época y sistema de producción y es el que otorga un valor de uso a cada mercancía determinada.

Por otro lado, el valor está dado por el tiempo de trabajo contenido en las mercancías. ¿Importa aquí de qué tipo de trabajo se trata, como en el caso anterior? Evidentemente no; lo que interesa ahora es el esfuerzo humano realizado, cuánto es el gasto de energía, músculo y mente que hay que desarrollar para la producción. Cuando comparamos dos o más mercancías en términos de valor: una mesa, una reja o cualquier otra, no nos detenemos lo más mínimo en qué tipo de mercancía es. Al herrero la reja le interesa sólo en tanto la puede vender y, con lo obtenido, comprar alimentos o pagar el alquiler; lo mismo podemos decir de la mesa. En este caso se trata entonces de trabajo abstracto, un trabajo indistinto, comparable entre sí independientemente del tipo de actividad que realiza; sólo interesa como esfuerzo realizado.

Ante el desarrollo de la división social del trabajo, los trabajadores tienen cada vez más posibilidades de aplicar su esfuerzo productivo en distintos sectores. Es normal que un trabajador pase del sector de la construcción a la industria frigorífica o a manejar un camión. En todos ellos la remuneración oscilará dentro de márgenes bien determinados; es una demostración de lo que decíamos antes: lo determinante es el esfuerzo realizado y no el tipo especial de trabajo aplicado.

Contemporáneamente existe una rama de la administración de personal que se dedica al estudio de movimientos y tiempo. Su

objetivo es reducir al mínimo los tiempos improductivos, para lo cual descompone el trabajo concreto en los componentes señalados. En una oficina, por ejemplo:

Esto es una forma “administrativa” de reducir todos los trabajos a tiempo, con el fin de estudiar cómo disminuirlo.

Es necesario subrayar que el trabajo abstracto como trabajo humano indistinto, separado de la acción o trabajo concreto no es un concepto ideal, es una categoría histórica real propia de las relaciones mercantiles. Por supuesto que en cualquier época histórica podemos hablar de trabajo en general; pero no en cualquier época un trabajo cualquiera se compara en la práctica con el resto de los trabajos. En la Edad Media el trabajo estaba sujeto a la tierra, con tareas definidas. En la esclavitud el esclavo pertenecía al amo y era

Abrir y cerrar	Minutos
Cajón de archivo	.04
Carpeta	.04
Cajón de escritorio, lateral, Standard	.014
Abrir cajón central	.026
Cerrar cajón lateral	.015
Cerrar cajón central	.027

Actividad en la silla	Minutos
Levantarse	.033
Sentarse	.033
Voltear en silla giratoria	.009
Moverse en la silla para alcanzar un escritorio o archivero, (4 pies máximo)	.050

(Braverman: 368)

diferente su trabajo de aquel del hombre libre; no había posibilidad, por tanto, de comparar, de enfrentar los diferentes trabajos; mucho menos de intercambiar el sitio en la división social del trabajo. Con la producción mercantil generalizada cada trabajo se compara en la práctica con el resto de los trabajos de la sociedad. ¿Cómo? En la medida en que los productos del trabajo, las mercancías, se adecuan o no a las necesidades sociales y compiten entre sí, se comparan



los tiempos de trabajo invertidos por los productores. No importa aquí el tipo de trabajo sino el tiempo incorporado, el valor de cada mercancía. En el intercambio se determina si existe exceso o escasez y se orienta al productor a permanecer o a desplazarse a otras actividades económicas. Por lo tanto sólo surge el trabajo abstracto cuando la producción mercantil enfrenta a los diferentes productos e, indirectamente, a los productores que están por detrás. Por esto podemos decir que el trabajo abstracto es una relación social históricamente determinada. Con el capitalismo el trabajo abstracto llega a su máxima expresión en el trabajo asalariado. El hecho de que el obrero venda su capacidad de trabajo y se emplee hoy en una industria química y mañana en una fábrica de muñecas demuestra la existencia de un trabajo abstracto, de que todos los trabajos tienen un aspecto indistinto cuantificable en tiempo.

La mercancía deriva así su valor de uso del trabajo concreto y su valor del trabajo abstracto. El primero establece el tipo de proceso de producción de que se trata, el segundo ubica la mercancía dentro del proceso global de generación de valores en la sociedad.

## 5. Componentes del valor de una mercancía

Hasta el momento nos manejamos con que el proceso de producción de una mercancía se compone exclusivamente de trabajo. Sabemos sin embargo que intervienen además las herramientas, la materia prima, las máquinas, fuentes de energía y otros elementos imprescindibles. ¿Cómo consideramos estos otros componentes?

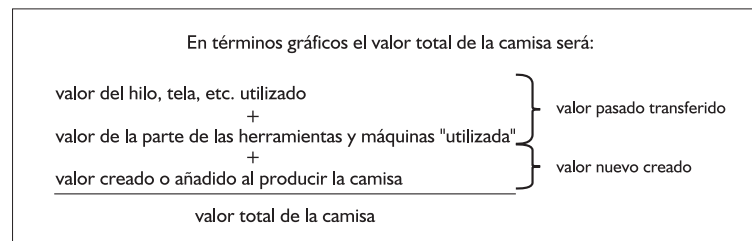
El valor de una camisa de algodón, por ejemplo, no está determinado exclusivamente por el trabajo del sastre. Incluye el trabajo de sembrar algodón, cuidarlo y recogerlo, el del pro-

ductor de hilo y botones, así como el valor de las tijeras y la mesa utilizada. Todos estos elementos componen el valor del producto final, en este caso la camisa.

El valor creado por el trabajo aplicado a la producción de los materiales con los que se fabrica la camisa se transfiere al productor final. Si fuera un solo trabajador el que realizara todo el proceso diríamos que solamente su trabajo crea el valor de la camisa; como no es así, el sastre añade un último valor a los materiales que utiliza y con esto completa la camisa.

Hemos separado dos tipos de valor: uno contenido en los materiales y herramientas, que se transfiere al producto final; otro que agrega el sastre en la etapa final. En el valor total de la camisa hay entonces un valor transferido y otro añadido o creado. Al primero se le llama también trabajo muerto o pasado y, al segundo, trabajo vivo o presente. El trabajo pasado recupera todos los trabajos contenidos en las materias primas y maquinaria necesarios para producir; el trabajo vivo crea la parte de valor que concreta el producto final. Dentro del trabajo pasado diferenciamos entre aquellos elementos que transfieren de una sola vez todo su valor al producto final (materias primas, energía) y otros que lo hacen poco a poco (herramientas y máquinas) incurriendo en un desgaste paulatino.

Esta gráfica nos ayuda a enfatizar, una vez más, que, para la concepción marxista, sólo el trabajo crea valor; el resto es sólo transferencia de valor creado antes. Esta diferenciación clasifica al capital en dos grandes componentes: el capital constante (c) y el capital variable (v). El primero lo constituyen los medios y objetos de producción (maquinarias, materias primas, etc.) y su característica es que sólo transfiere el valor que ya contiene al producto final; no puede crear o agregar



nuevo valor, de allí su denominación de “constante”. El trabajo vivo es el capital variable, y lo es precisamente porque tiene la capacidad de crear valor, de generar riqueza; es por lo tanto capital “variable”.

## 6. Valor y fetichismo

En los apartados anteriores explicamos el surgimiento del valor y las formas de medirlo. ¿Debemos considerar, por lo tanto, al valor como una relación de cambio, algo cuantitativo entre las mercancías? El sentido común nos respondería afirmativamente pero, en rigor, esto no es así. No cabe duda de que el valor establece dicha relación cuantitativa, pero lo fundamental radica en otro elemento.

Sabemos ya que solamente en presencia de una estructura de producción mercantil es necesario el mercado y, por tanto, el valor. Sólo cuando el trabajo expresa indirectamente su contenido social aparece el valor como necesario. Cada uno de los trabajos individuales, privados, requiere expresarse en valor a efectos de concurrir al mercado y relacionarse con las otras mercancías. En otras sociedades, la distribución de los productos se hace directamente, en función de los criterios propios de cada una de ellas. Allí donde los productores son privados y se vinculan por el mercado sí es necesario el valor. El valor de las cosas expresa entonces un determinado tipo de relaciones de producción entre las personas.

A primera vista, el valor parece ser simplemente una propiedad de las cosas. Pero, si por lo que explicamos, sólo una determinada organización social de la producción requiere del valor, éste no puede ser un atributo de las cosas, un atributo de los objetos. El valor es sobre todo un vínculo, una relación entre productores organizados de determinada manera. El valor es una relación social.

En definitiva, el valor no es sólo aquello que corrientemente conocemos, no es solamente una cantidad. Es, además una relación social determinada, derivada de una estructura productiva específica, capitalista.

Al relacionarse los productores entre sí en el mercado, no confrontan los diversos trabajos que cada uno ha realizado. Con-

frontan los productos del trabajo; se trata de una relación indirecta de los trabajos ya que lo hacen a través de sus productos. Lo que se enfrenta en el mercado no es el trabajo sino la cosa. Las cosas representan a sus productores.

En apariencia, en la superficie de los fenómenos pareciera que las cosas tienen vida propia; son las cosas las que escasean o abundan, son las cosas las que suben de precio. “Subió la leche” dicen los titulares del diario; “escasea la carne” y nuevamente parece que las cosas tuvieran voluntad y pudiesen subir o bajar de precio. Y si esto se presenta así, y no sorprende, y es asumido por todos como normal, es porque son fenómenos incontrolables y ajenos a la voluntad. Pero es claro que detrás de las cosas y sus movimientos “autónomos” están los productores y sus tiempos de trabajo, aportando todos y cada uno en una pequeña proporción al movimiento conjunto que parecieran adquirir las cosas todas. Este hecho, como es obvio, contribuye a reafirmar que el valor es una relación social. Pero más allá de esto, aquí está presente el fetichismo.

El fetichismo nos indica que las relaciones entre los hombres quedan ocultas por las relaciones entre las cosas y que, además, en un sistema capitalista, donde todo se efectúa por intercambio, no hay otra posibilidad. Es a partir de aquí que las cosas toman un papel protagónico, como vimos en los ejemplos anteriores.

Nótese bien que esta relación de los productores a través o mediados por las cosas es también una categoría histórica. En todos los regímenes económicos no mercantiles los productores se relacionaban entre sí directamente, no mediados por las cosas. La división o distribución social del trabajo estaba establecida de antemano a la producción; por herencia, por decisión del señor feudal, del dueño de los esclavos o de quien fuese; pero no se movían los productores de unas ramas a otras impulsados porque sus productos escasearan o abundaran, subieran de precio o bajarán sin control alguno por parte del mismo productor. Por muy despótica que fuese la obligación impuesta sobre una aldea para producir cierto volumen de producto por parte de la comunidad superior a quien se rendía tributo, la relación entre quien organizaba la producción y quien producía era directa; no existía ninguna fuerza oculta que obligaran al movimiento del trabajo de una

rama a otra.

## 7. El mercado

*En las etapas históricas anteriores al capitalismo el mercado no era lo distintivo, lo típico o preponderante. Adopta esta característica con el capitalismo. ¿Cuál es el real papel que tiene el mercado? Para los neoclásicos (concepción subjetiva del valor) es determinante, y lo que sucede en el mercado orienta todos los fenómenos económicos; su análisis prácticamente comienza y termina estudiando sólo su dinámica, sus formas y posibilidades.*

*Para la concepción objetiva el mercado como necesario, como organizador y regulador de las individualidades llega a cumplir tal función por el carácter de la producción, porque se trata de un régimen de producción basado en la propiedad privada de los medios de producción. No es el mercado el que crea al productor privado, sino que éste crea al mercado. Es preciso explicar el origen, la conformación del mercado y su funcionamiento a partir de la producción señalando su real papel en la economía.*

*En el capitalismo el mercado aparece como la garantía de la proporcionalidad entre las ramas de la producción. A través de la oferta y la demanda los precios de las mercancías suben o bajan, y es como resultado de este movimiento que los productores autónomos deciden aumentar la producción de una mercancía o retirarse. Pero el mercado regula la proporcionalidad actuando a posteriori, ex post. Así, los millones de toneladas de papas que los agricultores argentinos y uruguayos tuvieron que dejar pudrir o dar de comer al ganado a principios de los ochenta; las históricas tiradas al mar de millones de quintales de café en Brasil, cuando el precio no costaba ni su*

*almacenamiento; los cinco millones de toronjas que enterraron en Honduras en 1983, etc., son ejemplos que se repiten diariamente de que la satisfacción de las necesidades sociales son despreciadas y se subordinan al objetivo de la ganancia, y cómo la corrección de errores permanentemente repetidos implica un tremendo derroche de esfuerzos y desperdicio de productos.*

*Es necesario pasar de la apariencia a los aspectos más profundos. El mercado es una de estas apariencias que responden a fenómenos y tendencias que lo condicionan. Del mismo modo que los precios sólo fluctúan en torno al valor, en el mercado se presentan la oferta y la demanda, que encuentran su explicación en la misma forma de producir. Asignar por lo tanto al mercado el papel de regulador del sistema capitalista es erróneo, pues implica permanecer en la superficie e ignorar los fenómenos ocultos y las fuerzas realmente determinantes a nivel del valor.*

*En la producción mercantil y en su forma más desarrollada, el sistema capitalista, el elemento determinante es la ley del valor. Veremos esto en el próximo capítulo.*

# HIGHEST STANDARD OF LIVING

## CAPÍTULO 3

### El valor regula la producción mercantil



# El valor regula la producción mercantil

---

## I. Introducción

*Para sobrevivir cualquier sociedad necesita reproducir sus condiciones materiales de existencia. Nos referimos a un determinado volumen y tipo de alimento, de instrumentos de trabajo, de utensilios de uso doméstico y público, de vestimenta, etc. Esto requiere una cierta organización, una coordinación de la producción. Algún mecanismo que determine qué, cuánto, cómo y quién producirá.*

*En el capítulo anterior habíamos contrastado la producción mercantil con las formas no mercantiles de producción; habíamos asentado que en estas últimas el trabajo era directamente social, es decir, se establecía de antemano a la producción. Las preguntas de qué, cuánto, cómo y quién produce las respondía el mecanismo de coerción política que imponía determinados quehaceres a los trabajadores. La producción mercantil, por el contrario, se caracteriza por la propiedad privada por parte de los productores de sus medios de producción. Por lo tanto no existe dominio extraeconómico que organice la producción. De manera que la anarquía de la producción sólo se puede corregir a posteriori, sobre el error y repitiéndolo, como resultado de los intercambios mercantiles del movimiento de los precios en el mercado e involuntariamente.*

*Aparentemente el mercado es el regulador del intercambio, de las decisiones productivas y por tanto del desarrollo del sistema. Esto no es así; el mercado es sólo el lugar donde movimientos más de fondo de la economía encuentran expresión. Estos procesos responden al valor.*

*En este capítulo pretendemos precisar de qué manera el valor regula u organiza esta producción mercantil. Al hacerlo nos centraremos en tres aspectos: a) la forma en que el valor regula la división social del trabajo. Esto significa explicar cómo se establece la especialización por ramas de actividad, cómo*

*se separa la industria de la agricultura, y cómo se crean zonas territoriales especializadas. b) la forma en que el valor determina el ritmo y la modalidad de desarrollo de las fuerzas productivas. Con ello nos referimos a por qué el capitalismo ha sido el modo de producción donde históricamente las fuerzas productivas se han desarrollado con mayor rapidez. También a cómo se van imponiendo cierto tipo de fuerzas productivas en lugar de otras. Y, c) la razón por la cual el valor es la base para comprender el proceso de diferenciación social, que tiene que ver con el lugar que ocupan las personas en el proceso productivo, y las formas y volumen de apropiación de la riqueza generada. En la sociedad mercantil y capitalista el empobrecimiento de muchos y el enriquecimiento de unos pocos también están regulados por la ley del valor.*

## 2. El valor regula la división social del trabajo

*División social del trabajo es la distribución del trabajo de la sociedad según las diferentes actividades que producen objetos útiles. Para analizar cómo el valor distribuye el trabajo de la sociedad, podemos partir de una situación en la cual los productores son mayormente autosuficientes y destinan un pequeño excedente al mercado. A través del incremento de la parte destinada al mercado, y la consecuente disminución de la producción de valores de uso directos, vamos a ir viendo el papel del valor distribuyendo el trabajo por ramas y áreas.*

*Supongamos unidades de producción que combinan la actividad agropecuaria y artesanal, donde el grueso de la producción se destina al autoconsumo. El excedente mercantil resulta eventual e irregular en su magnitud. Esto supone que la división social del trabajo es incipiente en la medida en que la gran mayoría de los productores*



realizan las mismas tareas. El carácter autosuficiente de la producción implica, en el plano agrícola, que se cultiven diversos productos, aunque en pequeñas magnitudes, para garantizar una relativa variedad en la dieta. La producción pecuaria complementa la dieta y las materias primas necesarias para la elaboración artesanal. La vestimenta, los instrumentos de trabajo, la preparación de alimentos, se elaboran en buena parte por la propia unidad de producción. Esta combinación agricultura-ganadería-artesanías garantiza un aprovechamiento más o menos regular del tiempo de trabajo a través del año. Es sabido que la agricultura requiere de una ocupación sumamente irregular, con grandes demandas de trabajo en ciertos momentos (siembra, cosecha) y otros sin actividad. De manera que en los momentos en que descienden los requerimientos de trabajo en la agricultura, el mismo se ocupa en las artesanías domésticas. Esta situación puede ser más o menos duradera según exista suficiente tierra y recursos naturales como para ampliar el área en explotación en la medida del crecimiento demográfico y/o del agotamiento de las zonas ya explotadas. La división del trabajo más notoria se establece dentro de la unidad de producción según las edades, los sexos y las habilidades personales.

Veamos ahora la transformación de la situación anterior por la parte, aunque minoritaria, que se destina al mercado. En la medida en que todos lanzan un pequeño excedente al mercado empiezan a aparecer productos que pueden ser de mejor calidad que los que la unidad de producción descrita realiza; novedosos o desconocidos anteriormente, y/o más baratos en términos de lo que un productor valora que le llevaría de tiempo producirlo a él. Puede suceder también que la mercancía que nuestro productor lleva al mercado aumente su precio debido a cambios en la demanda. Cualquiera de estas situaciones incentiva al productor a incrementar la parte de su excedente mercantil. En términos de un largo plazo provocan la tendencia a producir un excedente mercantil de manera regular. Y todo esto sin introducir elementos externos, como pueden ser impuestos monetarios y nuevas costumbres de consumo (históricamente el alcohol, el tabaco, y las armas han jugado un papel central en este sentido) que obligan al productor a lanzar más producto al mercado para obtener el equivalente necesario para su pago o compra.

Ligada al aumento de la producción mercantil viene la especializa-

Porcentaje de producción agrícola vendida respecto al total. México 1940-1970

Año	%
1940	52%
1950	82%
1960	82%
1970	87%

Fuente: Censos agrícolas y ejidales. Tomado de Foladori, G. (1986). Proletarios y campesinos, México: Editorial Veracruzana, pag. 18.

ción del trabajo. De entre los productos con los que puede obtener un excedente, el productor o la unidad de producción selecciona aquel o aquellos que considera más ventajosos. Esto significa dedicar más tiempo para producir una mayor magnitud de este producto, descuidando o directamente dejando de producir otros. Para nuestro ejemplo, el productor puede privilegiar la producción de leche y sus derivados para lo cual asigna más horas de trabajo a esta actividad, mientras que descansa más en el mercado para adquirir las mesas o camas (para las que utilizaba madera y cuero) y abrigos de lana (que insumían muchas horas de trabajo) que antes producía en el núcleo familiar.

Es este proceso de especialización lo que le permite al productor obtener el monto de dinero necesario para comprar todas aquellas mercancías que ahora no produce por sí mismo pero sigue requiriendo, o bien aquellas que nunca había producido pero se han incorporado a su nuevo nivel de vida como algo necesario. Con esto, la producción mercantil pasa a convertirse, poco a poco, en el grueso del producto total, relegando a una proporción insignificante aquella consumida como valores de uso directos.<sup>7</sup>

Desde el punto de vista de la división social del trabajo han acontecido cambios sustanciales. Al productor ya no le interesa el valor de uso que está produciendo más que en su función de mercancía, como valor de cambio para obtener otra

<sup>7</sup> El siguiente cuadro da cuenta de la evolución de la producción agrícola vendida en México entre 1940 y 1970. Puede notarse que si al comienzo de la serie prácticamente la mitad de la producción se consumía directamente, treinta años después podría considerarse a la producción agrícola como netamente mercantil.

mercancía que sí necesita. La unidad de producción autosuficiente dejó su lugar a un conjunto de productores aislados que dependen los unos de los otros de manera indirecta a través de un acto de compra-venta. Indirecta porque ya no basta con la necesidad de obtener productos que no produce personalmente; hace falta que dichos productos se encuentren en el mercado y a un precio asequible. Indirecta porque para poder obtener lo que necesita debe dar algo a cambio, debe vender su propio producto. En definitiva, indirecta, porque la ubicación de cada uno en la división social del trabajo no se deriva del trabajo que realiza, como sucedía anteriormente, sino de si el resultado de su trabajo (la mercancía) es reconocida (comprada a un determinado precio). Puede perfectamente suceder, y así ocurre a menudo, que por mejor elaborado que esté el producto, no encuentra comprador, En tal caso su utilidad no satisfará necesidades sociales, no será trabajo social y el productor, por más laborioso que sea tendrá el lugar de desempleado en la división social del trabajo. Representa el caso extremo, por el cual el valor, en tanto categoría central de una forma social específica de producción, ya no sólo rige la división social del trabajo sino que expulsa de ella a un productor.

Un segundo resultado del desarrollo mercantil es que se multiplican las mediaciones, las distancias entre las personas. En la medida en que crece la especialización, procesos laborales que primero constituían una unidad se van separando en procesos independientes y autónomos. Si los primeros automóviles eran totalmente hechos en la misma fábrica, desde el volante, hasta la carrocería y el motor, en la actualidad las grandes empresas sólo fabrican la carrocería y partes del motor, existiendo empresas independientes que les venden las cajas de cambio, los tableros y sistemas eléctricos, asientos, etc. De manera que lo que antes era una relación directa entre secciones de una misma empresa, se va convirtiendo paulatinamente en múltiples relaciones indirectas de cambio dinerario. Cada vez más las relaciones entre las personas están mediadas y precedidas por relaciones monetarias entre cosas.

Un tercer resultado de la especialización es la división espacial del trabajo. Por ejemplo la división campo-ciudad. El carácter concentrado de la producción industrial tiende a aglutinar a la fuerza de trabajo; y para abaratarla centraliza la vivienda, el

transporte y ciertos servicios. La concentración industrial de las ciudades acaba definitivamente con la artesanía rural y marca, ahora sí, la separación tajante entre lo urbano y lo rural. Otro ejemplo es la separación de la agricultura de la ganadería. La especialización agrícola avanza sobre suelo de pastos desplazando a la ganadería. O bien la especialización ganadera desplaza a la agricultura; y se trata, más modernamente, de ganado estabulado. Es la agricultura productora de forraje la que desplaza a la agricultura destinada a la alimentación humana. Un tercer ejemplo de la división espacial del trabajo es la especialización agrícola por cultivos. Se crean zonas de cereales, de legumbres, de frutales, según las posibilidades naturales, la distancia de los mercados y los movimientos de los precios.

Una mirada superficial podría tomar al mercado como la causa de la división social del trabajo. Sin embargo el mercado, con todo y su autonomía en cuanto a corregir a través de los precios los excesos de trabajo en una rama y alertar de la falta en otras, no es más que un escenario donde se desarrolla un acto de intercambio que en parte ya había sido preconcebido. Y lo había sido porque los actores llegan con un papel en el libreto, con una mercancía determinada, resultado de la independencia en las condiciones de su producción. Una mercancía que implicó trabajo invertido. Y si el mercado es capaz de castigarla en su valor, de gratificarla, o directamente desecharla es porque el carácter independiente de los productores privados obliga al surgimiento de la concurrencia y el mercado para que la sociedad acepte los trabajos privados. Pero este tipo de relaciones de producción no es “natural”, es producto de un desarrollo histórico peculiar, que hace surgir la producción mercantil y el valor.

### **3. El valor determina el ritmo y modalidad de desarrollo de las fuerzas productivas**

La velocidad y la modalidad con que se desarrollan las fuerzas productivas obedecen al tipo de relaciones sociales de producción en que se inscriben. Ciertas relaciones de producción (e.g. las esclavistas) provocan un freno al desarrollo de las

fuerzas productivas. Mientras que otras, como las relaciones mercantiles, aceleran notablemente el ritmo de desarrollo. ¿Por qué las relaciones mercantiles provocan un mayor ritmo de desarrollo de las fuerzas productivas? ¿Se pueden ligar las relaciones mercantiles con una modalidad particular de desarrollo de las fuerzas productivas? A estas preguntas nos abocaremos a continuación.

Hablar de fuerzas productivas significa referirse a la productividad social del trabajo.<sup>8</sup> Decimos que la productividad del trabajo aumenta cuando en el mismo tiempo invertido se obtienen más productos, lo que es igual a decir que cada producto se realiza en un plazo menor de tiempo. De manera que la productividad del trabajo y el tiempo invertido se mueven en forma inversa.<sup>9</sup> Retomemos el ejemplo al que hicimos referencia. Tenemos allí producción de leche, quesos, alfalfa, cueros, avena, elaboración de los instrumentos para estas actividades, etc. El resultado final del producto refleja la suma de los esfuerzos parciales; cada producción tiene que estar organizada conforme a un plan predeterminado conscientemente.

Una vez que la unidad productiva se especializa en la producción de leche y sus derivados, recurre al mercado para adquirir avena y alfalfa, los instrumentos para fabricar quesos, etc. Con estos productos ocurre lo mismo: derivan de la progresiva especialización de diversos productores. A partir de aquí las relaciones entre ellos no se establecen en función del mismo criterio que prevalecía cuando formaban parte de la misma unidad productiva; en ella importaba una relación directa, premeditada y en función de un plan acorde con la división técnica del trabajo. Ahora el propósito principal de cada unidad productiva es vender, y no importa a quién. Antes el paso del producto de una etapa productiva a otra estaba asegurado, ahora el intercambio

tendrá la última palabra en ese sentido y la competencia entre estos productores independientes cumplirá un papel decisivo. Al independizarse las producciones y competir los productores entre sí pasa a primer plano la necesidad de disminuir el valor contenido en cada mercancía. Es preciso aumentar la productividad; la empresa que lo logre incrementará sus ganancias. La primera conclusión de este proceso es que la progresiva independencia y especialización de los productores conduce a una necesidad imperiosa por disminuir el valor de las mercancías que venden; se tiende así a acelerar el ritmo de desarrollo de la productividad del trabajo. Bajo riesgo de arruinarse, el resto de las unidades productivas se ven obligadas a incorporar las nuevas tecnologías, de manera que al cabo de un tiempo los nuevos procesos productivos son adoptados en los distintos sectores. La tendencia al aumento de la productividad individual conduce al incremento de la productividad social del trabajo, y con ello, al desarrollo de las fuerzas productivas sociales. Pasemos ahora a la cuestión de cómo el valor determina la modalidad del desarrollo de las fuerzas productivas. Con la producción mercantil, el productor no sabe quién consumirá su producto, lo ofrecerá en un mercado desconocido y estará sujeto a la competencia de los otros productores. Antes el queso interesaba al productor como valor de uso, y si surgía algún excedente le importaba como valor de cambio. Con la generalización de la producción mercantil su propósito cambia radicalmente: es decisivo para él preocuparse por el valor de cambio, ya que con lo que obtenga por su venta podrá adquirir una serie de artículos imprescindibles que antes elaboraba por sí mismo. El valor de uso pasa a ser “el envase”, en que toma cuerpo el valor de cambio. Tan es así que la propaganda, la presentación del producto, el envoltorio, juegan un papel muy importante en la producción mercantil.<sup>10</sup> Esto es una parte de lo que llamamos modalidad del desarrollo:

8 La productividad del trabajo depende de cinco elementos; a) la destreza o habilidad del trabajador; b) el nivel de calificación del trabajo; c) la forma en que está organizado el proceso laboral; d) la calidad y escala de los medios de producción (que integran el desarrollo científico y tecnológico); e) las condiciones naturales y sociales en que se produce. La combinación de estos elementos da como resultado un producto material en un tiempo determinado.

9 Debemos recordar que si el tiempo invertido no varía, el valor creado es el mismo. Si aumenta la productividad y se crean más productos, más riqueza en el mismo tiempo, el valor unitario de cada producto desciende.

10 La industria farmacéutica es uno de los ejemplos más claros. Con sólo 300 medicamentos ha “inventado” miles de nombres diferentes para la misma cosa. André Gorz escribe: “Aunque conservando una importancia decisiva, las innovaciones relativas al proceso de producción se desarrollan relativamente menos velozmente, desde comienzos de la década del 50, que las innovaciones relativas a la sustancia, el estilo y la presentación de los productos de consumo” (Gorz, 1974, 156).



el avance técnico productivo orientado por la forma exterior más que hacia el contenido. Tendencia ésta condicionada por la necesidad imperiosa de vender, de realizar el valor contenido en la mercancía.

El segundo aspecto de la modalidad de desarrollo de las fuerzas productivas tiene que ver con el derroche. Este puede ser desagregado en tres manifestaciones: destrucción de la naturaleza; desperdicio de esfuerzos humanos y recursos materiales; y producción de artículos superfluos.

La necesidad de abaratar permanentemente el producto significa, cuando se utilizan recursos naturales, expoliar la naturaleza lo más rápidamente posible. Todo esfuerzo por la utilización racional se ve rápidamente quebrado por la competencia. La competencia se vuelve inescrupulosa respecto a los ritmos y equilibrios de la naturaleza. El objetivo es obtener el mayor producto en el menor tiempo. Desde una perspectiva histórica de largo plazo los ecólogos han puesto en tela de juicio el supuesto avance del capitalismo en relación a la explotación de los recursos naturales, al enfatizar el daño irreparable causado.

La producción mercantil genera un desequilibrio permanente entre la oferta y la demanda. Esto crea sobreproducción en ciertas ramas y escasez en otras. Se trata de una distribución anárquica del trabajo social que se manifiesta en una subutilización de medios de producción; o en su contrario de sobreproducción, que termina con la destrucción de valores de uso no realizables comercialmente (destrucción de alimentos, mantenimiento de tierras improductivas ex profeso, etc.).

Por último las fuerzas productivas se orientan y desarrollan en función de las ramas más rentables, lo cual no significa necesariamente ramas que colaboren a mejorar el nivel de vida de la población. El ejemplo más triste e impactante del mundo moderno es la industria de armamentos. Después de la Segunda Guerra Mundial el mayor desarrollo de las fuerzas productivas se ha dado en la industria bélica. Cuatro de los últimos y principales inventos aplicados al área civil son derivados de la industria militar, según Menahem:

“...como puede observarse los cuatro descubrimientos últimos han sido facilitados si no provocados por trabajos patrocinados por el ejército y los dos precedentes han sido puestos a punto en gran parte debido a los esfuerzos militares; por otra parte, es de notar que este cuadro confeccionado por los norteamericanos olvida totalmente el sector biomédico”

#### 4. El valor determina el proceso de diferenciación social

Llamamos proceso de diferenciación social a la tendencia, a la formación y polarización de clases y grupos sociales. La manera como se forman las clases sociales en el capitalismo, los diversos grupos en su interior y cómo se acentúan las diferencias entre ellos, también está regulado por la ley del valor. Cómo sucede es lo que vamos a explicar a continuación.

Partimos del supuesto de una sociedad donde el productor es dueño de sus medios de producción y trabaja él mismo, de manera independiente, lanzando al mercado el producto de su trabajo. Podemos pensar en campesinos o artesanos independientes. Analicemos lo que sucede en el interior de una rama, Periodo entre el descubrimiento y su aplicación

Fotografía	1727-1829
Teléfono	1820-1876
Radio	1867-1902
Televisión	1922-1936
Radar	1929-1940
Bomba A.	1939-1945
Transistor	1948-1953
Laser	1956-1961

"(Menahem, 1977, 70-71)"

digamos, la producción de ladrillos de campo.

Cada artesano produce según su habilidad, su técnica, sus medios de producción etc., una determinada cantidad de ladrillos que vende en el mercado. Independientemente del sello personal que cada fabricante le impone a su producto, los ladrillos tienen el mismo valor de uso; y para ladrillos de más o menos similar calidad el mercado fija un valor medio que se corresponde aproximadamente con la productividad del trabajo de aquellos que lanzan el mayor volumen de producto al mercado. ¿Pero significa que ese valor, que corresponde con el tiempo de trabajo socialmente necesario en la rama de los ladrillos de campo, es igual al tiempo individual de producción de cada uno y todos los productores? De ninguna manera. Precisamente lo que surge como resultado de la concurrencia mercantil es un valor medio, que perfectamente puede no corresponder con ningún tiempo individual de producción. ¿Qué pasa entonces con los que producen sus ladrillos en menor tiempo de lo que representa el valor medio? Obviamente y en la medida en que el mercado no se sature venderán al valor medio obteniendo por ello una sobreganancia como gratificación por una productividad del trabajo más elevada. ¿Y qué sucede con los que tienen una productividad inferior y deben invertir más tiempo que el promedio? Por supuesto que éstos pretenderán cobrar por sus ladrillos un valor más alto; pero si los ladrillos son de la misma calidad que los demás nunca lograrán venderlos, y tendrán que conformarse con aceptar el valor medio sabiendo que no les están retribuyendo por todo el tiempo de trabajo invertido. El resultado es inevitable: siempre que exista producción mercantil unos se enriquecerán y otros empobrecerán. No es posible que un valor de mercado homogéneo satisfaga las necesidades de diferentes productores con distintos niveles de productividad.

Pongámonos por un momento en la situación del productor que se enriquece. Tan pronto el productor advierte que el valor de mercado le favorece hará todo lo posible por aumentar la escala de su producción. La próxima vez que acuda al mercado llevará más productos; y si supone que el mercado se saturará intentará bajar el valor de venta de sus productos respecto al valor de mercado anterior, pero por encima, siempre, de su valor individual de producción. Esto conducirá a los compra-

dores a abalanzarse sobre sus mercancías, y, si la demanda permanece constante, obligará a otros a retirarse del mercado sin haber vendido todo el producto o parte de él. Con la mayor ganancia obtenida, fruto de haber vendido más productos intentará, nuevamente, ampliar la escala de su producción. Elaborará más materia prima, comprará más instrumentos de trabajo, pero se dará cuenta que ha llegado al límite en la capacidad de trabajo de su familia. Si antes trabajaban uno o dos miembros de la familia, ahora puso a trabajar a 4 y aún así no le alcanzan las horas del día. Sale entonces a buscar quien le ayude. Ofrece pagar un salario, pero todos los productores están produciendo sus mercancías, cada uno en su rama particular y ninguno está dispuesto a alquilarse porque eso le significaría detener su propia producción. Hasta que al fin encuentra a alguien dispuesto que le dice: “en las últimas ventas he salido perdiendo, no me queda otra alternativa que alquilarme, inclusive ya vendí parte de mis instrumentos de trabajo cuando me fue mal”.

Pasemos ahora a revisar el papel de ese productor que se empobreció y tuvo que terminar de asalariado. Tal vez las primeras veces que no obtiene por sus ladrillos el valor pretendido se resigna esperando recuperarse en el futuro. Pero si la situación no se corrige, y no tiene cómo mejorar sus medios de producción para aumentar su productividad, va a tener que tomar una decisión radical. Tal vez la decisión consista en vender sus medios de producción y comprar otros, en otra rama de actividad para ver si allí tiene mejor suerte. Pero llegará un momento en que no tendrá suficiente dinero para comprar medios de producción y su única alternativa será alquilarse como asalariado con el que más arriba se había enriquecido. Cuando el productor enriquecido comienza a contratar fuerza de trabajo asalariada; o cuando, desde la otra perspectiva, el productor empobrecido comienza a vender su propia fuerza de trabajo, surge una nueva relación social de producción: el trabajo asalariado. Con ello la perspectiva de conformación de nuevas clases sociales.

Las nuevas relaciones que surgen son una profundización de las relaciones mercantiles y un reforzamiento de la vigencia del valor. Si antes los productos del trabajo se convertían en mercancía, ahora surge una nueva mercancía, la fuerza de

trabajo. Esto quiere decir que la producción mercantil se extiende a la capacidad de trabajo misma. El asalariado ofrece su capacidad de trabajo a cambio de dinero. Un intercambio entre dos mercancías.

En ocasiones este proceso de empobrecimiento y enriquecimiento es paulatino, sobre todo cuando la productividad del trabajo entre los diferentes productores no está muy distanciada. Pero cuando la productividad es radicalmente diferente, como sucede cuando en una misma rama compiten un productor industrializado y un artesano manual, el proceso de empobrecimiento y quiebra puede tener la velocidad de uno o dos ciclos productivos. Históricamente la industria urbana ha arrasado literalmente con la producción artesanal, y/o campesina. Y cuando ha durado algo más de unas décadas ha sido a costa de un brutal descenso en el nivel de vida del productor directo; o bien cuando por alguna razón particular de calidad o costumbre el producto artesanal no compite directamente con el industrializado y en tal caso, no se trata exactamente de la misma mercancía.

Si el caso es de un campesino que obtiene de su parcela el sustento de su alimentación, el camino del productor directo al asalariado es lento y penoso. Una vez que hubo intentado en otras ramas de actividad, comienza lentamente a reducir el volumen o la calidad de sus medios de producción. Comienza, por ejemplo, a vender su tierra, limitándose al mínimo necesario para obtener parte de la alimentación. O vende sus animales. Y el tiempo ahora sobrante lo destina a vender su fuerza de trabajo. Se ha convertido en un semiproletario. No es un proletario completo, lo es a medias, el resto del tiempo sigue siendo un productor privado de mercancías.<sup>11</sup> Muchas veces este proceso paulatino de incorporación al trabajo asalariado no toma cuerpo en una misma persona, pero sí en personas diferentes del mismo núcleo productivo. Es común, por ejemplo, que los jóvenes se integren al trabajo asalariado (muy extendido en las mujeres como empleadas domésticas) mientras la generación mayor persiste en su intento de mantener la propiedad privada. A esta proletarianización de los tra-

bajadores se le llama también la expropiación del productor de sus medios de producción.

Y si la transformación del empobrecido en asalariado es un proceso paulatino también lo es la conversión del enriquecido en capitalista. Que el productor directo amplíe su producción con trabajo asalariado no significa que pueda, automáticamente, dejar de trabajar por sí mismo. Al principio contrata un peón, luego dos, luego más, hasta que, poco a poco, las ganancias le permiten desprenderse del trabajo directo; al menos del más pesado, para encargarse exclusivamente de la dirección o administración del negocio. Para el capitalista el proceso no termina aquí. Por un lado, la amenaza de la quiebra y también la pérdida de sus medios de producción están presentes. Por otro, el proceso de enriquecimiento, de acumulación de capital dentro del sector empresarial se encuentra signado por la tendencia al monopolio. En otras palabras, el proceso sigue siendo competitivo y, en él, la productividad del trabajo y el valor de las mercancías que produce y lleva al mercado pueden conducirlo a tener una posición dominante en relación con los demás capitalistas. Este proceso se ve afectado por las causas y formas en que se dan los incrementos en la productividad, la acción estatal, y otros elementos que ahora no podemos profundizar.

Nuevamente el valor, y en este caso la discrepancia entre el valor individual de cada productor y el valor medio de mercado determina un proceso de diferenciación social que culmina con la separación y oposición del capital y el trabajo, así como con la progresiva polarización entre ellos y dentro de los propios capitalistas. No podría tener otro fin, dado que las relaciones predominantes son mercantiles y el valor organiza este sistema.

Hasta ahora hablábamos de “producción mercantil”; el proceso de diferenciación social y la subsiguiente separación entre productores que poseen o no medios de producción, lleva a que, a partir de ciertas etapas históricas y procesos sociales, debamos hablar de producción “mercantil capitalista”, o simplemente “producción capitalista”.<sup>12</sup>

11 Proletario se considera a todo aquel que debe vender su fuerza de trabajo para subsistir; un asalariado.

12 Volveremos sobre este tema en el capítulo sobre la acumulación de capital.

## 5. Una visión de conjunto

A partir de un ejemplo real sucedido en la producción de ponchos de lana artesanales de Veracruz, México, entre 1973 y 1975 mostraremos cómo el valor pasó a regular toda la producción.

El área en cuestión, de 1.293 Km<sup>2</sup>., constituía una zona de intercambio mercantil de productores privados independientes (campesinos). Las fuertes diferencias ecológicas derivadas de alturas considerablemente diversas (de 2.382 a 520 metros sobre el nivel del mar) permitían intercambiar en el mercado productos de zonas frías con otros de zonas semi-tropicales. En la parte alta, fría, se producían ovinos y se tejía la lana de manera artesanal con telares individuales sujetos por un extremo a la cintura y por el otro a un árbol. La lana también se vendía en las ferias regionales de los domingos, de manera que aún aquellos que no disponían de ovejas suficientes podían comprar la lana y producir los ponchos. Sin embargo no todos sabían como hacerlo. A pesar de que los instrumentos de trabajo eran sencillos y caseros (cepillo de escardar, varilla de hilado, telar) no todos conocían ni tenían la habilidad. Se trataba de una capacitación familiar transmitida de generación en generación. Los productores abastecían al resto de la población a través del intercambio mercantil. En la producción de ponchos no existía la división del trabajo. Todas las productoras escardaban la lana, la hilaban, la teñían, y la tejían. Los compradores podían distinguir al artesano por el producto; el pueblo de donde provenía el producto se caracterizaba por determinados colores y diseños; en ocasiones no sólo el pueblo, sino que el productor se destacaba por su habilidad en relación al resto. De cualquier manera todos los ponchos tenían igual precio en el mercado, aunque las necesidades particulares de los productores-vendedores circunstancialmente favorecían una rebaja considerable. En esta situación el proceso de diferenciación social era sumamente lento debido a que la productividad del trabajo era prácticamente igual en todos los casos. La demanda era estable. Tan es así que aquellos que tenían más ovejas y por tanto más lana, no se esforzaban en trabajarla personalmente, destinándola al mercado.

En 1973 el gobierno lanzó una campaña de compra de artesanías indígenas para su venta en el mercado exterior. En cada

pueblo determinadas oficinas gubernamentales compraban toda la producción artesanal ofrecida. Inclusive pagaban levemente por encima del precio de mercado. Las consecuencias fueron inmediatas:

- a) En dos domingos (días de feria) desaparecieron todos los ponchos del mercado. Ya no tenía sentido para el vendedor un mercado incierto, cuando la oficina gubernamental compraba toda la oferta.
- b) Subieron los precios en los mercados domingueros, debido a que comenzó a escasear el producto para los compradores habituales.
- c) Los productores con mayor número de ovejas dejaron de vender lana. Se pusieron a trabajar casi exclusivamente en la producción de ponchos. Se especializaron, dejando a un lado el trabajo agrícola menos rentable.
- d) Los más pobres, que debían comprar la lana en el mercado para completar sus requerimientos de materia prima, se vieron imposibilitados de continuar con la producción de ponchos. En poco tiempo vendieron a los más ricos las pocas ovejas que les quedaban y ya no les servían.
- e) Los ricos, acto seguido comenzaron a adelantar lana a los empobrecidos para que volvieran a producir pero ahora por encargo de ellos.

En el correr de un año, en tres pueblos, todo el ganado ovino se había concentrado en no más de 6 familias. Al cabo de dos años se había establecido la división del trabajo en el proceso de producción de los ponchos. Efectivamente, los ricos que contrataban por encargo a los pobres, seleccionaron aquellos que mejor hilaban, y los mantuvieron sólo hilando, a quienes se destacaban en el tejido les adelantaban hilo para que exclusivamente tejieran etc. Simultáneamente, los ricos fueron poco a poco dejando de producir para dedicarse al control de los encargos y a la venta de los productos.

Como conclusión podemos señalar: a) la división social del trabajo se amplió: al separarse las fases del proceso laboral; al establecerse una especialización espacial del trabajo con la producción del ovino, y al desaparecer la antigua integración artesanía-agricultura-ganadería con la conversión del trabajador independiente en asalariado. b) Se desarrollaron las fuerzas productivas como resultado de la especialización

*del trabajo y la separación de las fases (escardado e hilado, teñido, tejido). Los medios de producción no se desarrollaron porque el producto requería ser “tradicional”. c) Se provocó un rápido proceso de diferenciación social que culminó con la separación de muchos productores independientes de sus medios de producción y el surgimiento de relaciones de trabajo asalariado a domicilio; y, también, la concentración de medios de producción en pocas manos, incluso dentro de los sectores más acomodados.*



# HIGHEST STANDARD OF LIVING

## CAPÍTULO 4

### El dinero



# El dinero

Constituye un lugar común reconocer el destacado papel económico que tiene el dinero en la sociedad capitalista. Las mercancías se compran y venden por dinero, los obreros trabajan por el dinero, los capitalistas invierten para obtener dinero. El dinero es también el comienzo y el fin de todo proceso productivo. En la vida cotidiana el dinero está presente en las relaciones personales, hasta la moral de las personas se mide según la cantidad de tarjetas de crédito que tiene en su billetera. Estas aseveraciones, por sí solas, son suficientemente determinantes como para que el dinero, como categoría económica, requiera una explicación.

## I. El surgimiento histórico del dinero

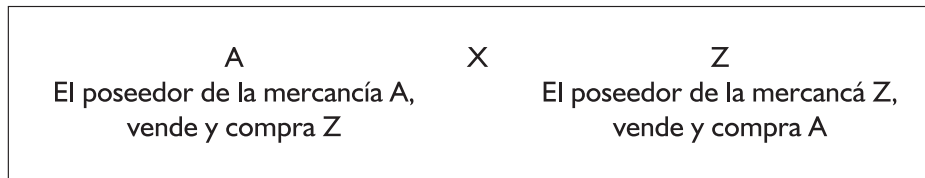
De acuerdo con los registros arqueológicos el dinero metálico ya existía en el Oriente Próximo algunos siglos antes de Cristo. La etnografía, por su parte, da cuenta de diversas formas de dinero (ganado, sal, pieles, conchas marinas, cereales, etc.) en las sociedades contemporáneas de escaso desarrollo material. Sin embargo existen sociedades con un desarrollo material aún más elemental (la mayoría de las sociedades de cazadores y recolectores que no tienen almacenamiento social de productos) donde el dinero es desconocido. El hecho de que existan sociedades que no conocen el dinero, o sociedades donde el dinero tiene muy

diferentes formas y alcances, demuestra que el dinero no es una forma de intercambio común a todas las sociedades. No es algo natural a la sociedad humana. Se requiere de ciertas condiciones históricas y sociales para que el dinero irrumpa como el medio por excelencia de satisfacer las necesidades sociales.

Las propias diferencias en la forma del dinero (productos animales, agrícolas, artesanales, dinero metálico, billetes, etc.) también demuestran que el dinero, como cualquier otra categoría social, no es un concepto jurídico, con sus funciones y características definidas y definitivas. Por el contrario, el dinero es el resultado de relaciones sociales de producción e intercambio que se van modificando con el tiempo y en las diferentes sociedades. De allí que sea conveniente partir de la forma más elemental del intercambio, esto es, el trueque, para explicar el origen del dinero.

La base del trueque primitivo es también un cierto grado de especialización en el trabajo, que obligó al intercambio para la satisfacción de las necesidades sociales. Por ello es muy probable que el trueque haya surgido primero como forma de intercambio entre comunidades diferentes, que disponían de recursos naturales distintos, para después penetrar, de la mano de la especialización, al interior de las comunidades. Pero el trueque representa una manera complicada de intercambio. Para poder efectuarse quien ofrece un producto debe encontrar quien quiera lo que tiene, pero al mismo tiempo este último deberá

Cuadro I



Cuadro 2

"Así, en el Egipto de los tiempos Ramasidas, el Ganado sirve como equivalente general

Y una estera  
Cinco medidas de miel  
Once medidas de aceite

} equivalen al valor de un toro" (Mandel, 1969, TI, 67)

tener lo que el primero quiere, pero además en las proporciones cuantitativas correspondientes a las necesidades de cada quien. Si tengo 30 kilogramos de papas sobrantes pero necesito un espejo, tengo que encontrar a quien le sobre un espejo pero al mismo tiempo necesite papas. Que el cambio se de puede llegar a ser una casualidad. Esta dificultad deriva de que la venta y la compra se realizan simultáneamente en el trueque (ver cuadro 1).

Por otra parte, este trueque requiere que se conozcan las equivalencias en todos los intercambios posibles, algo sumamente complicado. ¿Cuántas naranjas dar, por ejemplo, por una piel de cordero? ¿Cuál será el precio en pescado ahumado, de un saco de maíz? Poco a poco, esta dificultad se vio superada por la propia práctica, que comenzó a utilizar un producto como referencia para todos los intercambios, esto es, un equivalente. El economista Ernst Mandel señala algunos ejemplos históricos del surgimiento de productos que hacían de referencia (ver cuadro 2).

Por cierto que este equivalente (el toro) sería una forma de medida de valor sólo ideal en la mayoría de los casos. En la práctica, podría resultar complicado un intercambio de un producto por, digamos, 1/8 de toro. Con el tiempo estos equivalentes se fueron sustituyendo por otros más fácilmente divisibles, como los granos, la sal, el cacao, y otros. Pero aunque facilitaban la división en unidades pequeñas, no podían evitar su deterioro a través del tiempo; esto es, no se podían guardar por periodos prolongados, de manera que las compras no era posible distanciarlas mucho en el tiempo de las respectivas ventas. Por ello la práctica del intercambio fue dejando el lugar del equivalente a los metales, y en particular, a los metales finos, esto es, el oro

y la plata.

Cinco razones llevaron a que la propia práctica del intercambio seleccionara, en tiempos y lugares distantes, al oro y la plata: maleabilidad, homogeneidad, divisibilidad, durabilidad y representación de gran valor en poco peso y tamaño.

Fue necesaria una forma de equivalente cuya propia materia permitiese la división en pequeñas unidades homogéneas de manera de facilitar los intercambios de valores de muy diferentes magnitudes. Asimismo esta forma de dinero debía de poder ser "autorizada" por quien la emitía, de manera de garantizar la homogeneidad de tamaño y peso. Para ello resultó conveniente un producto maleable, que permitiera plantarle un sello con la denominación de su peso o unidad de medida. Debía, además, tener una durabilidad mayor que el grueso de las mercancías corrientes, para que el ajeteo del intercambio, así como la distancia entre la compra y la venta no la perjudicase.

Cuadro 3

A	X	Dinero	Venta
Dinero	X	Z	Compra

Por último, el valor que representara debía ser muy grande en relación con su tamaño físico y peso, de manera de facilitar su traslado cotidiano.

Las primeras cuatro características anotadas hicieron que los metales se convirtieran en las formas de dinero más prácticas. La última característica condujo a la selección histórica de la plata y el oro. El dinero metálico permite separar así los actos



de la venta respecto de la compra (ver cuadro 3).

La conversión de un solo acto de venta-compra en dos: venta y compra respectivamente, en lugar de dificultar, agiliza los intercambios.

Durante mucho tiempo las mercancías tuvieron simultáneamente precios en plata y en oro, lo que se denomina bimetalismo. Pero las complicaciones que implicaban dos precios que evolucionaban en forma distinta según los valores del oro y la plata condujeron, para las transacciones internacionales, al patrón oro desde comienzos del siglo XIX. El oro se convirtió así en el metal-dinero por excelencia.

Una vez generalizado el uso del dinero metálico (plata u oro) el paso a la forma de dinero-billete también fue un resultado de la propia práctica del intercambio. Diversas experiencias generalizadas contribuyeron a ello. La principal fue el crédito y las dificultades prácticas del intercambio con oro. En muchas actividades económicas como la agricultura, ganadería y otras, los ciclos de producción pueden ser largos, implicando meses o años. En el ínterin las necesidades de estos productores son satisfechas por comerciantes que venden el producto sin recibir el pago en ese momento. Se distancia así el cambio físico de las mercancías, que pasa de manos del vendedor al comprador, del acuerdo financiero, que se cerrará, tal vez, al momento del contrato de compra. Con el fin de regular esta promesa de pago, el deudor le otorga al comerciante un pagaré, un certificado, donde se compromete a pagar en fecha indicada. Con este certificado el comerciante puede, a su vez, pagar al mayorista, que también le vendió fiado, y así pasar de mano en mano. Pueden inclusive llegar a cancelarse mutuamente, sin convertirse, entonces, en dinero metálico. Supongamos que un industrial textil le vende telas a un exportador/importador quien le otorga un pagaré. Con ese pagaré el industrial salda con un comerciante su compra de colorantes y otros insumos. Por último, el comerciante cancela ese pagaré con una deuda por un monto semejante que había contraído con el exportador/importador cuando le vendió artículos importados. El certificado, letra de pago, o el nombre que adquiera, funciona entonces como dinero-papel.

Otras circunstancias prácticas que llevaron al dinero-billete fueron las inseguridades que representaba transportar el oro o

la plata de una ciudad a otra. Esto se fue solucionando cuando surgieron “banqueros” que recibían el dinero en una ciudad y le otorgaban al dueño un vale, convertible en dinero en la casa acordada de un comerciante de la ciudad de destino. También con ello surgía un dinero-papel o dinero-billete. Otra forma de surgimiento del dinero-billete fue la necesidad de más dinero del que circulaba en determinados momentos o circunstancias. Ernst Mandel, recuperando citas de tratados de comercio del siglo XV, escribe:

“...en Venecia, en los meses de junio y julio se producía todos los años una penuria monetaria a consecuencia de la partida de galeras para Constantinopla. Esta tensión en el ‘mercado monetario’ medieval se prolongaba regularmente hasta después de la partida de las galeras que iban en busca de algodón. Por el contrario, en octubre y noviembre, existía abundancia de numerario, porque los mercaderes alemanes llegados para comprar especias traían mucho dinero a Venecia”. (Mandel, 1969, Tomo I, 226).

Como resultado,

“...la expansión comercial induce a los mercaderes a crear signos de sustitución de la moneda, por medio de los cuales pueden acelerarse los cambios y simplificarse su pago”. (Mandel, 1969, Tomo I, 227).

En todos los casos anteriores la práctica de la circulación provocó el surgimiento de un signo de papel sustituto del oro.

Otra causa del surgimiento del dinero-billete fue la falsificación de monedas de oro y plata. Para garantizar la homogeneidad de las monedas quienes las emitían estampaban en ella un sello y anotaban su peso. Pero no obstante lo que se podía leer en las monedas, el propio uso las iba puliendo a tal punto que lo que decían pesar no correspondía con su peso real. Tampoco faltó quienes limasen ligeramente las monedas (y para evitarlo todas las monedas de oro y plata, aún hoy en día, tienen su canto estriado o grabado) o inclusive príncipes o gobiernos inescrupulosos que aleaban el oro y la plata de manera fraudulenta, de modo de estafar a sus ciudadanos. Todo ello no fue obstáculo para que, dentro de ciertos límites, esas monedas de oro y plata, que no contenían lo que prometían en sus leyendas, siguiesen cumpliendo la función de medio de circulación, siempre y cuando la sociedad las aceptase como

tales, sea por la propia costumbre, o por la imposición que los estados ejercían.

Habiendo el propio intercambio distanciado el peso real de su peso nominal, se estaba a un paso de emitir signos de valor (billetes) que desde el punto de vista material tuviesen un valor insignificante, pero sirviesen a los efectos del intercambio, siempre y cuando quien lo emitiese garantizara que dicho billete tenía su cuerpo en oro en un depósito seguro. Se le llama curso legal y forzoso a la imposición que ejerce un gobierno cuando emite dinero y garantiza su respaldo como signo de valor, aunque dicho dinero sólo sea papel.<sup>13</sup>

A pesar de la amplia expansión del papel moneda dentro de los países, para las transacciones internacionales el oro siguió siendo la moneda por excelencia hasta avanzado el siglo XIX. Inclusive durante todo el siglo XIX y hasta la primera guerra mundial los billetes de cada país debían, teóricamente, poder ser convertibles a oro en los bancos de emisión correspondientes. Esta convertibilidad del billete a oro se conoce como patrón oro. En los hechos esto nunca sucedió así. En situaciones de guerra o de balanzas comerciales deficitarias, los bancos dejaban de convertir los billetes a oro, con lo cual aquellos rápidamente se depreciaban, esto es, se negociaban por menos de lo que decían valer.

Que los saldos de las balanzas comerciales de los países se pagaran en oro durante el siglo XIX y comienzos del XX se debía a que las monedas nacionales, salvo el caso parcial de la libra inglesa, no habían logrado ser reconocidas como dinero mundial al igual que el oro o la plata. Durante la última década del siglo XIX y las primeras tres del XX diversas monedas disputan la hegemonía mundial. Poco a poco, el dólar norteamericano se va introduciendo en el mercado mundial. En la medida en que se generaliza como medio de pago, el dólar se convierte, en la práctica, en el dinero mundial sustituto del oro. Demás está decir que junto a la fuerza económica que adquiriría el dólar debido al tráfico mercantil desde y hacia Norteamérica, el poder militar estadounidense respaldaba su

<sup>13</sup> En la práctica, este "respaldo" mucho se ha alejado de los bienes concretos (por caso: oro) que debieran garantizar los billetes para culminar hoy en el respaldo que debiera ofrecer el poderío económico y militar del gobierno emisor y que lleva a que "la sociedad los acepte como tales".

moneda a lo ancho y largo del mundo. De manera que durante cerca de 30 años las transacciones internacionales se fueron saldando arbitrariamente con diferentes monedas hasta que llegó a prevalecer el dólar sobre el resto. Un acuerdo entre las naciones poderosas realizado en 1944 en Bretton Woods, EEUU, establece: a) el oro seguirá siendo reserva mundial de valor, pero a la par de él funcionará el dólar con igual reconocimiento; b) los EEUU se comprometerían a convertir los dólares a oro a un cambio fijo de 35 dólares la onza de oro. c) el resto de las monedas se cambiarían por el dólar a una tasa fija (aunque con ajustes periódicos). d) se creaba el Fondo Monetario Internacional para dar crédito y regular las tasas de cambio entre las monedas.

Este acuerdo implicó una ventaja descomunal para los EEUU. Si, por ejemplo, una compañía francesa quería importar mercancías, debía comprar primero dólares en el Banco Central de Francia; pero este banco sólo le podía vender dólares si previamente otra empresa francesa hubiese vendido mercancías en el mercado mundial y obtenido dólares, cambiados en el Banco Central por francos para compras internas. De manera que todos los países, con excepción de los EEUU, sólo podían comprar en el exterior por un volumen similar a lo que vendían. Por su parte los EEUU, no solamente ganaban por el "señoreaje",<sup>14</sup> sino que podían comprar en el mercado mundial mucho más de lo que vendían, ya que allí se producía el dólar. Trevor Evans explica esta situación del siguiente modo: "Puesto que el dólar era tan bueno como el oro, y los dólares se generaban en EEUU, las empresas privadas y públicas que conforman la economía norteamericana podían adquirir recursos del resto del mundo sin tener que entregar bienes de un valor equivalente. En definitiva, las empresas norteamericanas estaban en condiciones de gastar fuera más de lo que ingresaban, resultando en un déficit de balanza de pagos." (Evans, 1991, 10).

El resultado de esta desigual situación fue el déficit de la balanza de pagos de los EEUU. Las presiones para cambiar los dólares a oro que los bancos extranjeros ejercían sobre los

<sup>14</sup> Diferencia entre el costo de producción de los billetes y monedas y su valor nominal, del cual se apropia el gobierno emisor.

EEUU llevaron a este último país a suspender la convertibilidad del dólar a oro a partir de 1971. Con ello aumentó aún más la anarquía que venía existiendo en el mercado financiero internacional. Actualmente ninguna moneda nacional es convertible a oro, a pesar de que éste sigue funcionando, junto a otras monedas, como reserva de valor en las bóvedas de los bancos.

Hasta aquí hemos visto el desarrollo del dinero en cuanto a su forma material. Primero el trueque, luego el surgimiento de un equivalente constituido por las mercancías excedentarias o algunos objetos suntuarios, luego la cristalización del dinero en metales, la selección del oro y la plata, y fundamentalmente el oro como dinero-metal por excelencia, y, por último, la sustitución del oro por el billete como forma de dinero más extendida. Pero este paso formal de una materia-dinero a otra, no nos dice nada acerca de las implicaciones que esto conlleva desde el punto de vista del valor del dinero. ¿Cuál es el poder adquisitivo del dinero?, ¿por qué las diversas monedas nacionales tienen poderes adquisitivos diferentes? Estas y muchas otras preguntas requieren que pasemos a considerar el valor del dinero.

## 2. El valor del dinero

La teoría del valor-trabajo aplicada al intercambio explica que por detrás de la apariencia de cosas diferentes que se cambian, existe algo en común que permite su equiparación: todas las mercancías son parte del tiempo total de trabajo social. Si, por ejemplo, intercambiamos

### I par de zapatos x 350 ladrillos

nos encontramos con valores de uso (zapatos y ladrillos) tan diferentes entre sí que no habría manera alguna de establecer reglas de intercambio. ¿Por qué resulta posible cambiar cosas diferentes?; ¿por qué un par y no 200 pares, por los 350 ladrillos? Para responder estas preguntas es necesario comprender que ambos productos tienen algo igual, son resultado de una parte del trabajo social total; y es en esa medida en que se intercambian. El tiempo de trabajo invertido constituye la base de la equivalencia (ver cuadro 4).

Que un elemento no visible directamente, como el tiempo de trabajo invertido pueda ser la base de la comparación no debe sorprender. Cuando en el mercado pesamos un kilo de manzanas, del otro lado del plato, sirviendo de contrapeso, se utiliza una pieza de hierro que en su aspecto físico o tamaño y forma nada tiene que ver con las manzanas, pero ambos elementos pesan igual. Lo que la pesantez hace a las manzanas y al hierro, el trabajo abstracto (esto es, una parte del trabajo social) hace al intercambio. Que en un ejemplo existan instrumentos de medición y en el otro, tal función la cumpla de manera espontánea el mercado es resultado exclusivo de la diferente naturaleza de los elementos a comparar.

El paso del trueque a una forma de intercambio mediada por el equivalente general no cambia en nada la cosa. Así por ejemplo (ver cuadro 5):

Cualquier mercancía para expresar su valor lo hace, ahora, en

Cuadro 4

I par de zapatos	=	350 ladrillos	diferentes valores de uso representan...
<hr/>			
X magnitud de tiempo de trabajo social	=	X magnitud de tiempo de trabajo social	iguales tiempos de trabajos invertidos

arroz, de manera que el precio del par de zapatos, los 350 ladrillos, y demás, será de 10 bolsas de arroz. El precio es la expresión de valor de una mercancía mediante su confrontación con otra que actúa como equivalente general. Resulta evidente que el precio actúa idealmente; los 20 kilos de duraznos, por ejemplo, “valen” 10 bolsas de arroz, independientemente de que el arroz esté allí presente. La propia práctica lleva a

Cuadro 5

<p>1 par de zapatos, 350 ladrillos, 2 espejos, etc.</p>	} equivale, cada uno, a 10 sacos de arroz
---	--

X magnitud de tiempo de trabajo social	=	X magnitud de tiempo de trabajo social
---	---	---

establecer dicha equivalencia. Cuando en lugar de arroz, o ganado, o sal, etc., se llega al oro como equivalente general, el par de zapatos tendrá el precio de x gramos de oro, o libras u onzas, según la unidad de medida que se estile.

Debe quedar claro que el precio de una mercancía no es su valor. El precio no es el tiempo de trabajo invertido que contiene, sino la cantidad de mercancía-dinero que puede obtenerse por su intercambio. Pero resulta obvio que si los zapatos, ladrillos, y demás, se intercambian por una cierta cantidad de arroz, y oro, es porque ambos (oro y arroz en determinadas cantidades) tienen el mismo tiempo de trabajo invertido en su producción, así por

ejemplo: (ver cuadro 6)

Quien planteó con claridad por primera vez esta relación, tal vez haya sido Benjamín Franklin, el inventor y economista norteamericano, cuando en 1720 escribía en *A Modest Inquiry into the Nature and Necessity of Paper Currency*, las siguientes ideas:

“Por medio del trabajo se puede medir el valor del dinero tan bien como el de cualquier cosa. Supongamos, por ejemplo, que un hombre se ocupe en producir trigo, mientras que otro extrae y purifica la plata. Al fin del año o de cualquier otro período de tiempo determinado, el producto total de trigo y el de plata son los precios naturales del uno y del otro, y si el producto del uno es de 20 fanegas y el del otro 20 onzas, una onza de plata vale el trabajo empleado en la producción de una fanega de trigo. Pero supongamos que por el descubrimiento de minas más próximas, más accesibles y de mayor rendimiento pueda un hombre producir ahora 40 onzas de plata con la misma facilidad que las 20 onzas de antes y que el trabajo que era necesario para producir las 20 fanegas de trigo permanezca invariable; en estas condiciones, dos onzas de plata no valdrán más que el mismo trabajo empleado en la producción de una fanega de trigo, y esta fanega que antes valía una onza valdrá ahora dos, caeteris paribus. De modo que la riqueza de un país debe ser estimada teniendo en cuenta la cantidad de trabajo que sus habitantes pueden comprar”. (B. Franklin, citado por K. Marx, 1970, 81).

Con esta exposición del valor del dinero podemos extraer, ahora, algunas conclusiones. La primera y más importante es que

Cuadro 6

3 trajes de vestir	=	1 onza de oro	diferentes valores de uso representan...
--------------------	---	---------------	---

X magnitud de tiempo de trabajo social	=	X magnitud de tiempo de trabajo social	iguales tiempos de trabajo invertidos
---	---	---	--

el dinero tiene valor.<sup>15</sup> Su valor es, al igual que el del resto de las mercancías, el tiempo de trabajo socialmente necesario para obtener una unidad de peso (onza o parte de esta) de oro. Esta conclusión que era una perogrullada en los tiempos en que el dinero sólo tenía la forma metálica de plata u oro, no lo es hoy en día, cuando el dinero tiene la forma de billete o de tarjeta de crédito. La forma más vulgar de aparecer dificulta ver su esencia. Pero tan obvio es que los billetes no tienen valor como que deben representar valor depositado en oro en las bóvedas de los bancos para que sean aceptados. Si los billetes no tienen valor y, además, tampoco tuviesen respaldo (sea cierta cantidad de oro o la promesa de una parte de los activos del país emisor), estaríamos frente al absurdo de que las personas entreguen parte del trabajo social a cambio de nada. En la práctica, este absurdo parece ocurrir, a tal punto que se convierte en la base de la argumentación monetarista del valor del dinero.

La segunda conclusión consiste en que todas las mercancías se refieren al dinero como forma de expresar sus propios valores, o sea, adquieren precio. Pero el dinero mismo no puede tener precio; sería un sin sentido decir que “el precio de una onza de oro es una onza de oro”.

La tercera conclusión resalta el carácter de fetiche que tiene el dinero. El dinero pareciera otorgar valor a las mercancías; cuando en realidad las mercancías tienen valor de por sí, desde que forman parte del trabajo social global. El dinero es un resultado de la existencia del valor de las mercancías, y no su causa. Como el dinero es el equivalente general que permite comprar cualquier mercancía, lo que fue resultado de un largo proceso de cambio en el cual del trueque se pasó a una mercancía que fungiera de equivalente, y de ésta al oro y billetes, termina apareciendo a los ojos de las personas precisamente al revés. Ahora pareciera que el dinero es primero, como si cayera del cielo. Como si gracias a él las cosas tuviesen valor. Esta visión superficial contradice toda la historia del dinero, que muestra que primero surgen las mercancías, y luego el dinero, en formas

<sup>15</sup> Pero sigue siendo el trabajo invertido en su producción que lo genera. Nunca está demás insistir en ello; alimentado por los economistas neoclásicos, el “sentido común” cree que el dinero es productivo, que “se multiplica”. Ya argumentamos que en la circulación es imposible crear valor, pero rompe los ojos la crisis global actual, que no existiría si las increíbles sumas de dinero volcadas a la especulación produjeran “algo”.

al principio primitivas y luego más generales y específicas.

La cuarta conclusión plantea otra posibilidad de las crisis económicas.<sup>16</sup> El dinero permite la separación en el tiempo entre la venta y la compra. Quien vende no tiene por qué comprar inmediatamente. Así, puede darse el caso que la circulación se paralice y, con ello, el propio proceso de producción puede estancarse en cualquier momento de su fase. Mientras que las crisis precapitalistas tenían a factores externos como los desastres naturales o las guerras, o las epidemias, la causa principal de las crisis, el sistema capitalista con la generalización del dinero crea su propia posibilidad interna: el desfase entre la venta y la compra que puede detener el proceso de producción.

En lo que va de la exposición hemos considerado al dinero en los términos más generales, sin precisar las características del dinero de uno u otro país. Como cualquiera sabe las monedas o dinero nacional tiene diferentes valores. Más allá de las voluntades y de factores meramente de poder, siempre se impone, a la larga, una tendencia: en las relaciones económicas internacionales se confrontan productividades del trabajo de mercancías que indicarán las proporciones de intercambio y apropiación del trabajo social global.

### 3. Las funciones del dinero

En términos económicos el dinero tiene cuatro funciones: medio de circulación, medida de valor, medio de pago, y medio de atesoramiento.

Siempre que el intercambio no se realice bajo la forma de trueque se requiere un medio de circulación o medio de cambio. El dinero sirve a tales efectos separando el acto de la venta respecto de la compra. La cantidad de dinero necesaria para la circulación depende de dos elementos. Por un lado, debe ser igual a la suma de los precios de las mercancías que entran en la circulación; esto es, la contraparte dineraria de los valores mercantiles. Pero, además, debe existir el suficiente dinero como para saldar la diferencia entre los créditos que se vencen y los pagos ya realizados. A su vez, ambos elementos de-

<sup>16</sup> Antes nos referimos, por ejemplo, a que las decisiones de productores independientes culminaran por no ser aceptadas socialmente, con el subsiguiente derroche de recursos; si esto se generaliza, se producen crisis (véase más adelante el capítulo sobre las crisis capitalistas).

penden de la velocidad de circulación del dinero. Así por ejemplo una misma pieza monetaria puede servir para realizar 2, 10, 20, o ningún intercambio en un día. Una persona puede comprar con un billete de 100 un litro de leche pagando al almacenero, quien lo da en cambio a otro cliente, que a su vez lo gasta en ciruelas, para que el frutero pague el impuesto municipal y así sucesivamente. O bien puede suceder que dicho billete no circule ese día, teniéndolo su propietario seguro en su bolsillo. En definitiva, la masa de piezas dinerarias (y aquí debemos suponer que todas tienen el mismo valor para facilitar el razonamiento) debe ser igual a: la suma de los precios de las mercancías que se venden, más la suma de las deudas vencidas que no se neutralizan entre sí, dividido por la velocidad de circulación.

Pero es del todo evidente que este volumen de dinero fluctúa a cada instante. Debe existir, por tanto, algún mecanismo que retire de la circulación el exceso de dinero, o bien lance a la circulación el faltante a cada momento. Este “equilibrio” lo cumple el mismo dinero en su función de medio de atesoramiento.

Como medio de atesoramiento el dinero actúa inmovilizando la riqueza. Como tesoro su poseedor puede conservar la riqueza en el tiempo. En términos globales el atesorar dinero es la manera práctica como la circulación mercantil adecua el volumen de dinero necesario a cada instante. Cuando la circulación mercantil se acelera a tal punto que comienzan a escasear los medios de circulación (dinero), el poder adquisitivo del mismo aumenta, o bien las mercancías en general bajan de precio porque no se pueden vender y exceden entonces la demanda. En dicho momento ocurre una presión sobre el dinero que, frente a un aumento de su poder adquisitivo sus propietarios están dispuestos a lanzarlo a la circulación. Se corrige así, automáticamente, el faltante de circulante. Por el contrario, supongamos que el dinero en circulación es excesivo. En tal caso habrá una mayor demanda de mercancías, estas aumentarán de precio y con ello muchos potenciales compradores se retirarán del mercado, restringirán el dinero como circulante y, otra vez, se reestablecerá el equilibrio. De manera que el desfase que permanentemente está ocurriendo entre el dinero necesario y el existente en la circulación, también tiende a corregirse. Karl Marx explica en el siguiente párrafo este fluctuar del dinero en su función de tesoro:

“Puesto que el ‘quantum’ de oro que circula depende de la suma variable de los precios de las mercancías y de la velocidad también variable de la circulación, se deduce que la masa de los medios de circulación metálica debe de ser capaz de contraerse y dilatarse; en una palabra: que para responder a la necesidad del proceso de circulación, el oro, en calidad de instrumento de circulación, debe de entrar en el proceso unas veces y retirarse otras “. (Marx, 1970, 144).

Como medio de pago el dinero cancela las deudas. Con ello se pueden separar el gasto del ingreso, se puede adquirir una mercancía para pagarla “a futuro”; de esta manera el dinero actúa como medio de pago. Y, como medio de pago el dinero actúa siempre idealmente. No se requiere del dinero en efectivo para que una tienda venda a crédito.

Como medida de valores el dinero expresa el valor de las mercancías permitiendo su medición y comparabilidad. Representa a las mercancías como unidades cualitativamente iguales, en tanto sólo aparecen como precios, y cuantitativamente comparables, ya que los precios se suman y restan. También en este sentido el dinero actúa idealmente. Cuando una mercancía en la vitrina de un comercio tiene su precio colgado, el dinero está actuando idealmente. Para poder constituirse en medida de valor el dinero de cada país debe tener un patrón de medida, como puede ser por ejemplo el dólar, el peso, la libra, o cualquier otra, que tiene una determinada magnitud y proporciones en que se divide (e.g. centésimos, chelines, centavos, etc.).

## 4. Emisión y formas actuales de dinero

Los bancos centrales de los países son quienes realizan lo que se denomina emisión primaria. Se trata de los billetes y las monedas que tienen curso legal y forzoso dentro del territorio nacional.

Teóricamente el dinero que el banco central puede emitir tiene un respaldo en sus bóvedas en oro, en otras divisas (monedas extranjeras), en DEG (Derechos Especiales de Giro, que es una moneda internacional emitida por el FMI y cuyo valor representa una canasta de monedas), o por último, en pagarés, letras, bo-



nos, y otros valores, esto es, por activos que representan valores que particulares deben al Estado.

Por su parte los bancos comerciales privados realizan lo que se llama emisión secundaria o dinero crediticio. Al otorgar, por ejemplo, tarjetas de crédito, estos bancos están, de hecho, emitiendo dinero. También esta emisión secundaria pretende estar reglamentada por el Estado mediante el Banco Central. En la práctica el control del dinero crediticio es prácticamente imposible, ya que si efectivamente así ocurriese, su escasez provocaría un aumento de las tasas de interés, y, con ello, un nuevo empuje a los bancos para emitir crédito y evadir restricciones.

Como veremos más adelante, a partir de la segunda guerra mundial se producen cambios en la estructura y política monetaria de los bancos centrales de los principales países capitalistas, que permiten una gran expansión de la producción capitalista a través de la generalización del crédito. Sucede que los bancos centrales pasan a transformarse en prestamistas del crédito creado por ellos mismos y por la banca privada. Por esta razón la creación de moneda tiende a disociarse temporalmente de la creación de mercancías, tanto de la mercancía oro -que respaldaba la emisión del dinero papel-, como de todas las demás mercancías. Si la supuesta producción financiada por el dinero-crédito creado se realiza, no habrá desfases entre el volumen de circulante y el de mercancías; pero si no se logra respaldar el dinero crediticio creado con producción, será el Estado quien asuma los costos desvalorizando la moneda y provocando inflación. Para efectos contables y estadísticos, los diversos tipos de dinero se agrupan según su grado de liquidez. La liquidez del dinero consiste en el poder de intercambio que tiene. Un billete de curso legal, por ejemplo, presenta la mayor liquidez debido a que puede intercambiarse inmediatamente. Lo mismo sucede con las divisas internacionales de gran aceptación. Por el contrario un bono, o una letra que se paga al vencimiento de seis meses o de un año no tiene igual grado de liquidez, ya que debe esperarse un plazo para poderlo hacer efectivo; por ello este tipo de dinero se conoce como quasi-dinero. Con los depósitos de ahorro y crédito puede suceder algo similar, dependiendo de los montos. A pesar de que cada país utiliza criterios diferentes para agrupar estos diversos tipos de dinero

en sus contabilidades, una agregación común es la que sigue:

$M1 = \text{dinero (billetes y moneda) de circulación legal} + \text{depósitos a la vista del sector privado (dinero en los bancos particulares que se acreditan en dinero bancario a la muestra del comprobante).}$

$M2 = M1 + \text{cuasi-dinero (depósitos a plazo, bonos, letras, etc.).}$

$M3 = M2 + \text{depósitos en cuentas de ahorro y crédito.}$

$M4 = M3 + \text{certificados de depósito de grandes denominaciones, y por ello difíciles de cobrar.}$

Hemos visto el origen del dinero, desde los equivalentes generales en excedentes agrícolas, ganaderos, etc., hasta el billete, pasando por el oro. También el valor del dinero según la teoría del valor-trabajo, como equivalente del tiempo de trabajo social invertido en la producción. Describimos las funciones del dinero como medida de valor, medio de circulación, medio de atesoramiento y medio de pago. Por último vimos algunos elementos generales acerca de cómo se emite el dinero en la actualidad por parte de los bancos centrales.

# HIGHEST STANDARD OF LIVING

## CAPÍTULO 5

### El origen del excedente capitalista: el plusvalor



# El origen del excedente capitalista: el plusvalor

---

## I. Un tema ineludible

*De la cuantía del excedente y su reinversión productiva depende sistemáticamente el desarrollo de la humanidad en general y de los países en particular. A través de la historia este excedente económico presentaba distintas formas. En la comunidad primitiva era simplemente el alimento que mantenía a quien permanecía en la aldea fabricando instrumentos; en el feudalismo se establecía por el trabajo o el producto que un siervo debía entregar al señor feudal y que éste consumía o invertía en la construcción de un molino hidráulico u otros instrumentos de labranza.*

*En el capitalismo el excedente se produce sólo cuando hay perspectivas de obtener ganancias; las necesidades pasan al segundo plano, la ganancia al primero. ¿Cuál es el origen de este excedente? ¿Cómo se genera? Parece obvio que estas son preguntas vitales para entender la economía y el desarrollo. Sin embargo, contemporáneamente una de las dos concepciones básicas en que se divide la economía “la neoclásica” no presta demasiada atención a este tema. Simplemente lo deja de lado o, en el mejor de los casos, lo trata superficialmente y sin darle importancia. Por el contrario, la corriente objetiva asigna primera prioridad a dar respuesta a tal interrogante.*

## 2. Las explicaciones neoclásicas

*Encontramos aquí no una sino varias explicaciones alternativas –no excluyentes entre sí– dependiendo de los distintos autores. Trataremos de ordenarlas y hacer un breve comentario de cada una. La forma que adopta el excedente en el capitalismo es la ganancia, de modo que nos referiremos a ella en general; más adelante precisaremos este concepto.*

a) *“La ganancia surge como un premio al sacrificio del empre-*

*sario por abstenerse de consumir”. El razonamiento opera así: un empresario tiene dos alternativas para emplear sus recursos: los consume o los invierte. En el primer caso los disfruta e impide, además, que la sociedad participe de ellos; en el segundo contrata trabajadores, compra insumos, etc., todo lo cual posterga su consumo, “se abstiene”, pero la sociedad se beneficia al crearse empleo, la sociedad lo reconoce y premia; de allí la ganancia. Esta explicación no señala de dónde salen los recursos para entregarle el premio al empresario, cómo se generan realmente. Resulta irónico en esta época hablar de “abstinencia” de los empresarios, cuando su pretendida frugalidad y espíritu de ahorro decimonónicos se sustituye hoy por un derroche desenfrenado.*

b) *La ganancia proviene de un pago por el trabajo “empresarial”. En este caso si bien la explicación es nítida, adolece de una falla fundamental: confunde salario con ganancia. Si se trata de la remuneración por un trabajo es salario; la ganancia sería otra cosa, que permanece sin fundamentar. No vale la pena siquiera preguntarse las razones por las cuales ese “aporte” del empresario al proceso productivo debiera remunerarse tan voluminosamente como se percibe diariamente; además, ¿cómo se explican las ganancias de los que no trabajan en su empresa o latifundio y se limitan a ser rentistas? El argumento no puede responder a esta pregunta.*

c) *“La ganancia es una prima por el riesgo asumido por el empresario audaz, emprendedor e innovador”. Este riesgo debería pagarse, porque de otra forma el empresario atesoraría el dinero sin invertirlo. Pero si el riesgo generara valor, aquellos obreros que arriesgan diariamente su vida en trabajos insalubres serían millonarios. Además, este argumento sólo menciona una redistribución a favor de tal o cual empresario de algo ya existente pero no explicado. Por otra parte si la ganancia es una prima por riesgo, aquellos empresarios que no arriesgan y de los cuales hay muchos, quebrarían, lo cual no es el caso.*

d) “La ganancia es un pago a los factores de producción”. Debe explicarse que mientras para la concepción objetiva el único “factor” de producción capaz de crear riqueza es el trabajo, para los neoclásicos o subjetivistas también la tierra y el capital son factores de producción que crean riqueza por sí mismos. Por tanto habría que retribuir esta capacidad. Hay al respecto dos observaciones básicas. La primera deriva del concepto de productividad de la tierra y el capital. Sabemos que esto no es así; ninguno de ellos tiene capacidad para producir autónomamente, (esto se visualiza claramente cada vez que hay huelgas o paros) y en el fondo constituyen además trabajo acumulado, trabajo muerto, que adopta una forma determinada. La segunda observación hace hincapié en que esta justificación de la ganancia incurre en una confusión clara: admitamos –por un momento– que la tierra y el capital son productivos; ¿por qué hay que retribuir al propietario de ellos? Se establece un vínculo ilegítimo al atribuir al propietario la productividad de las cosas que posee. ¿Y por qué la simple propiedad de una parcela de tierra o una parte del capital de la sociedad debe ser retribuida y merece ganancia?<sup>17</sup>. Esta parte de la explicación no aparece en la teoría neoclásica. Se considera “natural” una forma de propiedad que es históricamente limitada.

e) “La ganancia es una compensación por el costo de oportunidad”. En otras palabras; si un empresario que dispone de recursos los vuelca en una determinada opción, hay que retribuirle por el sacrificio de no invertirlo en otra alternativa donde habría recibido otra ganancia determinada. Este costo por “dejar de ganar en otro lado” constituiría la ganancia. Este argumento no explica el origen de la ganancia por una acción concreta de un empresario en una actividad cualquiera, sino “por las demás” actividades posibles, con lo cual la ganancia queda en una indeterminación total. Pero además es un círculo vicioso, podríamos seguir preguntando el origen de la ganancia en “la oportunidad perdida” y nos dirían que por otra “oportunidad”, y así sucesivamente, sin dar nunca la explicación del

punto real de partida.

f) “La ganancia surge como un costo más; a mis costos normales les recargo un tanto por ciento, y esa es la ganancia”. Si una mercancía elaborada por un empresario tiene un costo de \$500 y estima que la ganancia debiera ser del 20%, el precio de venta de la mercancía será de \$600. En esta explicación la ganancia surgiría de la circulación, no de la producción; en la compra-venta sería posible obtener beneficios. ¿Será posible que en la circulación se aumente el valor de una mercancía y allí esté el origen de la ganancia? Aclaremos que no nos referimos al transporte de mercancías, sino meramente al cambio de mano de las mismas, al cambio de propietario. La respuesta es claramente negativa: es imposible que la compra-venta genere un aumento en el valor de las mercancías; aquí no puede estar el origen de la ganancia. Veámoslo con un ejemplo. Supongamos un empresario que produce chorizos, cuyo costo de producción incrementa un 25% para obtener su ganancia. Los chorizos se venden normalmente, el empresario embolsa su ganancia e intentará repetir el ciclo. Para ello deberá adquirir carne, sal, contratar trabajadores, etc. Pero hay aquí insumos producidos a su vez por otros empresarios que también pretenderán obtener su ganancia; ¿cómo? Pues, simplemente recargando sus costos en un tanto por ciento para venderlos luego, quizás, al fabricante de chorizos del comienzo. Ahora podemos sacar la conclusión. La ganancia obtenida por el primer empresario al vender los chorizos la pierde cuando debe comprar materias primas para repetir el ciclo productivo; la ganancia de los productores de insumos tampoco queda con ellos, ya que la pierden al comprar otros productos y, por supuesto, al consumir chorizos. En otras palabras: lo que un empresario gana como vendedor lo pierde como comprador. Esta explicación del origen de la ganancia puede servir para un empresario aislado, pero muestra su inconsistencia al considerar socialmente la situación, al tomar en cuenta todos los

<sup>17</sup> Esto se vincula directamente con el origen jurídico de la propiedad. Asimismo, vale la pena recordar el Reglamento Artiguista de Tierras de 1815 o sus antecedentes españoles que, por tener muy claro el origen de la propiedad de los campos, no establecían indemnización para quienes eran expropiados.

empresarios y la ganancia en su conjunto.<sup>18</sup> El círculo vicioso, la vacuidad en que cae la explicación anterior es útil para reafirmar un concepto al que nos referimos antes: el fetiche. No nos cabe duda que al comenzar esta explicación, el lector se dijo: “ésta es la buena” ya que refiere a lo que en la vida cotidiana, en la práctica, es la norma usual adoptada por fabricantes y comerciantes. Pero esto, a pesar de ser lo más común, es una apariencia, es un fetiche. La explicación del origen de la ganancia no puede estar allí en el “remarque”; la apariencia es así, pero el contenido, la razón última, debe ser otra, que debemos todavía descubrir.

g) “La ganancia se origina en un rendimiento monopolista o en la suerte en actividades especulativas”. Esta explicación reitera argumentaciones ya comentadas. El monopolio puede explicar por qué un empresario gana más que otro, pero nun-

ca el origen último del excedente, de la ganancia. Del mismo modo, tener más o menos suerte en la especulación explica ganancias individuales, pero no nos dice nada más que simples redistribuciones de una ganancia que permanece inexplicada. De estas dos últimas explicaciones debemos concluir un punto metodológico importante. No es correcto explicar la ganancia a partir de que un empresario “saque ventajas” frente a otro; que por habilidad o grado de monopolio “remarque” sus mercancías en detrimento del comprador o las adquiera por menos de lo que valen. Estas pretendidas argumentaciones sólo podrían explicar redistribuciones de la ganancia. Para evitar todas estas complicaciones y simplificar el razonamiento, a partir de aquí supondremos que todo lo que se compra o se vende lo es por lo que realmente vale; en términos precisos: en toda transacción hay intercambio de equivalentes.

<sup>18</sup> Resulta ilustrativo el siguiente cuento:

“Isaac y Levy son dos joyeros instalados frente a frente en la misma calle. Un día Isaac compra por sólo diez dólares un collar de perlas finas. Va a jactarse ante Levy. `Véndeme ese collar—suplica—; justamente acabo de prometerle uno parecido a mi esposa Rebeca, con éste ella estará encantada. Aquí tienes once dólares. Isaac se deja convencer. A mediodía cuenta el negocio a su esposa Sarah. `A las diez de la mañana —dice— compré un collar en diez dólares, a las diez y cinco se lo vendí a Levy en once dólares. Un dólar de ganancia en cinco minutos.

Imbécil —le dice Sarah—. Sólo haces estupideces. Si Levy te compró ese collar en once dólares, es que se dio cuenta de que valía mucho más que eso. Ve rápidamente a recogerlo.

Temprano por la tarde, Isaac va a ver a Levy. Levy —le dice—, si eres amigo mío, revéndeme ese collar. Sarah ha hecho una de sus escenas ... Aquí tienes doce dólares..

Levy acepta y esa noche cuenta la historia a Rebeca: `Esta mañana Isaac fue a venderme un collar en once dólares y por la tarde me lo volvió a comprar en doce. Me gané un dólar sin moverme del mostrador.

Imbécil —le dice Rebeca—. Sólo haces estupideces. Si Isaac ha vuelto a ti para comprarte ese collar un dólar más caro, es que después se dio cuenta de que valía muchísimo más. Ve a recogerse los.

La mañana siguiente Levy deposita trece dólares en el mostrador de Isaac y vuelve a adquirir el collar. Al día siguiente toca el turno a Isaac, quien lo compra en catorce dólares, y así siguieron.

Algunas semanas después, el collar fue vendido en veinticuatro dólares y se encuentra en poder de Isaac. Llega Levy y deposita ante él veinticinco dólares.

El collar —le dice—.

Ya no hay collar —responde Isaac—. Ayer por la noche, antes de cerrar, pasó una norteamericana, se lo ofrecí en treinta dólares y lo compré.

Levy se desploma.

¡Vendiste nuestro collar! Pero, desdichado, con ese collar agradablemente, calmadamente, cada uno de nosotros ganábamos un dólar diario. ¡Y lo vendiste! ¡Nuestro medio de sustento!

(Emmanuel, citado por R. Bartra, 1976, 216-218).

### 3. La mercancía fuerza de trabajo

Seguimos todavía sin descubrir el origen de la ganancia; pero antes, debemos detenernos en una categoría previa: el trabajo asalariado.

Si la compra y venta de las mercancías es la relación más común en la producción capitalista, el trabajo asalariado es la forma típica de trabajo. El trabajo asalariado no surge por primera vez con la producción capitalista, pero nunca antes había adquirido la amplitud que hoy en día tiene. Otras formas de trabajo como el trabajo directo, el trabajo servil, el trabajo esclavo, etc., han cedido terreno, paulatinamente, al trabajo asalariado; y este último, o sea la compra de la capacidad de trabajo o fuerza de trabajo a cambio de dinero, es la esencia de las relaciones capitalistas. La fuerza de trabajo es también una mercancía.

No debemos confundir la fuerza de trabajo con el trabajo mismo. Por fuerza de trabajo entendemos la capacidad de trabajar, la potencialidad de desempeñar una actividad, vinculada con un nivel de calificación y de experiencia determinada. Por su parte el trabajo es el desempeño, es la aplicación de aquella potencialidad a un proceso productivo. Cuando el capitalista contrata al obrero está comprando la capacidad potencial de trabajar; está



comprando fuerza de trabajo.

La fuerza de trabajo es una mercancía muy particular. ¿En qué radica su peculiaridad? Como cualquier mercancía la fuerza de trabajo es valor de uso y es también valor de cambio o valor. Pero mientras una mercancía cualquiera tiene un valor de uso definido, que satisface determinadas necesidades sociales, ¿cuál es el valor de uso de la fuerza de trabajo? La fuerza de trabajo, en tanto potencialidad de trabajar, al desplegar su valor de uso y aplicarse a un proceso concreto de trabajo, culmina en productos, en mercancías, en la riqueza de la sociedad. Al generar nueva riqueza produce —en el capitalismo— valor. De manera que el valor de uso de la fuerza de trabajo es crear valor.

Que la capacidad de trabajar del ser humano sea la única fuente de riqueza no es novedad. Desde los albores de la humanidad las características, problemas y formas del trabajo son la clave del desarrollo. Hoy esa capacidad está acompañada de una amplísima serie de herramientas, maquinarias, que evolucionaron desde el primer garrote —mera prolongación del brazo— hasta los complejísimos instrumentos que condensan la acumulación de infinitos trabajos anteriores. Pero estos instrumentos sólo pueden transferir su valor a los productos terminados, no crean valor, son trabajo muerto. Requieren siempre del trabajo vivo para poner en acción su capacidad de reproducirse bajo formas diferentes. Y en virtud de que sólo el trabajo crea valor, al comprar la fuerza de trabajo o capacidad de trabajo se está comprando la potencialidad de generar nuevo valor. En este momento en que el grueso de la producción proviene del trabajo asalariado, quien compra la fuerza de trabajo, o sea el capitalista, o más bien, la clase capitalista se convierte en poseedora de la fuente de generación del valor social. Ella determina entonces el tipo de valores de uso a producir y su magnitud; los capitalistas pasan a ser responsables directos del proceso productivo y del destino económico de la sociedad.

Vimos la peculiaridad del valor de uso de la fuerza de trabajo. Nos queda por ver ahora el valor de la fuerza de trabajo. El valor de una mercancía es el tiempo de trabajo socialmente necesario para su reproducción. La fuerza o capacidad de trabajo se produce y se reproduce diariamente al mantener al obrero

en las condiciones físicas y mentales de manera de permitirle desempeñar el trabajo, así como garantizar su reproducción. El valor de la fuerza de trabajo es el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir una serie de mercancías que componen la canasta de consumo del obrero y su familia, y que garantizan la reproducción de la clase obrera, como cúmulo de la fuerza de trabajo. El alimento diario, la vestimenta, el alquiler de la casa, la diversión necesaria, el gasto en transporte, etc., son las mercancías que componen la canasta de consumo del trabajador, y cuya suma constituye el tiempo de trabajo socialmente necesario o valor de reproducción de la fuerza de trabajo.

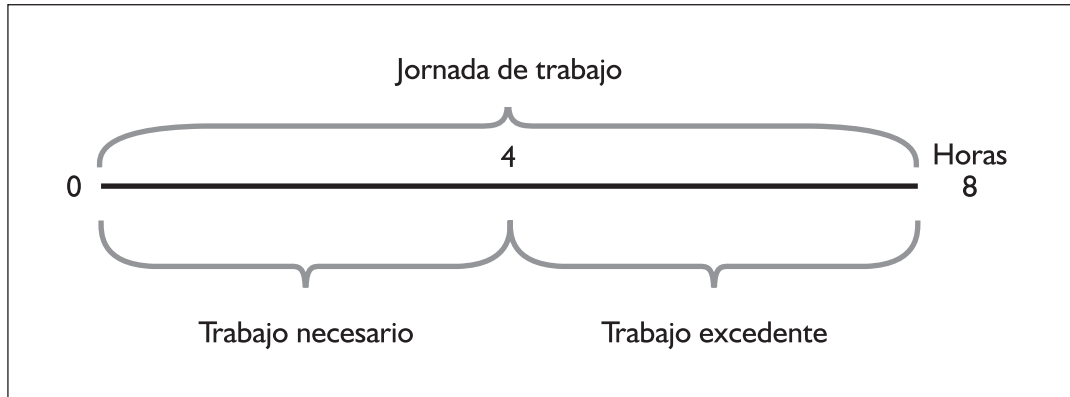
Deben precisarse dos cosas. En primer lugar, de las diferencias individuales en los niveles de vida de los trabajadores tiende a formarse un nivel medio de vida, que corresponde con el valor medio de la mercancía fuerza de trabajo. En segundo lugar, el nivel de vida que determina los componentes de la canasta de consumo varía de una fase histórica del capitalismo a otra, de un país a otro e inclusive de un año o un mes a otro. Pero como ese nivel de vida está regulado por las relaciones de los trabajadores con sus patrones y las luchas sociales, en cualquier momento determinado existe una canasta de consumo media, de carácter social, que equivale al valor de reproducción de la fuerza de trabajo de la clase obrera.

## 4. El origen del plusvalor

En páginas anteriores vimos que la circulación no crea valor. La simple compraventa no genera ningún valor, sólo retribuye el ya existente. Asimismo vimos distintas explicaciones neoclásicas que mostraron su incapacidad para responder al problema.

Descartada la circulación debemos analizar la producción. Avancemos paso a paso en lo que allí ocurre. Todo proceso productivo comienza con un empresario que dispone de una suma de dinero  $D1$  mediante la cual adquiere determinadas proporciones de medios de producción y fuerza de trabajo. Al combinarlos inicia la producción que culmina en una nueva mercancía. Esta mercancía se vende por una suma  $D2$  por la





cual el capitalista obtiene su ganancia. Esta última etapa debemos dejarla de lado –la venta– puesto que en la circulación no puede generarse ganancia; hay que explicar cómo fue que en la producción se aumentó el valor, vale decir, se comienza con una suma de dinero en forma de medios de producción y fuerza de trabajo y se termina con una mercancía final que ya tiene un valor superior.

Sabemos también que los medios de producción no generan valor nuevo, sólo transfieren el que tienen al producto final. Nos resta entonces sólo una posibilidad: que la ganancia provenga de la fuerza de trabajo. Veamos el proceso en detalle. El capitalista contrata la fuerza de trabajo, compra su potencialidad de crear valor; en la producción la fuerza de trabajo va creando valor al elaborar mercancías. Pero ¿cuál es el valor de la fuerza de trabajo? Es el salario, suma de dinero que el capitalista le paga. Ahora bien, a medida que el trabajador genera riqueza, valor en la producción, va descontando su costo, es decir produce valor que compensará para el capitalista el gasto que tendrá al pagar el salario.<sup>19</sup> En un momento de la jornada se llega a ello. Pero el trabajador no se va en ese momento a su casa; el capitalista lo contrató, lo alquiló por una jornada

que, por lo general, tiene 8 horas. El trabajador debe seguir produciendo, elaborando productos que –como todos– pertenecen al capitalista; genera un plus-producto (plus: por encima de lo necesario para desquitar el salario, que representa sus necesidades para mantenerse y reproducirse) que, al venderse por el capitalista, le representa a éste un plus valor, que es la forma que adopta el excedente en el sistema capitalista. La ganancia proviene del trabajo apropiado por el capitalista y no pagado por éste al trabajador; es el plusvalor el origen de la explotación en el sistema capitalista. Gráficamente: de una jornada de 8 horas, supongamos que las horas de trabajo durante las cuales se descuenta el salario son cuatro; las denominamos trabajo necesario. Luego, sigue trabajando y creando riqueza, por encima de sus necesidades; este trabajo recibe por tanto el nombre de trabajo excedente.

Regresemos a la jornada laboral. Una vez que el trabajador ya generó productos, riqueza, valor que compense su salario, ¿por qué sigue trabajando? El trabajador está desprovisto de sus medios de producción; no tiene otra alternativa que alquilar lo último que le queda, su fuerza de trabajo para subsistir. La separación del trabajador de sus medios de producción es un largo proceso que inclusive tiene modalidades contemporáneas, como ya vimos. La expulsión de los campos, la incorporación en ciertos países de poblaciones al margen de la

<sup>19</sup> A diferencia del resto de las mercancías que el comprador primero las paga y después las consume, el capitalista primero consume la fuerza de trabajo y después de un mes, de una quincena, de una semana, o en el mejor de los casos del jornal, la paga. Se trata de la única mercancía cuyo dueño, la clase obrera, le abre crédito a la clase capitalista sin cobrarles interés alguno.

producción capitalista, el empobrecimiento y quiebra final de pequeños artesanos, de agricultores que ya no pueden vivir de su tierra, etc., son sus ejemplos más notorios.

Otra alternativa sería que el trabajador exija que el capitalista le pague también las horas de trabajo excedente realizadas. En otras palabras, su salario debería aumentar sustancialmente. ¿Cuál es el mecanismo que lo impide? Existe en la sociedad un conjunto de trabajadores desocupados prestos a ocupar el lugar de quien está ocupado. Esto lo sabe el obrero, y sabe también que el empresario no tiene obstáculos para despedirlo. A este conjunto de desocupados que presionan a la baja de los salarios se le llama Ejército Industrial de Reserva. Visto su papel, su presencia no tiene nada de fatalidad, no se trata de un “error involuntario” que hay que lamentarse. Es absolutamente imprescindible que existan desocupados para, de esa manera, mantener bajos los salarios y aumentar –o al menos mantener– las ganancias; son por lo tanto funcionales, necesarios en el sistema capitalista.

En el Uruguay se han realizado algunos estudios donde se intenta medir el grado de explotación del trabajo.<sup>20</sup> Algunos ejemplos:

“En 1982 en la industria manufacturera a un obrero, en promedio, le alcanzaba con trabajar 2 horas 20 minutos y 24 segundos para generar el salario, mientras que el resto de una jornada de 8 horas era trabajada para generar ganancias de las patronales, impuestos del Estado, intereses de los bancos, etc. O en otros términos, de 253 jornales anuales, 179 eran para los capitalistas y el Estado, y sólo 74 para los trabajadores.

En algunas ramas industriales el grado de explotación es incluso mayor. Así, en la Bebida bastaban 1 h. 24´24´´ para generar el salario, en los Molinos 1 h.17´24´´ y en el Tabaco apenas 25 minutos 12 segundos”. (Dates/Ciedur, 1984, 6).

A efectos de mayor información veamos otras ramas:

Ramas	Tiempo en que el trabajador descuenta su salario
Carne	1h. 24´
Tops, hhilados y tejidos	2h. 12´
Calzado	1h. 45´
Refinería de petróleo	0h. 45´
Maquinaria agrícola	6h. 14´

(Stolovich, 1986.b)

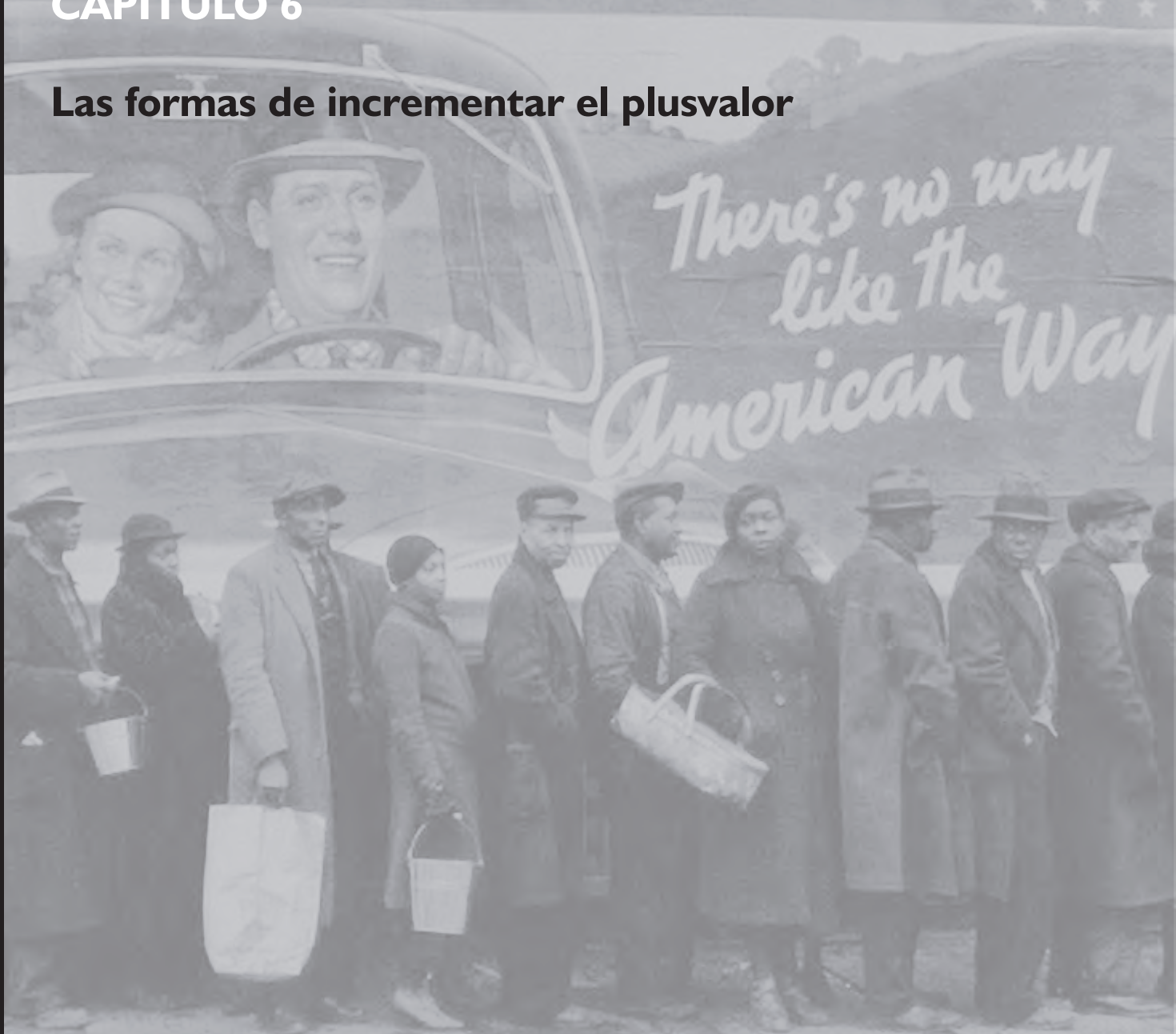
<sup>20</sup> Dadas las complejidades existentes para efectuar estas estimaciones, debemos tomarlas como primeras aproximaciones al tema. Como tendencia, las diferencias entre ramas debieran homogeneizarse. Impacta, no obstante, el alto grado de explotación.



# HIGHEST STANDARD OF LIVING

## CAPÍTULO 6

### Las formas de incrementar el plusvalor



# Las formas de incrementar el plusvalor

Si lograr ganancias es el motor del capitalismo un problema central del sistema es cómo perfeccionar constantemente las formas de aumentar la ganancia. Debemos encontrar aquí la respuesta y explicación teórica a diversas iniciativas y sucesos que ocurren cotidianamente, y que la mayoría de las veces pasan desapercibidos o no los ubicamos como producto necesario de la forma capitalista de producción.

Más adelante veremos las distintas formas en que se presenta la ganancia, sea como interés, renta o beneficio y las transferencias que se producen entre sectores y grupos sociales de la economía. Por ahora trataremos a la ganancia en su conjunto, indistintamente de sus formas. Por ello podemos asimilar el aumento de la ganancia con las formas en que se puede incrementar el plusvalor.

## I. Plusvalor absoluto

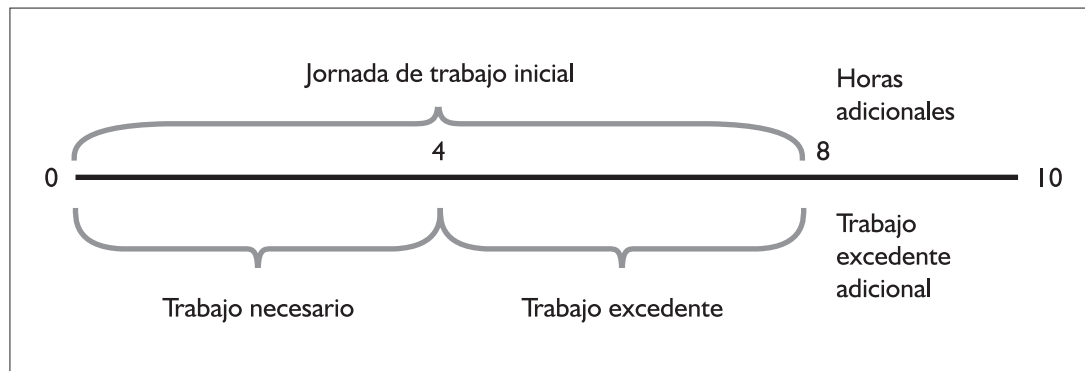
Una de las maneras de aumentar la tasa de plusvalor es extender la jornada laboral, siempre y cuando el valor de la fuerza de trabajo se mantenga estable. Si, como indica la gráfica,

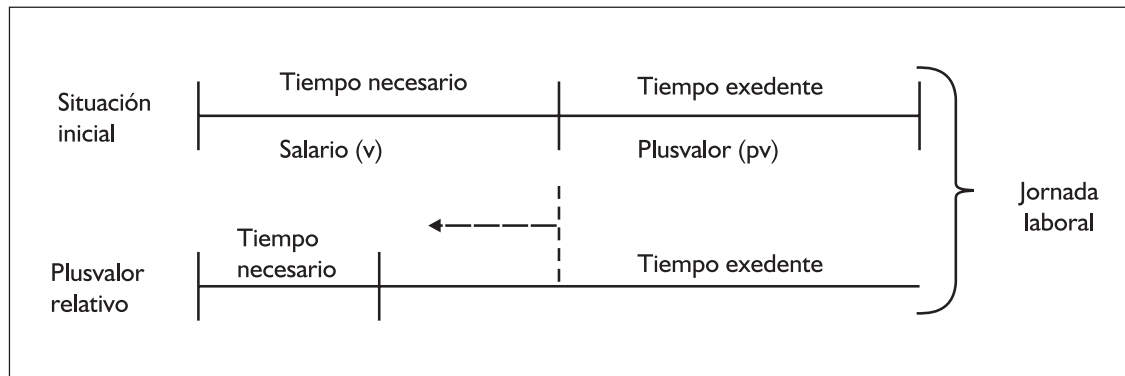
el tiempo de trabajo necesario que corresponde con el valor de la fuerza de trabajo es de 4 horas (cantidad arbitraria teórica), y la jornada completa de 8, cualquier extensión de la jornada que mantenga invariable las 4 horas del tiempo de trabajo necesario aumentará el plusvalor.

Se trata de un incremento absoluto del trabajo excedente, por lo cual a esta forma se le denomina plusvalor absoluto.

a) Históricamente fue la forma más común utilizada en los comienzos del capitalismo, época llamada vulgarmente de “acumulación salvaje”, y donde las jornadas de trabajo eran de 14 ó 16 horas diarias. Pero los trabajadores han buscado restringir la jornada laboral, la cual hoy en día no supera, por lo regular, las 8 horas diarias. De manera que la duración de la jornada laboral es el resultado de las relaciones y luchas entre los capitalistas y los trabajadores. Este proceso condujo progresivamente a que la principal forma de aumentar el plusvalor tuviera otro contenido.

b) Empero, lo anterior no debe llevarnos a pensar que el plusvalor absoluto no es hoy utilizado; hay dos formas básicas por las cuales el capitalista aumenta el plusvalor absoluto. Ambas intentan que el trabajador “aproveche” más el tiempo





de trabajo y, entonces, genere más valor, del que se apropia el empresario. La primera de estas formas es disminuir al mínimo el tiempo que dispone el trabajador dentro de la empresa para sus actividades elementales. Así el tiempo permitido para comer o tomar café se reduce; y no son pocas las ocasiones en que no se le permite abandonar la atención de la máquina o la tarea para ingerir alimento. Lo mismo ocurre con el tiempo para ir al baño. La otra vía es aumentar la intensidad del trabajo. La jornada se vuelve más “tupida” al aumentarse el ritmo; el trabajador debe realizar la tarea más rápidamente o bien debe vigilar más de un proceso simultáneamente.<sup>21</sup> Como se sabe, existe toda una especialidad dentro de la ingeniería industrial, la “administración científica” del trabajo, que estudia y ve las consecuencias de los “tiempos y movimientos”. Se trata de separar los momentos de trabajo de los espacios –por mínimos que sean– de inactividad, para aumentar los primeros a costa de los últimos.

Evidentemente, todo aumento del tiempo de trabajo, incluso éste que tapa los poros de inactividad dentro de la misma jornada laboral, genera mayor valor y, por lo tanto, plusvalor absoluto. Los aumentos en la intensidad están asociados –espe-

cialmente en países atrasados– a incrementos en los accidentes de trabajo. Comenta al respecto Stolovich:

“Si entre 1960 y 1972 se verifica una tendencia descendente en el número de accidentes de trabajo, a partir de 1973 se verifica un marcado ascenso que debe responder no sólo a la ampliación de la jornada laboral social – número total de horas trabajadas– sino también al cambio en las condiciones laborales en el contexto dictatorial y, probablemente, a la intensificación del esfuerzo laboral. El creciente número de accidentes podría considerarse, incluso, como una prueba indirecta de tal intensificación del trabajo” (Stolovich 1986a, 297).

## 2. Plusvalor relativo

Si se mantiene constante la jornada laboral, la única manera de incrementar la tasa de plusvalor es reduciendo el tiempo de trabajo necesario.

Nota: el salario es el precio que adopta el valor de la fuerza de trabajo. No es igual al valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, para facilitar, suponemos que precio y valor son iguales, entonces salario = valor de la fuerza de trabajo.

Se logra reducir el tiempo de trabajo necesario aumentando la

21 Normalmente esto se asocia con diferentes tecnologías, con maquinarias y/o procesos nuevos; pero estos cambios de productividad los analizaremos en el próximo apartado. Aquí nos referimos exclusivamente a un aumento en el ritmo de trabajo.



productividad del trabajo. Así, en el mismo tiempo de trabajo se producen más mercancías. Se genera el mismo valor, pero al incrementarse la cantidad de productos disminuye su valor unitario, de manera que se abaratan las mercancías que componen la canasta de consumo del obrero. Si el aumento en la productividad del trabajo acontece en las ramas que inciden más directamente en los principales elementos que componen la canasta de consumo, más importante será la reducción en el valor de la fuerza de trabajo. Si la productividad del trabajo aumenta exclusivamente en ramas que producen objetos de lujo, para el consumo de la clase capitalista, para nada se afecta el valor de la fuerza de trabajo, y en tal caso no habría aumento del plusvalor. No obstante, en la medida en que las ramas de la producción están interconectadas tanto en términos materiales (materias primas, energía, maquinaria, etc.) como en conocimientos científicos (procesos de producción, etc.) casi todos los aumentos en la productividad del trabajo de cualquier rama terminan, tarde o temprano, por afectar aquellos que inciden sobre el valor de la fuerza de trabajo.

Al disminuir este valor, el capitalista disminuye su desembolso para contratar obreros aumentando por consiguiente el plusvalor de que se apropia. Este menor desembolso no implica que el trabajador perciba un ingreso disminuido. Su poder de compra, vale decir, su salario real se mantiene, ya que también disminuyó el valor de las mercancías que adquiere para su sustento. Es más, si el aumento en productividad es significativo, el trabajador puede incluso mejorar su salario real permitiendo,

al mismo tiempo, un incremento en el plusvalor para el capitalista. A tales efectos, es interesante señalar el caso de la industria manufacturera de EE.UU, que figura en el cuadro siguiente (Mandel, 1971, 141):

En un período de 60 años el salario real creció notoriamente, pero se incrementó aún más la productividad; la diferencia quedó en manos de los capitalistas.

Para los 16 países capitalistas más desarrollados los aumentos en productividad han sido constantes a través de la historia, y muestran una tendencia a acelerarse. El aumento anual medio per cápita de productividad evolucionó de la siguiente forma: de 1700 a 1820 aumentó 0.2%; de 1820 a 1870 lo hizo en 1.1%; de 1870 a 1913 se acrecentó en 1.4%; de 1913 a 1950 se mantuvo en 1.2%; de 1950 a 1973 subió a 3.8% y disminuyó a 2.0% de 1973 a 1979 (Palazuelos, et al, 1986, 66).

También en Uruguay, si bien aisladamente, se presentaron aumentos importantes en la productividad. Por ejemplo, LANASUR después de 1977 re-equipó sus instalaciones e introdujo moderna maquinaria, con lo cual pasó a producir 4500 toneladas de tops de las 3500 que procesaba con la maquinaria anterior. Por su parte, Hilandería Sudamericana introdujo telares que aumentaron las pasadas de las 70 a 90 que daban las antiguas máquinas a 170 (Stolovich, 1986b y comunicación personal). Si tomamos el caso de ALPARGATAS el aumento es aún más brutal; los telares anteriores tejían a 56 golpes por minuto; los actuales lo hacen a 300. La productividad de

EEUU	Incremento del producto real por hora	Incremento del salario real
1891-1900	100.0	100.0
1901-1910	122.8	102.0
1911-1920	146.0	109.1
1921-1930	196.4	137.2
1931-1940	233.5	158.0
1941-1950	281.3	209.0

los telares nuevos equivale a la de 92 antiguos (Márquez). En otro sector y a fines de los setenta una empresa líder en la rama siderúrgica que produce hierro redondo en rollos y alambón adquirió un tren laminador-terminador que permite hacer el hierro redondo en rollos y da una mejor rapidez y calidad de elaboración en la jornada de 8 horas, posibilitando que se pasara de producir 1700 a 4000 toneladas mensuales con el mismo número de operarios.

A medida que se desarrolla el sistema capitalista, la mejora en la capacidad productiva del trabajo fue asumiendo distintas modalidades. La primera de estas etapas corresponde a lo que se denomina la cooperación simple. En ella, los trabajadores dispersos son simplemente reunidos a efectos de desarrollar en conjunto su capacidad de trabajo. No hay cambios en la técnica, no se aplica maquinaria distinta; es la simple reunión de fuerza de trabajo previamente dispersa; esto implica, de todos modos, un aumento en la productividad derivado primero del abaratamiento en los medios de producción (edificios, algunas máquinas, etc.) al usarlos colectivamente. En segundo término se genera la "fuerza de masa" con ejemplos en la pesca, en actividades de carga y de descarga (ladrillos, por ejemplo), etc.

La segunda etapa la encontramos en la manufactura. En ella se mantiene la capacidad o calificación del trabajador como centro del proceso productivo, pero se presenta una especialización en el trabajo. Se marca la separación entre los trabajadores calificados y los peones, se acentúa la división social del trabajo.

Por último, a la etapa en que nos encontramos hoy se la califica en general como de maquinaria y gran industria. Continúa desarrollándose hasta extremos insospechados la especialización, la división social del trabajo que separa cada vez más las actividades productivas en movimientos simples susceptibles de ser desarrollados por máquinas; pero el elemento distintivo en relación con la etapa anterior radica en que el trabajador pasa a servir a la máquina, debe responder a sus requerimientos de ritmo, de atención, de control y alimentación, etc. La calificación del trabajador pasa entonces a la máquina; aquel sólo permanece como un apéndice de ella.

El aumento de la productividad del trabajo va, normalmen-

te, ligado con una mayor subsunción o subordinación del trabajador al proceso productivo. Esto se visualiza también en la medida que los aumentos de productividad se asocian a aumentos en la intensidad del trabajo. La utilización de maquinarias más modernas implica también aumentos en los ritmos a cumplir por los trabajadores. En el apartado anterior notamos que este mecanismo era una forma de plusvalor absoluto. Contemporáneamente, lo normal es que los aumentos de productividad conduzcan al mismo tiempo a incrementos en la intensidad del trabajo; se genera plusvalor absoluto y relativo simultáneamente.

Históricamente, el plusvalor absoluto y relativo se han dado en forma combinada. Sin embargo, en los principios del desarrollo capitalista el plusvalor absoluto aparecía como la manera más sencilla y generalizada. Una vez que los trabajadores se organizan y reivindican una jornada laboral estable, el plusvalor relativo pasa a ser el mecanismo principal. En tanto este mecanismo tiende a revolucionar permanentemente los métodos de producción, a mejorar maquinarias, a encontrar nuevas organizaciones del trabajo, a desarrollar la división social del trabajo, se entiende que el plusvalor relativo es la forma de aumentar el plusvalor clásicamente capitalista. Esta tendencia a aumentar la productividad del trabajo es intrínseca a la producción mercantil, a la ley del valor. En un período histórico particular y un espacio, como América Latina, se puede analizar cuál es el mecanismo prioritario de incrementar el trabajo excedente y formarnos así una idea del desarrollo de esa sociedad.

Es posible acrecentar el plusvalor por medio de las condiciones generales de vida. En este caso se produce una disminución del valor de la fuerza de trabajo, con la diferencia de que esto ocurre no por aumentos en la productividad del trabajo en la esfera de la producción directa de mercancías, sino porque las condiciones generales de vida permiten disminuir o realizar economías en dicho valor. Nos referimos sobre todo a la organización de la vida comunitaria, a elementos que pueden facilitar el desempeño de las tareas productivas. A vía de ejemplo: si un trabajador tiene que abonar un 50% menos por boleto de transporte para ir a su empleo, y viaja más cómodo; si pudo descansar y dormir con tranquilidad sin pasar frío y/o verse obligado a escuchar el televisor del vecino hasta la 1 de la mañana; si sus

hijos disponen del espacio mínimo razonable para sus juegos o hacer los deberes sin que “estén encima suyo”, etc., es indudable que este trabajador por un lado encuentra satisfechas por la sociedad una serie de necesidades que, de otra manera, tendría que sustentar con su salario y, por otro, estará con mejor aptitud para trabajar y rendir normalmente, vale decir, generará un mayor valor, y por tanto, plusvalor.

Es indudable que influyen aquí sobre todo los elementos del urbanismo, que organizan socialmente al conjunto de trabajadores, sus familias y sus actividades. La infraestructura urbana de que se disponga, el equipamiento urbano y la vivienda serán los elementos a tener en cuenta. En este sentido, es también obvio que los avances logrados por los habitantes de una ciudad dependen estrechamente de los niveles de reivindicación y la organización que estos mismos habitantes se den para obtenerlos, pero también aquí incide el móvil fundamental del capitalismo, la ganancia.

Veamos este ejemplo: el transporte más barato y eficiente en la Ciudad de México (20 millones de habitantes) es el subterráneo. A comienzos de los 80s, una de las líneas se prolonga aproximadamente 2 kilómetros<sup>22</sup> lo que es una mejora en las condiciones de vida de ciertos estratos de la población. Sin embargo, poco tiempo después salen a la luz pública documentos que señalan que dicha prolongación había sido solicitada por los industriales próximos a la nueva terminal en virtud del alto costo de los boletos del transporte de superficie, aunado a una enorme pérdida de tiempo por el desplazamiento, que provocaban ausentismo e incidían negativamente en los trabajadores. Del mismo modo, si los habitantes de una zona insalubre de Montevideo carente de saneamiento ven deteriorada su salud por infecciones que llevan al ausentismo en sus empleos, es obvio que mejorarán sus condiciones de vida —en especial, su salud— si se efectúan obras de saneamiento o alcantarillado. Pero también son favorecidos los empresarios —quienes, al igual que en el caso anterior pueden impulsar las obras— al normalizarse la asistencia de los trabajadores. En ambos casos, el mejoramiento en las condiciones ambientales urbanas repercute favorablemente en los trabajadores, pero

contribuye también en buena medida a elevar la ganancia capitalista.

### 3. Pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor

En todas las formas analizadas hasta ahora para aumentar el plusvalor se supone que la fuerza de trabajo se paga por su valor, o sea que el salario y el valor de la fuerza de trabajo se corresponden como cualquier igualdad entre precio y valor, al hacer a un lado los movimientos de la oferta y la demanda. En otras palabras, hay intercambio de equivalentes.

Empero, un mecanismo ampliamente extendido, sobre todo después de la segunda guerra mundial, es el pagar la fuerza de trabajo por debajo de su valor.<sup>23</sup> Esto significa que el salario se establece conscientemente, de manera constante por debajo del valor. ¿Puede esto suceder? ¿Puede un precio estar de manera regular por debajo de su valor? Evidentemente esto no podría suceder con una mercancía cualquiera. Si así ocurriese, los capitales que producen dicha mercancía al entrar en permanente déficit se retirarían cambiando de rama de inversión de capital, con lo cual, y debido a la escasez provocada del producto, los precios tendrían, necesariamente, que volver a subir e inclusive durante un tiempo, rebasar el valor, y, en el largo plazo, se retornaría a la producción de esa mercancía. Pero la fuerza de trabajo no es una mercancía como cualquier otra. Es imposible que al disminuir el precio (salario) por debajo de su valor “se retiren” del mercado de trabajo y de la producción. Los obreros al no tener medios de producción no tienen otra alternativa que seguir ofreciendo su fuerza de trabajo. Lo que sucede, más bien, es que desciende el nivel de vida de la clase obrera. Y todo descenso tiene, como

23 Cuando nos referíamos a que el trabajo asalariado se pagaba por su valor (por el valor de la fuerza de trabajo que es lo que efectivamente vende el obrero) advertíamos que no había, desde la lógica propia del sistema capitalista, robo alguno. Si hay explotación, lo cual da idea de una forma de extracción del excedente particular. Frente al pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no podemos defender el argumento anterior. Aquí se trata de un robo directo, que transgrede la propia “moral” del intercambio de equivalentes capitalista.

22 Línea 1, prolongada desde Tacuba hasta El Toreo.

contraparte, un aumento del tiempo de trabajo excedente o plusvalor.

Esta posibilidad de mantener los salarios de forma regular por debajo de su valor, plantea un problema inmediato: ¿cuál es el nivel de vida normal, el que corresponde con la canasta media de consumo del trabajador? Sabido es que en esta canasta no hay nada decidido de antemano; no existen componentes “mínimos” ineludibles, mesurables en términos físicos —tantos kilos de cierto alimento al mes; espacio mínimo habitable por adulto o menor, etc. — que puedan constituir una especie de “patrón” o medida básica. El valor de la fuerza de trabajo es histórico; depende en cada momento de los niveles de ingreso, de los bienes disponibles, de las relaciones de fuerza entre los trabajadores y los empresarios —tomando en cuenta obviamente también los desocupados, es decir el ejército industrial de reserva—, etc. Es, en definitiva, un problema político.

Este pago por debajo del valor de la fuerza de trabajo sólo se puede lograr por medios coercitivos, sean éstos más o menos encubiertos. Si existe un ejército industrial de reserva numeroso; si hay posibilidades de cambiar los componentes de la canasta de consumo alimentándose con menos carne y leche y más fideos y mate, todo ello va determinando las posibilidades de negociación entre las organizaciones laborales, empresarios y el estado.

Importa destacar dos de estas formas de disminución del salario por su estrecha vinculación con procesos sociales y políticos de gran actualidad. Una de ellas actúa en forma aparentemente encubierta; se trata de la inflación. Los gobiernos y sus asesores, economistas y “técnicos” dan explicaciones cada vez más complejas e incomprensibles para la población de este fenómeno. Sí es un proceso complejo; pero su objetivo básico y los mecanismos son extremadamente sencillos: se busca redistribuir ingresos abaratando el costo salarial y aumentando las ganancias; el mecanismo es posibilitar —a veces estimulando desde el gobierno— el aumento general de precios pero postergar los aumentos en los salarios. El salario real (o valor de la fuerza de trabajo) disminuye.

La segunda forma es pagar la fuerza de trabajo directamente por debajo de su valor. Es obvio que esto conduce a un deterioro de la propia fuerza de trabajo, sus niveles de vida

y posibilidades de calificación, reproducción, etc. Pero esta modalidad la presenciamos diariamente, y se sustenta en dos posibilidades. La primera es la existencia de un ejército de desocupados muy numeroso, que garantiza la oferta de trabajadores. Esto ocurre sistemáticamente en países latinoamericanos con población numerosa, con sectores atrasados y grandes desniveles de vida entre las regiones, o con formas de producción que se deterioran rápidamente, como pueden ser amplios sectores campesinos que deben migrar a las ciudades. Los ejemplos más notorios en este sentido son los países con rápido desarrollo industrial: la migración de los “cabecitas negras” de Jujuy, Salta, etc., a Rosario, Córdoba y el Gran Buenos Aires: las masas de nordestinos que en Brasil emigran cada año a posibilitar el desarrollo de San Pablo, Río y Minas Gerais; la numerosa migración de campesinos a las grandes ciudades industriales como el Distrito Federal, o Guadalajara en México. La misma función la cumplen los trabajadores migrantes a los países desarrollados.

La segunda forma es la ampliación de la coerción directa: la presencia de gobiernos autoritarios o dictaduras más o menos abiertas utilizan la represión sobre personas, partidos políticos y sindicatos para pagar la fuerza de trabajo por debajo de su valor y aumentar así la ganancia. En el Uruguay, de 1973 a 1984 el salario real disminuyó prácticamente a la mitad.<sup>24</sup>

En la producción capitalista el plusvalor es la forma que toma el excedente. ¿Por qué, entonces, hablar de ganancia? ¿Es lo mismo la ganancia y el plusvalor? ¿Hay una sola o varias formas de ganancia? En este capítulo nos abocaremos a responder estas preguntas.

## I. La ganancia en general

Como habíamos visto anteriormente, el plusvalor se crea en la producción. Cada empresa productiva genera una determinada cantidad o masa de plusvalor. Si consideramos el ciclo completo del

<sup>24</sup> Esta disminución es global y no responde únicamente al pago por debajo del valor de la fuerza de trabajo, pero es obvio que sin un gobierno autoritario este descenso no hubiera sido permitido por los trabajadores.



# HIGHEST STANDARD OF LIVING

## CAPÍTULO 7

**La ganancia y sus formas: ganancia industrial y comercial; interés del capital; renta del suelo**





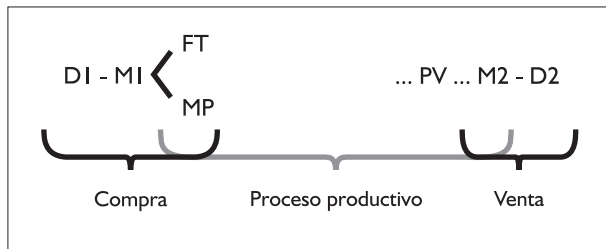
# La ganancia y sus formas: ganancia industrial y comercial; interés del capital; renta del suelo

capital lo podemos representar por el siguiente diagrama:

Con dinero (D1) el capitalista compra mercancías (M1) de dos diferentes tipos: por un lado la fuerza de trabajo (FT), por otro lado, medios de producción, (MP). Se trata de una compra, de un intercambio mercantil entre dinero y mercancías. Una vez en posesión de las mercancías, el capitalista las pone a funcionar (...) obteniendo un excedente (PV) que se incorporará a la nueva mercancía creada (M2). La nueva mercancía creada será intercambiada nuevamente en el mercado por dinero, obteniendo un monto de dinero superior al invertido originalmente (D2). Y así vuelve a comenzar el ciclo.

Como puede verse, el proceso productivo en sentido estricto,

Cuadro 1



está inserto entre dos intercambios: primero una compra (D1 - M1) y al final una venta (M2 - D2).

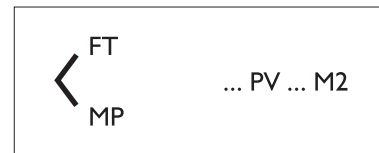
Pero el plusvalor sólo se crea en la producción. Las etapas de la circulación del producto (sea la compra o la venta) no crean plusvalor; la producción sí.

El razonamiento anterior indica que cada empresa genera plusvalor. Si consideramos las ramas de la producción, cada rama genera un determinado monto o masa de plusvalor. Sin

embargo cada rama no se apropia del plusvalor generado en ella, sino de más o de menos (sólo casualmente de lo mismo); una modificación que ocurre al momento de la venta (M2 - D2). Llamamos ganancia al plusvalor realmente apropiado por cada rama de producción. Por ello la ganancia, por lo general, no coincide con el plusvalor generado. Veamos esto con algún detenimiento.

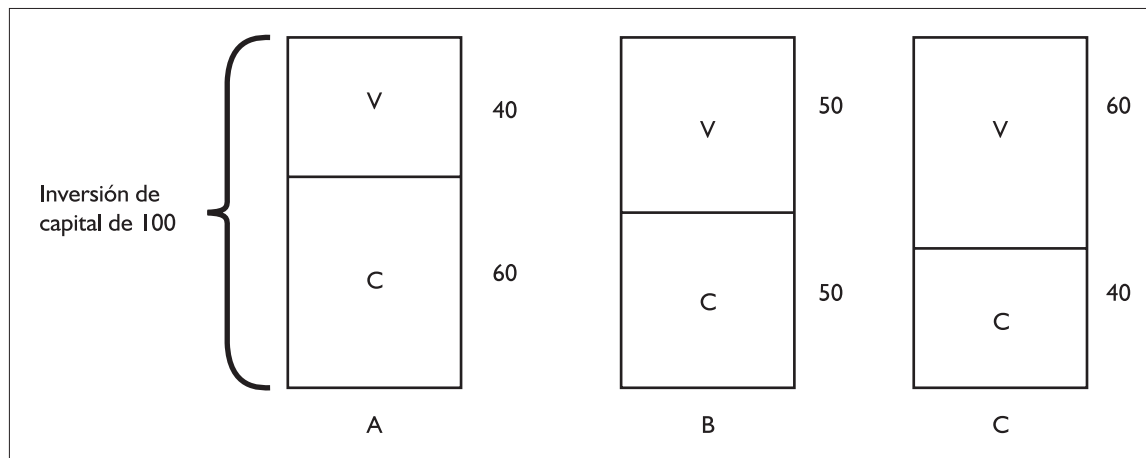
Supongamos, para facilitar el análisis, que toda la producción de un país se reduce a 3 ramas distintas (una que produce

Cuadro 2



productos químicos, otra mosaicos, y otra textiles). Les llamaremos ramas A, B y C. Cada rama invierte el mismo volumen de capital, digamos 100. Sabemos que esos 100 los debe invertir comprando medios de producción y fuerza de trabajo. Pero, ¿cómo distribuye cada rama esos 100? Tal vez una utilice 60 en capital constante (medios de producción) y 40 en capital variable (fuerza de trabajo); mientras que otra utilice 40 en constante y 60 en variable, y una última 50 y 50. Cada rama no puede invertir como quiera, sino según el desarrollo técnico-científico. Dicho de otro modo, cada rama tiene una diferente composición orgánica de capital (ver cuadro 3) Entendemos por composición orgánica de capital a la relación existente entre el capital constante y el capital variable (c/v). Hay ramas, como por ejemplo la química, donde la proporción de trabajo vivo en relación a los medios de producción es mucho más baja que en

Cuadro 3



otras ramas más atrasadas como podría ser la de mosaico. En cualquier rama debe existir cierta proporción entre la maquinaria, los insumos, y la fuerza de trabajo que se requiere para producir.

Podemos suponer que las tres ramas tienen una diferente composición orgánica de capital, como aparece en el diagrama siguiente.

Ahora bien, ¿cuál será el valor final de producto? Es claro que hasta ahora sólo tenemos lo que el capitalista invierte, pero el proceso de producción genera, además, un excedente, un plusvalor que se agregará al valor final del producto. ¿Será igual el plusvalor de cada rama? No. El plusvalor de cada rama será diferente, porque está exclusivamente en función de la fuerza de trabajo invertida. Sólo el trabajo crea un valor nuevo, y por lo tanto un plusvalor. Por ello aquellas ramas que invierten más en fuerza de trabajo obtendrán más plusvalor, mientras que aquellas ramas que invierten menos en fuerza de trabajo obtendrán menos plusvalor.<sup>25</sup>

Aquí debemos hacer un paréntesis y explicar las dos razones

por las cuales la tasa de plusvalor o relación  $p_v/v$  tiende a ser constante en todas las ramas (ver cuadro 4). a) La jornada laboral tiende a ser homogénea en todas las ramas de producción, y reglamentarse jurídicamente. Aunque la jornada no sea igual en un momento determinado, a través de las luchas sindicales tiende con el tiempo a homogeneizarse en, por ejemplo, 8 horas. De manera que la podemos considerar homogénea. Esto significa que todos los obreros independientemente de la rama donde trabajen, crean el mismo valor, el que corresponde, por ejemplo, con un tiempo de trabajo de 8 horas diarias.<sup>26</sup> b) El valor de la fuerza de trabajo (salario) tiende a ser homogéneo,<sup>27</sup> igualándose por la competencia y regulándose a través de un salario mínimo. Esto significa que el tiempo que reproduce la fuerza de trabajo es igual en los obreros de las diferentes ramas.

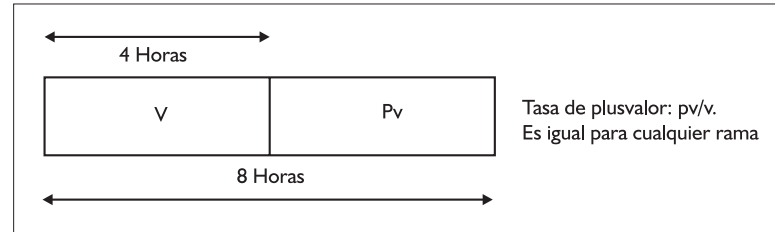
Si el tiempo de trabajo es el mismo en todas las ramas (e.g. 8 horas) y el tiempo de reproducción de la fuerza de trabajo es también fijo (4 horas en nuestro ejemplo), la tasa de plusvalor

25 Suponemos que el período de rotación del capital es igual en todos los casos y que todo el capital constante es capital circulante.

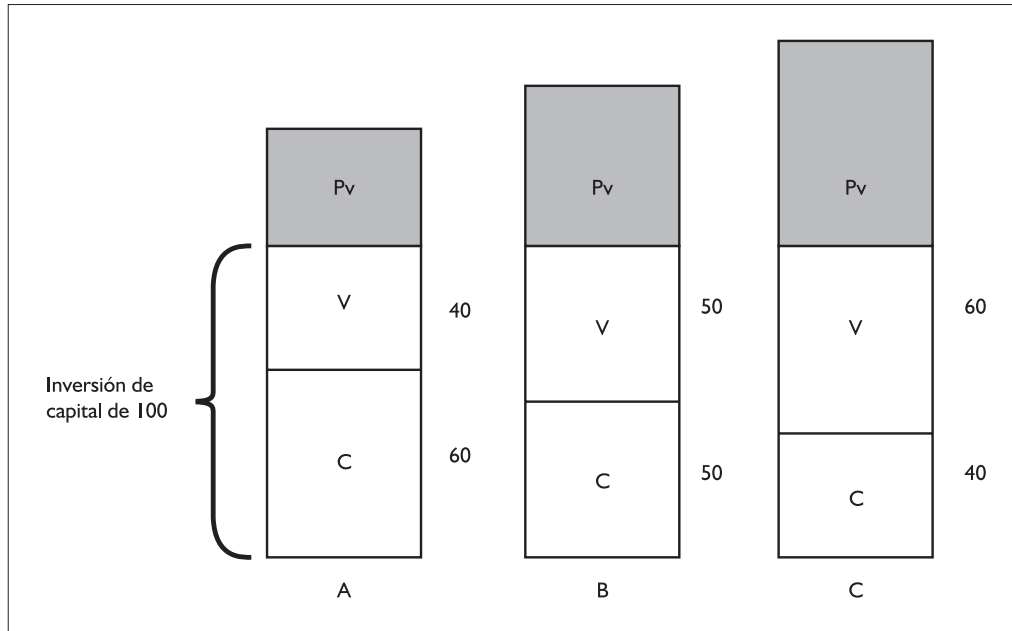
26 También la intensidad tiende a homogeneizarse a través de la diferencia salarial.

27 Suponiendo sólo trabajo simple homogéneo. El trabajo calificado se paga más pero genera también mayor valor.

Cuadro 4



Cuadro 5



tiene que ser similar. (Ver cuadro 5)

Si para facilitar la visión gráfica consideramos la tasa de plusvalor en un 100%, el resultado sería el siguiente. (Ver cuadro 7).

De manera que si cada rama de producción se apropia del plusvalor generado, las ramas más atrasadas (C) se apropiarán de mayor plusvalor que las más avanzadas. Consecuentemente, la tasa de ganancia

(ganancia en relación al capital global invertido) de las ramas más atrasadas será mayor que la de las más avanzadas. Esto es lo que sucede en primera instancia. Como resultado de esta primera instancia los capitales que se invertían en las ramas A y B verán que la ganancia en la rama C es mayor, y dejarán sus ramas para invertir sólo en C. Esto provocará una sobreproducción en la rama C, así como una subproducción en las ramas A y B. La sobreproducción en C hará que los precios

de sus productos caigan; y que lo hagan por debajo de su valor. Si el valor de la rama C era de 160 ( $40c+60v+60pv$ ) la sobreproducción hará que los precios no coincidan con el valor y se fijen, por ejemplo, en 120. Esto significa que, descontada la inversión de capital, sólo quedan 20 de ganancia; menos que en A o en B.

De forma inversa, al subir los precios debido a una escasez en las ramas A y B se estará entregando a estos sectores una ganancia mayor al plusvalor generado. Si el valor era de 140 ( $60c+40v+40pv$ ) en la rama A, el precio podría subir a 160 con una ganancia ya no de 40 correspondiente con el valor generado, sino de 60, superior incluso a las otras ramas. Los capitales retornarán a ella.

El resultado de este movimiento constante de los capitales

de unas ramas a otras buscando la mayor ganancia hace que se forme una tendencia hacia una nivelación de las ganancias obtenidas en los distintos sectores. Se forma así una ganancia media para toda la economía.

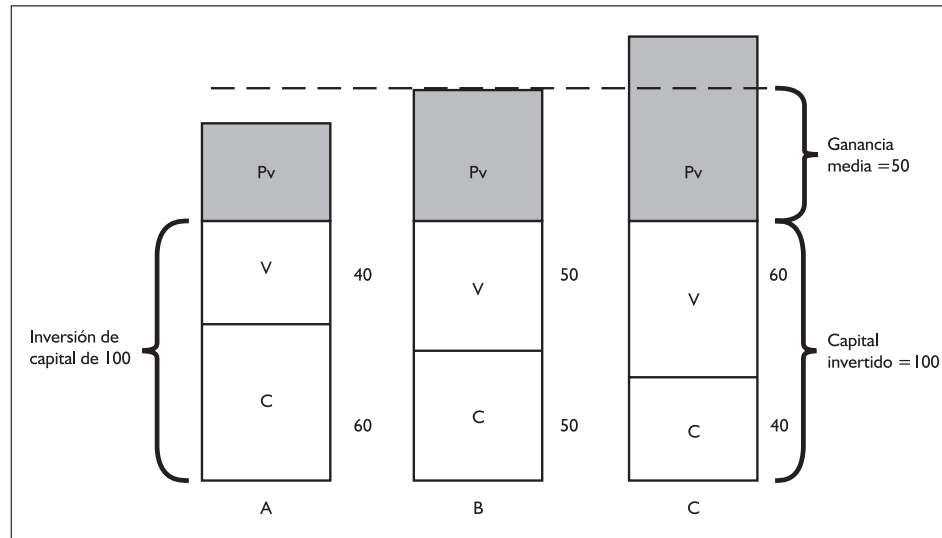
Ante su desembolso de capital, los empresarios recibirán retribuciones proporcionales a los mismos, cualquiera sea el sector en que lo invierten. Y lo reciben independientemente del plusvalor que cada uno genere. Sabemos que el origen de la ganancia es el plusvalor; la ganancia media resultará por lo tanto de la distribución proporcional de la masa total del plusvalor generado entre los capitales invertidos. (Véase cuadro 6)

Cuadro 6

$$\text{Tasa de ganancia media: } \frac{\text{masa de plusvalor generado}}{\text{capital total invertido}} = \frac{150}{300} = 0,5$$

Esto significa que en este caso la ganancia media será del 50%. Gráficamente:

Cuadro 7



Como consecuencia, la ganancia que reciben los capitalistas (aquella parte del plusvalor de que efectivamente se apropian) sólo por casualidad coincide con el plusvalor que generaran en su rama o empresa. Hay una redistribución permanente de plusvalor entre ellos; unos reciben más y otros menos. Así, a pesar de que cada rama crea una masa de plusvalor diferente, en la práctica recibe, aproximadamente, igual ganancia. Este es el mecanismo que explica por qué los capitales se distribuyen independientemente de la cantidad de fuerza de trabajo que contratan. Los sectores más atrasados, con más trabajadores y que generan mayor valor, reciben la misma ganancia que aquellos que tienen una mayor composición orgánica y contratan por lo tanto menos obreros, generando menos plusvalor. Es posible pensar incluso en fábricas totalmente automatizadas, que no generan, por tanto, valor nuevo (todo es transferencia de valor pasado), donde la ganancia proviene de las transferencias de valor que le hacen los sectores más atrasados de la economía. Los productos se venderán entonces por su precio de producción ( $c+v+gm$ ) en lugar de por su valor ( $c+v+pv$ ).<sup>28</sup> Este es el precio que aparece, que se ve en el mercado. La competencia entre las diferentes ramas de producción, o sea el movimiento de los capitales de unas ramas a otras buscando la mayor ganancia, explica la formación de la ganancia como redistribución del plusvalor entre la clase capitalista.

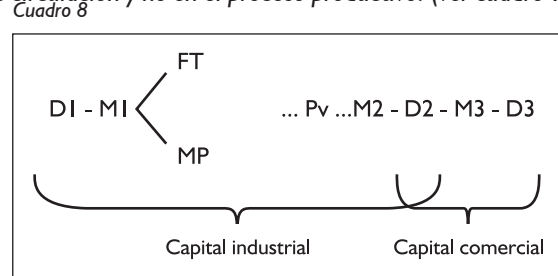
En definitiva, los empresarios de las distintas ramas obtienen más o menos la misma ganancia, independientemente de la composición orgánica de su rama. Esto lleva a que se oculte en la práctica cotidiana la relación entre la ganancia y el plusvalor, entre la ganancia y el trabajo invertido. A los ojos del capitalista son los 100 de capital los que dan como resultado, en nuestro ejemplo, una ganancia de 50, indistintamente de cómo se distribuyan esos 100 en medios de producción y trabajo vivo. Al no haber distinciones entre el trabajo vivo y el trabajo pasado, el capitalista considera que todo su capital genera valor. Por ello la teoría económica neoclásica, que parte de esta apariencia de la realidad, supone equivocadamente como factores generadores

de valor tanto a los medios de producción como al trabajo vivo.

## 2. Las formas de la ganancia

En el apartado anterior vimos de dónde surge y cómo se forma la ganancia media en términos generales. Ahora debemos precisar que existen distintas formas de ganancia. Por supuesto que todas ellas se derivan del plusvalor. Cualquier tipo de ganancia no puede ser otra cosa que plusvalor.

- La ganancia industrial es la forma de ganancia que se apropian los capitalistas que invierten su capital en el proceso productivo propiamente dicho. La nivelación entre las diferentes ramas da origen a la ganancia media que ya hemos estudiado.
- La ganancia comercial es la forma de ganancia que se apropian los capitalistas que invierten su capital en el proceso de circulación y no en el proceso productivo. (ver cuadro 9). El



capital comercial surge como resultado de una profundización en la división social del trabajo. Es posible que los capitalistas industriales vendan directamente al consumidor sus mercancías; en tal caso hacen las veces de industriales y comerciantes. Pero, con el tiempo, se dan cuenta que es más económico vender sus productos al por mayor a empresas que se encargan exclusivamente de la venta al consumidor. Se separa entonces el productor del comerciante. La dificultad se presenta porque los tramos del ciclo del capital que asume el comerciante (D-M-D) no son productivos; no generan ningún valor de uso nuevo, y

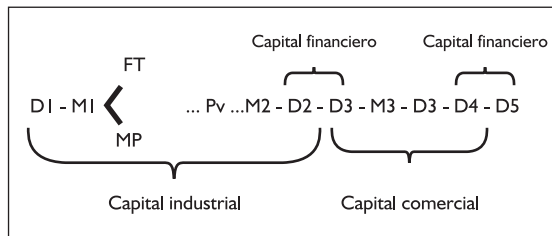
28 No es exactamente  $c+v+gm$ , porque las mercancías que componen el capital constante y el variable también son precios de producción.

por lo tanto, no crean valor ni plusvalor.<sup>29</sup> ¿Cómo puede obtener ganancia un capital que no crea plusvalor? Al tratarse de una labor imprescindible del ciclo del capital (porque sin venta del producto tampoco hay ganancia para el industrial) el capital industrial accede a repartir su ganancia con el comerciante. Por supuesto la tasa de ganancia descenderá; por ejemplo, del 50% de nuestro ejemplo a un 30 o 25% en virtud de que el mismo plusvalor habrá que dividirlo entre más capital invertido. El comercio no agrega valor al producto; lo que ocurre es que el industrial le vende más barato al comerciante para que éste obtenga su parte de ganancia. La apariencia de las cosas muestra que el comerciante compra a un precio y vende más caro, pareciendo que la propia circulación crea valor; es una imagen falsa de la realidad.

c) El interés es la forma de ganancia que se apropia el capital financiero. Supongamos que nuestro industrial o comerciante no disponen de suficiente capital-dinero para comenzar sus operaciones. Debe pedir prestado. Obviamente, nadie presta dinero si le van a retribuir el mismo monto. El prestamista exige que se le pague un interés. Para él, el ciclo de su capital-dinero es simplemente (Dinero-Más Dinero). El dinero prestado aumenta su propio valor. El ciclo completo se extiende ahora más, abarcando al capital financiero:

Se trata, nuevamente, de una profundización en la división social del trabajo. (ver cuadro 9). Todo proceso productivo requie-

Cuadro 9



re más capital dinero en unos momentos que en otros. Además, para ampliar la escala de la producción es necesario alcanzar un monto determinado de capital dinero. Por ello, en lugar de que cada capitalista tenga pequeños montos de capital dinero estacionados, ciertos capitalistas se encargan de centralizar todo ese capital dinero e ir prestándolo en la medida de las necesidades a los industriales o comerciantes.

Se repite aquí el mismo problema que sucede con el capital comercial. Como el préstamo de dinero no crea nuevas mercancías, no se trata de un proceso productivo; por tanto las inversiones que realiza el capital financiero como tal no crean valor ni plusvalor. De tal suerte que la ganancia o interés que exige el financista tiene que: a) provenir del plusvalor industrial; b) tiene que ser normalmente inferior a la ganancia media. Tiene que provenir del plusvalor industrial porque es el único que genera plusvalor.<sup>30</sup> Tiene que ser inferior a la ganancia media porque si el interés es mayor, el industrial o el comerciante se quedan sin ganancia. Lo que ellos hacen es pagar el interés con una parte de su ganancia. Nuevamente la apariencia encubre los hechos. Que cualquiera preste dinero y reciba interés da la impresión de que el dinero por sí mismo se reproduce. Las crisis financieras han demostrado cuán equivocada es esta apreciación superficial.

Este somero análisis de las tres fracciones del capital (industrial, comercial y financiero) parte de que sólo la inversión que rea-

29 Restringimos, para facilitar, el papel del capital comercial al tráfico de títulos de propiedad de las mercancías. Tareas que comúnmente como el transporte y el almacenamiento, o el fraccionamiento del producto son tareas productivas que eventualmente realiza el capital comercial.

30 Hablamos de capital industrial en el sentido de capital productivo. Se incluye, obviamente la agricultura, ganadería, pesca y minería como ramas industriales.



liza el capital industrial es productiva, a pesar de que las otras fracciones también contratan fuerza de trabajo. Para que el valor generado por el trabajo en las actividades productivas pueda repartirse dando cuantiosas ganancias a comerciantes y prestamistas, además de los propios industriales, es necesario que tenga un volumen muy importante y crezca permanentemente. Además, si damos una mirada a la otra enorme cantidad de sectores improductivos en nuestras sociedades, como son la burocracia, el ejército y la policía, o la mayoría de los comúnmente denominados “servicios”, y que por ser improductivos no generan valor y se financian a través de nuevas deducciones del plusvalor por la vía de impuestos y tributos de todo tipo, es evidente que el grado de explotación de la fuerza de trabajo (la tasa de plusvalor) debe ser sumamente alta como para posibilitar todo ello.

Hasta aquí hemos visto tres formas de ganancia; industrial y comercial e interés. Todas ellas se derivan del plusvalor. Se trata del reparto que realizan las diferentes fracciones de la clase capitalista (industriales, comerciantes y financistas) del plusvalor resultado de la explotación del trabajo. Según como se invierta el capital: en medios de producción y fuerza de trabajo, en mercancías, o en dinero, la forma de ingreso corresponderá con una forma de ganancia. Estas son las tres formas de ganancia que dan lugar a tres fracciones de la clase capitalista. Existe además, otra forma de ganancia, pero que por sus características da origen a una clase diferente: la clase terrateniente. Lo veremos a continuación.<sup>31</sup>

d) La renta del suelo es la forma de ganancia que se apropia el dueño del suelo o terrateniente. Como cualquier otra forma de ganancia la renta es plusvalor. Sin embargo, mientras la ganancia industrial, la ganancia comercial o el interés dan origen a fracciones de una misma clase social, la capitalista, la renta del suelo da origen a una clase social diferente, la terrateniente. Esto significa que no es lo mismo poseer capital en forma de dinero o mercancías que poseer una parcela de suelo. ¿Cuál es la diferencia?

Mientras que los medios de producción son producto del trabajo

<sup>31</sup> Existen también ganancias monopólicas en general; pero éstas no dan origen a una clase o fracción de clase, sino que pueden situarse tanto en el comercio como en la industria. Sus leyes de funcionamiento tienen que ver, exclusivamente, con el movimiento de la oferta y la demanda.

humano, el suelo (que también se utiliza como medio de producción), en el sentido de un pedazo de mundo es el resultado de la naturaleza, no es producto del trabajo humano. Esto significa que el suelo no es posible de ser reproducido a voluntad. Se pueden construir más edificios, tornos, computadoras o ferrocarriles, pero no se puede crear un pedazo de suelo terráqueo. Vale la pena aclarar que cuando hablamos de suelo, lo decimos en sentido amplio, incluyendo no sólo a la tierra sino a los ríos, lagunas, mares y subsuelo.

Además de ser un medio de producción natural, el suelo es monopolizable y heterogéneo. Esto es importante porque también el aire o la lluvia son elementos naturales pero hasta ahora no han podido ser factibles de monopolio. Por otra parte no existen dos parcelas de suelo exactamente iguales la una de la otra. Podrán ser tal vez iguales en cuanto a su composición física, su topografía, pero no podrán serlo nunca en cuanto a su ubicación geográfica. Del carácter monopolizable y heterogéneo se derivan las dos formas de renta: la renta absoluta y la renta diferencial respectivamente. Se trata en realidad de dos formas de ganancia que permiten la existencia de una clase terrateniente pero que tienen diferente origen.

A esta altura algunos podrán pensar que terratenientes ya casi no existen. Aquí llamamos terratenientes al propietario de un pedazo de suelo, independientemente de si al mismo tiempo es un agricultor y comerciante. Si alguien es dueño de la tierra, pero además invierte capital, y a su vez vende el producto en su supermercado, será terrateniente, capitalista y comerciante al mismo tiempo. Representará más de una relación social de producción sin por ello dejar de ser cada una. Asimismo, terratenientes que no trabajan su tierra y la arriendan en Uruguay hay muchos y muy poderosos.

Pasemos a distinguir ahora estas dos formas de ganancia: la renta absoluta y la renta diferencial.<sup>32</sup>

- La renta absoluta del suelo

La renta absoluta se deriva del carácter monopolizable del

<sup>32</sup> También existe la renta de monopolio, pero su regulación se establece como cualquier precio de monopolio.

suelo. Si un capitalista desea invertir en la agricultura se encontrará con un dueño de dicho suelo que exige el pago de una renta por el uso de su parcela.<sup>33</sup> Para poder pagar esa renta el capitalista deberá vender los productos que allí obtiene por arriba de su precio de producción. Recordemos que el precio de producción se compone de:  $c + v + gm$ . El  $c$  representa el valor transferido por los medios de producción; valor que el capitalista requiere reponer en la venta para poder reiniciar el ciclo productivo. El  $v$  representa el valor de la fuerza de trabajo; valor que el capitalista debe recuperar en la venta para pagar los salarios de los trabajadores. Y la  $gm$  representa su ganancia, la parte de plusvalor que le toca en el reparto entre todos los capitalistas. De manera que si vende al precio de producción, debería disminuir su propia ganancia, y así nadie estaría dispuesto a invertir en la agricultura.<sup>34</sup> Por tanto, el precio de los productos agrícolas incluye una parte de valor que no tienen los productos industriales; el precio contiene una renta absoluta:  $c + v + gm + ra$ .<sup>35</sup>

Pero esa renta absoluta que se le agrega al precio del producto es valor que tiene que salir de algún lado. Así como los capitalistas industriales veían disminuir sus ganancias porque capitalistas improductivos (comerciantes y financistas) invertían en el ciclo del capital, así ahora toda la clase capitalista ve disminuir su ganancia porque la propiedad privada del suelo obliga al pago de una renta.

- La renta diferencial

La renta diferencial se deriva del carácter heterogéneo del suelo. Todos los suelos tienen diferente fertilidad, si incluimos

---

33 Si la vende recibe el precio, que no es más que la renta capitalizada según la tasa de interés vigente.

34 Cuando hablamos de agricultura, lo mismo podríamos decir ganadería, pesca, minería, e inclusive, vivienda urbana; ramas de inversión de capital que necesitan del suelo como medio de producción fundamental.

35 Aquí hacemos derivar directamente la renta absoluta de la propiedad privada de la tierra. No es estrictamente así, además, la composición orgánica de capital en la agricultura debe ser inferior a la media industrial.

en ello la ubicación geográfica, las condiciones climáticas, químicas, hidrológicas y topográficas. Ello hace que con igual inversión de capital un suelo rinda 2000 kilogramos de trigo, otro 1000 y otro 1500; haciendo a un lado los errores de administración y técnica y suponiendo que las diferencias se deben exclusivamente a la fertilidad diferencial de las parcelas. Si estuviésemos frente a una producción industrial cualquiera, con igual inversión de capital el valor medio regiría el precio, por tanto el suelo que produce 1500 kilogramos determinaría el precio. Los que sólo logran 1000 deberán utilizar más eficientemente su capital para obtener por lo menos las condiciones medias. Pero en la agricultura, por más que se administre eficientemente el capital, si el suelo es malo, con igual inversión seguiría sacando 1000. Esto hace que ningún capitalista esté dispuesto a invertir en los peores suelos a sabiendas que su fracaso no se deberá a condiciones artificiales que puede corregir sino a diferencias naturales. Por supuesto que con más capital se puede lograr cultivar en un desierto, pero si a la parcela naturalmente más fértil también le agregamos más capital la convertimos en un vergel y la diferencia permanecerá. Como siempre hay un suelo peor, nadie invertiría capital en la agricultura, en estas condiciones.

En virtud de la necesidad de cultivar estos suelos, el resultado es que, a diferencia de lo que sucede con los productos industriales, en la agricultura los productos se venden no según el tiempo de trabajo medio, sino según el tiempo de trabajo mayor, que resulta de los peores suelos en cultivo. Esto hace que no solamente los que están por arriba del promedio se beneficien, sino todos lo que están por arriba de las peores condiciones. Esta diferencia entre el valor individual de las peores condiciones y el resto es la renta diferencial. Por ello la renta diferencial tiene una magnitud distinta en cada suelo. Cuanto más fértil es el suelo, mayor será su renta diferencial. Por su parte, los peores suelos en producción no generan renta diferencial, sino sólo renta absoluta.

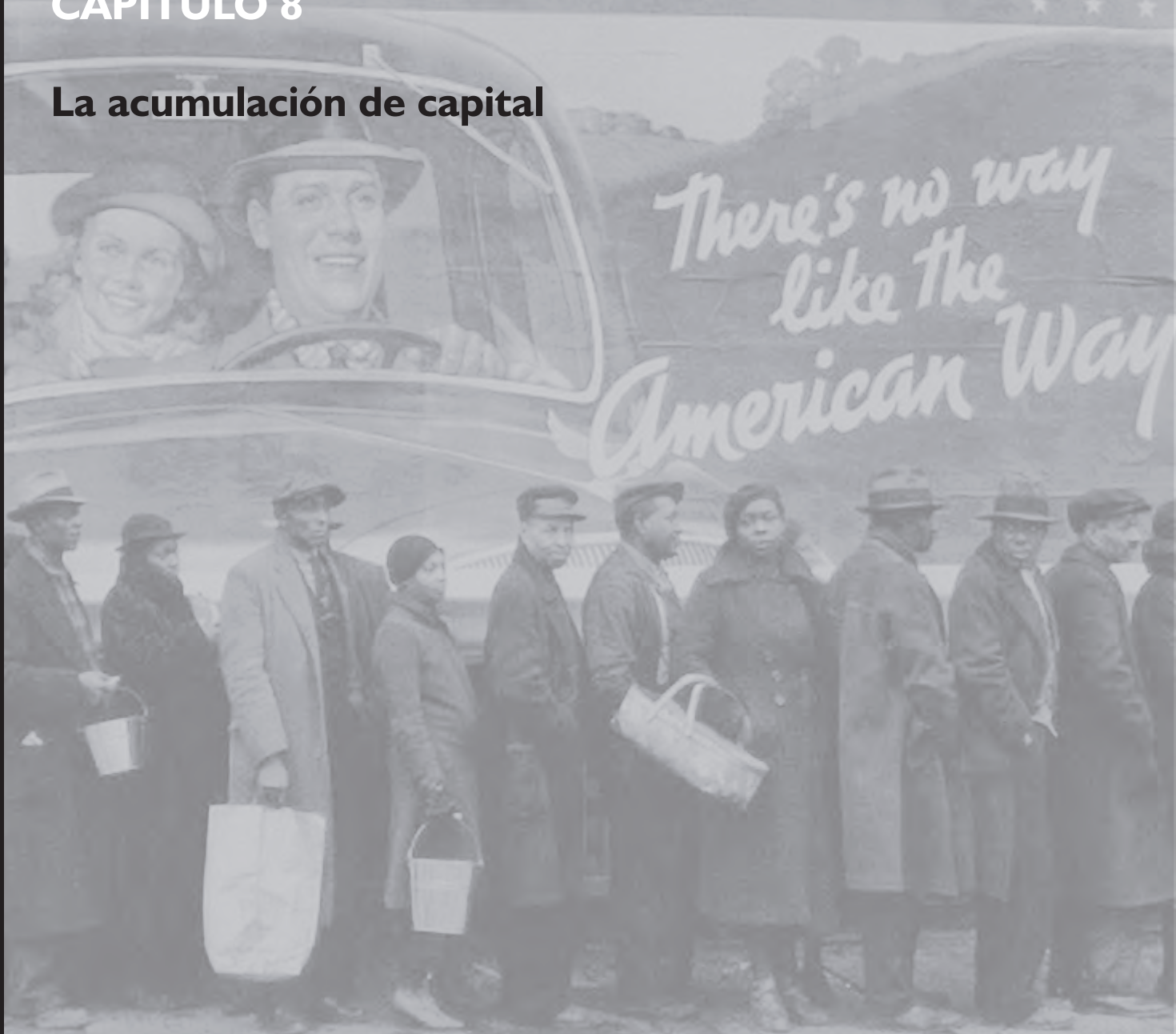
Así como el terrateniente se apodera de la renta absoluta por el hecho de ser propietario de su parcela, si su parcela tiene ventajas de fertilidad le cobraría al capitalista, además de la renta absoluta, una renta diferencial. Volvemos a repetir que, en el caso en que el capitalista y el terrateniente sean

*la misma persona y su tierra tenga ventajas de fertilidad se apropiará, al vender su producto, de la ganancia media como capitalista, y de una renta absoluta y una renta diferencial como terrateniente.*

# HIGHEST STANDARD OF LIVING

## CAPÍTULO 8

### La acumulación de capital



# La acumulación de capital

---

## I. Introducción

*A diferencia de lo que se piensa vulgarmente, la acumulación de capital no es la inversión de más dinero en la producción o la compra de más o más nueva maquinaria; esto es una parte de la acumulación, pero ni siquiera la más significativa; aunque así se la presenta en la teoría convencional, neoclásica, y en prácticamente la totalidad de los modelos econométricos tan utilizados para estudiar el desarrollo.*

*La acumulación de capital es el proceso de desarrollo del capitalismo. Significa por tanto afectar todas las variables, manejar todos los procesos que analizamos hasta el momento. Nos encontramos con desarrollos históricos, con innovaciones tecnológicas, con determinadas relaciones sociales, con necesidades del capital que obliga a utilizar recursos específicos para incrementar la ganancia, con toda una globalidad de fenómenos que presentan un proceso histórico determinado, una lógica implacable, y consecuencias en todos los ámbitos económicos, y en nuestra calidad de vida.*

*En la acumulación de capital hay aspectos cuantitativos, y otros cualitativos, que merecen tanta o más atención que los anteriores. Debemos también tomar en cuenta el conjunto de elementos que inciden y su carácter histórico. Se trata de la reproducción de un sistema social en su globalidad.*

*En los capítulos anteriores nos dedicamos, básicamente, a tomar aspectos específicos del funcionamiento capitalista; vimos el capital, la fuerza de trabajo, la ganancia, etc. Cambiaremos ahora la metodología de exposición, ya que la acumulación engloba todas las categorías y tendencias del sistema. Este análisis de conjunto tendrá, además, la característica de ser mucho más concreto. Se trata de ejemplificar, para expresar y verificar hasta qué punto el desarrollo capitalista es un proceso histórico, y cómo las distintas categorías y tendencias encuentran su sitio en la dinámica por la cual el sistema avanza superando sus conflictos*

*y generando impactos a todo nivel.*

*La acumulación de capital sigue un objetivo: aumentar la tasa de ganancia; cualquier otro aspecto se le subordina. En aquellos lugares o momentos en que no es posible para el capital obtener una ganancia que considere suficiente, el proceso se enlentece y, llegado el caso, puede detenerse.*

*A efectos de lograr el objetivo anterior, el capital recurre a los más diversos medios: intenta controlar mercados ya existentes o nuevos, compite por fuentes de materias primas, busca explotar lo más posible la fuerza de trabajo que es la única generadora de riqueza, canaliza en su interés privado los recursos de la sociedad, intenta que ámbitos de producción y consumo no dominados por relaciones mercantiles pasen a actuar bajo su impulso, etc. En otras palabras, la acumulación de capital se extiende y/o profundiza para garantizar los medios más idóneos que le permitan aumentar la ganancia para la clase capitalista.*

*Podemos denominar acumulación de capital a la extensión y profundización de las relaciones sociales de producción capitalistas. Las relaciones capitalistas pueden extenderse sobre áreas donde prevalecen relaciones precapitalistas de producción y transformarlas, o bien donde ya existen relaciones capitalistas, éstas pueden profundizarse, intensificarse. Se trata de dos modalidades de desarrollo del capital: una intensiva, otra extensiva. Ambas se presentan en forma combinada, pero en términos históricos y para un área en particular, siempre puede distinguirse cuál de las dos modalidades prevalece. Por sus propias características el desarrollo extensivo del capital es históricamente previo al desarrollo intensivo; lo cual no significa que hoy en día el capital no avance sobre pueblos con relaciones precapitalistas y las transforme. Para facilitar la comprensión de ambas modalidades las estudiaremos por separado. Asimismo, para guiar la lectura del capítulo y para que el lector tenga una idea global desde el inicio, anotamos a continuación el esquema de los puntos que trataremos:*

## 2. La acumulación extensiva del capital

## La acumulación extensiva de capital

### Procesos orientados a los medios de producción

- la expropiación del suelo y su conversión en mercancía.
- el saqueo de los recursos naturales
- la explotación y exterminio de los animales y vegetales salvajes (y cualquier forma de vida)
- el aprovechamiento de situaciones geográficas y ecológicas favorables para desarrollar obras de infraestructura.

### Procesos orientados a la fuerza de trabajo

- armas de fuego, tabaco, alcohol, instrumentos de metal
- utilización de drogas
- violencia directa
- servidumbre por deudas
- religión
- mercantilización del tiempo libre.

### Consecuencias de la acumulación extensiva del capital

- conversión de los medios de producción en elementos del capital constante
- desarrollo mercantil
- constitución de una población de obreros potenciales.

## La acumulación intensiva del capital

- consecuencias sobre el capital
- consecuencias sobre la fuerza de trabajo.

En esta modalidad el sistema capitalista avanza sobre formas no mercantiles de producción y/o consumo. Estas pueden ser de tipo comunitario (como una comunidad indígena), puede prevalecer en ellas el autoabastecimiento (siembra de parcelas para granos u hortalizas, elaboración domiciliaria de dulces o suéteres); puede también utilizar recursos naturales anteriormente no explotados (apertura de zonas a la ganadería, conversión de suelos anegadizos en agrícolas, explotación de nódulos metálicos en el fondo de los océanos, o del krill y calamar),<sup>36</sup> o desplazar artesanos independientes (carpinteros que hacen muebles por ejemplo). En todos estos casos se dinamiza la producción capitalista: al industrializarse estos aspectos se amplía la demanda de medios de producción (tractores, tornos, frascos, etc.) y, por lo tanto, hay nuevos requerimientos de materias primas para fabricarlos; hay necesidad de contratar más trabajadores asalariados; se utilizan más servicios de comercialización y así sucesivamente.

En términos más rigurosos: este desarrollo mercantil constituye una parte de la acumulación porque incorpora nuevos medios de producción (tierra, riquezas naturales) a la órbita del capital; desarrolla el mercado al incorporar nuevos productos para la producción o el consumo, y convierte a la población en trabajadores asalariados potenciales, al desvincularlos de sus posibilidades de subsistencia independiente y hacerlos depender de productos manufacturados, o incorporarlos a costumbres cuya satisfacción depende de disponer ingreso monetario.

La conversión del productor directo de carácter mercantil en trabajador asalariado se da de manera “natural” a través de la diferenciación social resultado de la competencia. Pero el

<sup>36</sup> Se comienza a disputar quiénes explotarían los yacimientos de petróleo, gas y otros recursos cuando se derritan los hielos del Ártico.



capitalismo siempre procura acelerar este proceso introduciendo mecanismos de violencia política, jurídica, o inclusive ideológica, para convertir al productor mercantil o de economía natural en trabajador asalariado.

Los consiguientes incrementos en la producción capitalista posibilitan que el empresario obtenga más ganancias y, por lo tanto, decida reinvertir dosis sucesivas de ella manteniendo así la evolución del sistema. La acumulación extensiva requerirá entonces ampliar la producción; para ello necesitará de más capital constante y de más capital variable. Enumeremos a continuación las formas concretas por las cuales se da este proceso; agrupemos primero las que se relacionan con los medios de producción.

### Procesos orientados a los medios de producción

- La expropiación del suelo y su conversión en mercancía tiene el doble propósito de incorporar al suelo como capital constante para su explotación directa, y extender el área jurídica de propiedad privada. Amplía directamente la circulación mercantil creando un mercado de tierras, y también afecta a la fuerza de trabajo allí asentada obligándola a migrar o someterse a nuevas relaciones jurídico-políticas. Desde el punto de vista económico, el solo hecho de convertir en propiedad privada un área antes “libre” (libre de relaciones jurídicas capitalistas, se entiende) aun cuando no se ponga en explotación, significa que esa superficie adquiere un precio, y rinde ingresos a su propietario cuando la alquila o cuando la vende.

Los procedimientos para convertir tierras comunales en propiedad privada han sido, normalmente, violentos. Por lo demás, en muchos casos resulta relativamente fácil establecer derechos de propiedad privada donde antes no existían. Los pueblos nativos que utilizaban el suelo como propiedad común indivisible no podían entender el significado de la propiedad privada hasta que vieron desaparecer sus posibilidades de sobrevivencia. Además, la posterior violencia física directa para expulsar a sus antiguos ocupantes quedaba justificada a los ojos del capital sobre la base de un título de propiedad privada.

En ambos casos el instrumento utilizado es el Estado, como en el ejemplo siguiente de la costa de Oaxaca en México. En mayo de 1984 el gobierno otorga títulos de propiedad sobre

suelos comunales cuyos ocupantes venían reclamando desde décadas atrás. Pero, para sorpresa de los campesinos, su regularización duró un solo día:

“...al día siguiente, se expidió el decreto de expropiación de casi la mitad de las tierras dotadas.

(...) Los comuneros acusan: ‘No descansa en su pretensión de despojarnos. Lo que quiere hacer es la injusticia y el negocio más grande del sexenio. A muchos se nos quiere indemnizar a razón de dos pesos por metro cuadrado. Fonatur [institución gubernamental encargada de la reventa de los terrenos expropiados] ofrece el mismo metro a 25000 pesos. Son cerca de 210 millones de metros cuadrados, casi 21000 hectáreas. Las autoridades dicen que todo es para nuestro beneficio. Lo cierto es que ya han llegado transnacionales como el Club Mediterráneo, y que ni siquiera podemos acercarnos a las playas que son nuestras’.

(...) El exorbitante beneficio que se obtendrá con la venta de los terrenos es indudable. El funcionario de Fonatur dijo que en la bahía de Santa Cruz, el metro cuadrado para hotel de tres estrellas tiene un valor de 16500 pesos. Con la advertencia de que sólo pueden comprar de 2500 a 6000 metros cuadrados. En la bahía de Tangolunda, el metro vale 25000 pesos. ‘Aproveche, dijo, porque subirá el precio’” (Correa, 1986, 22-25).

En este ejemplo se aprecia el uso de la fuerza jurídica para expropiar a los campesinos de sus tierras comunales para que, posteriormente, el gobierno venda en propiedad privada al capital transnacional especializado en complejos turísticos. Las razones de “utilidad pública” que justifican las expropiaciones no parecen alcanzar a sus antiguos moradores. Como resultado de la expropiación de sus tierras los campesinos tienen la alternativa de transformarse en asalariados:

“Fonatur les ofrece ya cursos intensivos de tres días, para capacitarse en servicios turísticos. Pronto se convertirán al parecer, en meseros e intendentes de las compañías hoteleras, la mayoría extranjeras, que han empezado a invadir el lugar” (Correa, 1986, 25).

- El avance del capitalismo en extensión para saquear los recursos naturales se realiza a través de todo el mundo sin importar las fronteras ni el tipo de recursos naturales de que se trate.

Muy conocido y estudiado internacionalmente es el caso de

la explotación de la madera y los bosques. Ésta tiene como acicate inmediato el apoderarse de recursos que de un solo golpe cristalizan en valor la fertilidad histórica acumulada. Por ejemplo, bosques poblados con árboles de maderas preciosas que tardan varias decenas de años, y hasta centurias en crecer, y en los que por lo mismo ningún capitalista individual estaría dispuesto a invertir su capital para lograrlo, son talados obteniéndose fabulosas ganancias, con el consecuente deterioro ambiental. Así el capitalismo ha ido reduciendo el área de bosques para utilizar sus maderas industrialmente, como combustible o simplemente para dar lugar al avance de la agricultura o la ganadería.

“Cada año 12 millones de hectáreas de bosques (un área casi del tamaño de Inglaterra) son eliminados de la faz de la tierra. Casi toda esta deforestación ocurre en los bosques húmedos y tierras boscosas de los trópicos” (Myers, 1985, 42).

Los ecocidios tienen mayor lugar en los países del tercer mundo, donde compañías nacionales o transnacionales saquean los árboles sin ningún plan de reforestación. En Paraguay, por ejemplo, en 1977 fue publicitado, por la prensa de Asunción, el saqueo de miles de árboles de perobá de tierras de las comunidades indígenas “pai” pagándoles una cuarta parte del valor de los árboles.<sup>37</sup>

En las islas Salomón la empresa transnacional Unilever comenzó en 1967 operaciones de extracción de madera. Para 1982 se exportaba medio millón de metros cúbicos de tronco por año, de un total estimado de reserva de sólo 9 millones de metros cúbicos, lo cual daría a la isla un máximo de 16 años antes de que se agoten totalmente (Survival International News, 1984, 3-4).

Y en nuestro país podemos realizar preguntas inquietantes: ante el difundido uso de la leña como energético alternativo, ¿qué está ocurriendo con nuestros bosques naturales, los que entre otras funciones controlan la erosión? Su utilización genera empleo, demanda transporte, capitalistas que invierten en empresas; todo lo cual se recoge en las estadísticas y nos informan

de un “desarrollo del sector forestal” limitando su análisis a aspectos inmediatistas y sólo cuantitativos.

Veamos un ejemplo impactante de Brasil de lo que significa el “desarrollo”, cuando superamos la estrecha e interesada visión que del mismo nos da la teoría neoclásica a través de textos y de los medios de comunicación. El Proyecto Carajás, muy divulgado en su época y que tomó fuerza durante los ochenta. Citemos por extenso.<sup>38</sup>

“La política económica de expansión seguida por el gobierno brasileño una vez más está arriesgando la vida de poblaciones indígenas. Grupos hasta ahora bajo amenaza son los Urubú-Kaapor, Guajajará, Kanela, Guajá, Krikati, Gaviao y Tembé, mismos que viven en los estados de Pará y Maranhao en el noreste de Brasil. Una de las más ricas zonas mineras del país está ubicada en el estado de Pará. Serra dos Carajás. Además de masivos depósitos de hierro (principal razón para abrir esta región) hay considerables reservas de bauxita, cobre, carbón, níquel, manganeso y oro. Con el proyecto Carajás –uno de los más ambiciosos de la historia del Brasil– el gobierno está buscando obtener el mayor beneficio de ‘desarrollar’ las posibilidades agrícolas de la región adyacente de cerca de 10.5 millones de hectáreas, conocidas como el ‘Corredor Carajás’. Los muchos planes que incluye el proyecto serán implementados a través de corporaciones multinacionales y estatales, y en una segunda etapa de compañías nacionales. Importante infraestructura ya está en construcción; una vía para tren eléctrico de 980 kilómetros–, varios puentes y plantas hidroeléctricas.

[...] Para la población local, poblaciones indígenas así como campesinos, la realización de estos planes significa que se les saquearán sus tierras irremediamente y serán forzados a convertirse en fuerza de trabajo barata y controlada. Se estima que más de 100.000 familias rurales serán desposeídas” (Porantium, Manaus, abril 1981. Tomado de Iwgia Newsletter, 1981, 45-46).

Como otros, este “plan de desarrollo” combina la explotación de los recursos naturales en bien del capital con la separación

37 Pueden consultarse los diarios ABC del 26/V/78 y Última Hora del 24/V/78, ambos de Asunción, Paraguay. También Oliver Greenwood en Survival Internacional Review Vol. 3 N°. 4 (24) 1978:4-5.

38 Existe un documental del programa de Jacques Yves Cousteau sobre las consecuencias ecológicas del proyecto Carajás. Cousteau: “La Odissea de Cousteau”, presentado por el Canal 10, en 1987 en Montevideo.

del productor de sus medios de producción, sea la tierra en el caso de los campesinos agricultores, o el bosque (caza, pesca y agricultura nómada) en el de los indígenas selváticos. Se expanden así las relaciones capitalistas a áreas antes sujetas a formas de economía precapitalista; con ello la implantación de la división capitalista del trabajo y sus clases sociales: capitalistas y trabajadores asalariados.

- La explotación y, en ocasiones, extinción de animales salvajes también ha sido resultado de la acumulación extensiva de capital. En el Uruguay esto se realiza, por ejemplo, mediante las facilidades otorgadas a armadores japoneses, chinos y coreanos a efectos de explotar el atún. Los convenios firmados establecían que se permitía la entrada de barcos pesqueros atuneros a condición de cumplir varios requisitos, entre los que se encontraba la progresiva sustitución de tripulaciones extranjeras por nacionales; el inicio del procesamiento en tierra de la pesca obtenida; la transferencia y permanencia definitiva de algunos pesqueros a disponibilidad nacional, y los que se retiraran debían pedir autorización y liquidar previamente todas sus cuentas pendientes con el estado y los particulares.

“Este —que es el procedimiento que indican las leyes— ya fue desconocido en cinco oportunidades anteriores, por otros buques japoneses que se escaparon sin dejar rastros, y sin que las autoridades de aquel país presentaran excusas del caso” (Guzmán Díaz, 1987).

Este es un ejemplo claro de una expansión capitalista sobre un recurso natural no explotado; y que llegado el momento en que el capital estima conveniente, abandona sin más trámite y sin cumplir siquiera lo acordado.

El manatí fue extinguido en las costas de Honduras y Nicaragua como resultado de su caza mediante armas de fuego y la depredación del bosque que alteró el hábitat. Estos animales que antes eran cazados de forma artesanal por los indígenas de la zona se convirtieron en alimento básico de barcos piratas desde el siglo XVII. Los indígenas fueron abastecidos de armas de fuego e incentivados a capturarlos para la venta a un mercado creciente.

El caso de la ballena ha sido, tal vez, el más impactante, re-

latado en la literatura y en el cine. Su caza comercial para la extracción de aceite, carne y huesos, comenzó a principios del siglo XX. Los pescadores artesanales de lanzas y arpones manuales fueron poco a poco desplazados por empresas con tecnología sofisticada. La primera variedad antártica cazada fue la “ballena jorobada” de 15 metros de longitud y 35 toneladas de peso; con una captura de 7.000 ejemplares al año. Una vez reducida su población le tocó el turno a la “ballena azul”, el mayor mamífero, de 26 metros de largo y 100 toneladas; para la década de los treinta su captura también fue de 7.000 ejemplares al año. Luego vino la “ballena de aleta” de 22 metros de largo y 40 toneladas; diezmada durante los cuarenta con una captura anual de 26.000 unidades. Posteriormente la “ballena sei” de 16 metros y 14 toneladas, capturándose 20.000 unidades en 1965. Por último quedó tan sólo la pequeña ballena “visión” de la cual se capturaron 8.000 ejemplares en 1970 (Myers, 1985, 88).

- Otras veces la expansión del capital por parte del Estado no busca extraer recursos naturales inmediatamente, sino aprovechar situaciones geográficas y ecológicas favorables para desarrollar obras de infraestructura que faciliten posteriormente las inversiones privadas. Es el caso de las carreteras (e.g. la trans-amazónica) o de proyectos hidroeléctricos. Estamos hoy ante el impacto de megaproyectos financiados mundialmente y enmarcados en la Iniciativa para la Integración Regional de América del Sur (IIRSA); en el fondo, más y mejores Venas Abiertas de América Latina, parafraseando a Eduardo Galeano. El siguiente reporte es sobre los efectos de un proyecto del Banco Mundial que se está implementando en la India:

“Unos dos millones de habitantes nativos en la India están siendo amenazados con desplazamientos de sus tierras tradicionales debido a la construcción de represas. Estos gigantes proyectos hidroeléctricos y de irrigación, una vez saludados por Nehru como los `templos de la India moderna` se han convertido en los altares en los que el futuro de casi el 5% de los 40 millones de habitantes nativos de la India será sacrificado en nombre del `progreso`.

[...] Menos de un tercio de los nativos reasentados serán compensados por las tierras que perderán mientras que el resto deberá

unirse al reciente ejército de trabajadores rurales sin tierras que ya conforma el 27% de la población total de la India.

[...] La más avanzada de estas represas en el ambicioso proyecto es la de Sardar Sanovar, una empresa financiada por el Banco Mundial que ha comenzado ya a revelar los serios problemas a que los habitantes tribales serán sujetos a raíz del `desarrollo`. La represa, que creará un lago artificial de 210 kilómetros de largo, inundará unas 236 comunidades en tres estados diferentes, forzando a casi 67.000 personas —de las cuales 60.000 son nativos— a abandonar sus tierras. El banco financia el proyecto por el monto aproximado de U\$S 300 millones” (Survival International Urgent Bulletin, 1986).

En este caso, como en los otros, la modalidad extensiva de acumulación de capital se caracteriza por desarrollar relaciones capitalistas donde antes no las había. El caso citado supone, una vez instaladas las represas y los sistemas de riego correspondientes, el asentamiento de empresas agrícolas capitalistas. Los campesinos tradicionales serían, como indica, desplazados. No desvirtúa el carácter extensivo de la modalidad de acumulación el hecho de que se inviertan fabulosos capitales.

La ya citada represa de Salto Grande presenta un ejemplo similar para Uruguay, aunque todavía no estudiado. El lago inundó 12.000 hectáreas de tierras fértiles y obligó al desplazamiento de pueblos enteros (caso de Constitución). Se realizaron las expropiaciones y reasentamientos programados; pero las fuentes de empleo que brindaba tan enorme extensión de suelo fértil no se repuso ni tampoco el impacto que su producción representaba anualmente sobre la región, especialmente la ciudad de Salto, valuado aproximadamente en un millón de dólares.

### **Procesos orientados a la fuerza de trabajo**

Los procesos orientados a la fuerza de trabajo son aquellos que tienen como objetivo inmediato y directo el transformar las relaciones de producción precapitalistas en relaciones capitalistas. Esto incluye tanto desarrollar relaciones mercantiles, acostumbrando a la fuerza de trabajo a comprar y vender en el mercado valores de uso que previamente elaboraban o consumían directamente; como transformar el trabajo en asalariado.

- El mecanismo de convertir a los productores de autoconsumo en compradores de mercancías ha estado históricamente ligado a las armas de fuego, el alcohol, el tabaco, o ciertos instrumentos de metal; productos todos ellos que por uno u otro motivo compelián a la población a ganar dinero para obtenerlos. Son por demás conocidos los efectos que provocó el alcohol y el tabaco en poblaciones que no lo conocían y se vieron rápidamente sumergidos en el vicio. Las diversas administraciones coloniales los utilizaron en todo el mundo para provocar la necesidad entre la población nativa. Algo similar, aunque restringido por los efectos políticos que implicaba, sucedió con las armas de fuego, y ciertos instrumentos de metal, que potenciaron a tal extremo la capacidad de trabajo que se volvieron imprescindibles.
- Otro mecanismo fue la utilización de las drogas. Uno de los ejemplos históricos clásicos fue la introducción del opio en la China, por parte de comerciantes ingleses que tenían su producción en la India. La amplitud que alcanzó el consumo del opio entre la población china y los efectos que causó motivaron al gobierno chino a prohibir la importación, y a Inglaterra a declarar la guerra a China en 1839, tras de cuyo triunfo obligó a China a abrir, nuevamente, sus fronteras comerciales (Luxemburgo, 1967, 298-304).
- También en la transformación de la fuerza de trabajo directa en asalariada se hizo sentir la violencia directa. Convertir a los trabajadores de autoconsumo y a los campesinos en asalariados es una necesidad del capitalismo. Pero su conversión generó muchas veces procesos intermedios, de transición, donde la fuerza de trabajo adquirió formas más semejantes a la servidumbre o incluso a la esclavitud abierta. Esto resultó de dos circunstancias. Por un lado, del hecho de que el capital en su expansión hacia nuevas áreas acusó escasez de fuerza de trabajo. Por otro, de la búsqueda permanente de fuerza de trabajo más barata para incrementar las ganancias. La escasez de fuerza de trabajo se presenta cuando el capital se expande a zonas prácticamente despobladas, o porque para ocuparlas se enfrentó a la oposición

de la población nativa, a la que exterminó parcialmente o forzó su huida a zonas más inaccesibles. Al mismo tiempo, asalariados europeos que emigraban cambiaron sus relaciones de producción y se transformaron en colonos o campesinos —la famosa “conquista del far-west—, o en artesanos, en virtud de la existencia de medios de producción (tierras) prácticamente libres o a un precio nominal.

Por ello, en su fase expansiva de acumulación, el capital utilizó ampliamente formas de esclavitud o de servidumbre. Y es también por la facilidad de control que la esclavitud moderna fructificó en explotaciones donde la fuerza de trabajo pudiese estar concentrada espacialmente, como fue el caso de las plantaciones de caña de azúcar, de algodón, en las minas, etc.

Uno de los casos históricos de explotación más brutal fue el de la esclavitud moderna. Del siglo XVI a 1865 más de 15 millones de seres humanos fueron trasladados a América. Para ciertos países como Inglaterra o los EE.UU. la esclavitud fue una de las bases de su desarrollo capitalista.

“El tráfico de esclavos adquirió una importancia tal que desempeñó un papel decisivo en el surgimiento del capitalismo en Inglaterra, como ha sido puesto de manifiesto por diversos autores, pero especialmente por E. Williams, que por gran cantidad de pruebas ha establecido las ventajas que supuso para este país el estímulo del —comercio triangular— entre Gran Bretaña, África y las Indias Orientales y Norteamérica. Se compraban negros con productos manufacturados ingleses y, una vez transportados a las plantaciones, producían azúcar, algodón, índigo, melazas y otros productos tropicales, cuyo tratamiento creaba nuevas industrias en Inglaterra; a su vez, el mantenimiento de los negros en las plantaciones constituía otro mercado para la industria inglesa, para la agricultura de Nueva Inglaterra y para las pesquerías de Terranova. Los beneficios que se obtenían eran uno de los principales flujos de acumulación de capital en Inglaterra que financiaron la revolución industrial.

También en Estados Unidos la existencia de la esclavitud en las plantaciones del Sur fue fundamental en el proceso de desarrollo y surgimiento del capitalismo norteamericano.

Un hecho significativo en la historia de las colonias es que

la esclavitud ha tenido una gran duración. Así, a partir de la abolición del mercado en 1807 y de la esclavitud en las colonias británicas en 1833, pasaron otros treinta años antes de que se diera libertad a los esclavos en los Estados Unidos. En Cuba, Brasil y en los países árabes continuó la esclavitud. En Angola se han dado casos de esclavitud hasta años bien recientes, y también en Papúa y en África del Sur” (Planeta, 1980, T.4, 312-313).

Por otro lado, el capital no reparó en utilizar formas semi-esclavas de trabajo cuando eso le permitía aumentar las ganancias a costa del deterioro de las condiciones de vida de la población bajo relaciones más atrasadas. En la actualidad miles de trabajadores temporales mexicanos son “comprados” por intermediarios que los llevan ilegalmente a trabajar en la agricultura de los EE.UU. en condiciones de total aislamiento, bajos salarios, y ningún tipo de derechos. En República Dominicana sucede algo similar con los haitianos que llegan anualmente a los cortes de la caña de azúcar y del café; denuncias sobre este caso se han hecho públicas en diversos foros internacionales. En estos ejemplos la búsqueda por parte del capital de trabajadores mexicanos y haitianos cumple el propósito de disminuir el precio de la fuerza de trabajo. Aquí el capital avanza hacia zonas nuevas porque captura fuerza de trabajo en áreas de desarrollo atrasado y la lleva a zonas donde ya existen relaciones capitalistas de producción.

- Otra forma de trabajo incentivada por el capital en expansión es la servidumbre por deudas. En las regiones rurales el capital comercial y la usura atan al productor mercantil obligándolo a pagar sus deudas nunca saldadas con prestación de trabajo: “La existencia de trabajo por obligación que corresponde con el modelo ... de privación de libertad ha sido reportado en varias localidades a través de las tierras bajas del este peruano. Por ejemplo el trabajo forzado de los indios Piro en el área del Gran Pajonal fue captado y retenido de dicha manera durante mediados de los sesenta. Adelantando crédito para la compra de mercancías altamente sobrevaloradas, compradas por los Piro, los agricultores-comerciantes se aprovisionaban de trabajo barato o gratuito doméstico o agrícola. Los indios Yagua igualmente



sumergidos en este tipo de relación de deuda fueron como resultado obligados a derribar árboles y transportarlos por el río Yagua en el departamento de Loreto durante mediados de los setenta. Para facilitar el control sobre su fuerza de trabajo, los contratistas madereros coercionaban a los Yaguas a reubicar sus asentamientos cerca de los ríos. Sólo unos pocos Yagua —generalmente ancianos— no están atados a estos contratistas por obligación de deuda” (Anti Slavery Society, 1984). Por su parte, en la India, la Fundación Gandhi por la Paz, así como la Anti Slavery Society de Inglaterra, calculan en más de 2,6 millones los trabajadores sujetos a trabajo forzado en diez estados en 1984. Como el lector puede apreciar las formas de trabajo semiesclavas o semiserviles creadas, desarrolladas o reproducidas por el capital, no son algo excepcional a un país o región; se trata de formas comunes y generales a la etapa extensiva de acumulación de capital.

- Desde la perspectiva superestructural, la religión ha sido otro mecanismo que en ocasiones ayudó a la transformación de las relaciones precapitalistas en relaciones capitalistas de producción. La conquista y sometimiento de las poblaciones nativas por el capitalismo estuvo desde su origen unida al esfuerzo misionero por la conversión religiosa. Esto no ha acabado. En 1971 un grupo de reconocidos antropólogos emitió la “Declaración de Barbados”, donde, entre otras cosas, clamaba por la supresión de las actividades de misioneros en las comunidades indígenas. No obstante la evangelización prosiguió. Numerosas han sido, por ejemplo, las denuncias sobre la Misión de Nuevas Tribus, una secta fundamentalista con sede en Florida, EE.UU. y que tiene misioneros en América. Su acción tiende a asentar tribus nómadas o seminómadas selváticas e incorporarlas a formas semiserviles y semisalariadas de trabajo. El “salario” en dichas misiones se paga con fichas que sólo pueden ser canjeadas en las tiendas de la propia misión. Una denuncia de la institución inglesa Survival International dice:

“... la resistencia de los indios macu (Colombia) a la presión de la MNT finalmente declinó debido a los regalos, que for-

zaron a los indios a deudas, dependencias y eventualmente servidumbre. Esto es parte de una constante práctica repetida en muchos de los 16 países donde misioneros del MNT (con un presupuesto anual de más de 10 millones de dólares) están penetrando cientos de comunidades indígenas.

“Nuestro deseo (era) enseñarles que el trabajo para los civilizados sería retribuido en proporción al esfuerzo invertido” [dice el MNT en un reportaje]. (Holland Luke).

Otro caso entre miles, que adquirió notoriedad pública en los últimos años es el del pueblo miskito de la Costa Atlántica de Nicaragua. En el siglo pasado se establecieron los primeros misioneros moravos. La misión evangelizadora se esforzaba por convertir además del alma el cuerpo de los indígenas de manera de incorporarlos a las costumbres “civilizadas” que implicaban comprar productos manufacturados en las tiendas de las compañías inglesas primero y norteamericanas posteriormente. Los siguientes párrafos, escritos por un pastor moravo en 1932 son extremadamente elocuentes en cuanto al énfasis que ponían en la introducción de mercancías industrializadas y la necesidad del trabajo asalariado entre la población:

“Aunque todo nuestro pueblo puede fácilmente procurarse lo necesario para sobrevivir junto a sus familiares, ya que la tierra tropical y el clima produce frutas y hortalizas sin mayor esfuerzo por parte de los nativos, ha sido difícil para ellos obtener moneda corriente. Y, además, como la Comunidad Cristiana progresa, resulta evidente que la ropa antigua de los tiempos pasados debe de ser reemplazada por la vestimenta elegante de actualidad. Se aprende rápido que la vida de una verdadera familia Cristiana no puede llevarse a cabo en los abiertos refugios de los tiempos pasados, ya que una familia Cristiana necesita una casa, que es un hogar y una habitación. La vida hogareña Cristiana también conlleva la necesidad de una forma de vida menos cruda: son necesarios algunos muebles, los antiguos ranchos no conocían nada de esto. Algunos utensilios de cocina, además de las universales cacerolas, platos, tazas, cucharas, etc., agujas e hilo son necesarios para toda familia. Todo esto requiere dinero y éste no se puede conseguir a menos que los hombres abandonen sus hogares y familias por largos períodos de tiempo mientras hacen sus servicios en los ríos transportando pasajeros y mercancías hacia y



del interior o mientras trabajan en la trementina o en los campos de caoba, o se emplean en las plantaciones de banana.

Esos trabajos fuera del hogar no solamente exponen a los hombres y las mujeres a grandes tentaciones y se vuelven una trampa y un tropiezo para muchos de ellos, sino además pasan apuros y tentaciones las familias que permanecen en la casa. Existe entonces la necesidad de hallar alguna forma y medio a través del cual los hombres puedan ganar dinero en la casa o al menos lo suficientemente cerca como para que la familia no se vea afectada por períodos tan prolongados de tiempo” (Muller, 1932, 148:149).

No puede ser casualidad que hoy en día, después de 50 años de escrita la cita, la gran mayoría de los pastores moravos de los pueblos miskitos de la Costa Atlántica de Nicaragua sean, al mismo tiempo, los dueños de las tiendas de venta de mercancías.

- Un campo privilegiado en el cual se reproduce la expansión del capitalismo, incluso en aquellas zonas donde ya prevalece, es la mercantilización del tiempo libre. Al capital no le es suficiente con sujetar el proceso de trabajo a su lógica; ésta se extiende también a las horas de ocio o recreo, para que incluso allí se realicen actividades que rindan ganancia. El mecanismo más utilizado para ello son los medios de comunicación, al señalarnos insistentemente que si no realizamos determinadas actividades o consumimos productos específicos no estamos “divirtiéndonos” ni “disfrutando el tiempo libre”. Esto resulta cada vez más importante para el capital, ya que las horas disponibles para el ocio aumentaron a través de la historia. A fines de la Edad Media se laboraban de 3.500 a 4.000 de las 8.760 horas del año. Contemporáneamente se ha llegado aproximadamente a 2.300 (Toti, 1975, 214) Pero lo importante es lo que se hace en esas horas, ya que los simples paseos por el bosque o la rambla y los juegos espontáneos no representan mayor interés para el capital. “Según una estimación reciente, la población estadounidense ya consume anualmente... cerca de 32 mil millones de dólares en mercancías y servicios del mercado del tiempo libre; es decir, una suma que es aproximadamente el doble de los gastos para los automóviles y la mitad de lo que

se gasta en alimentos” (Toti, 1975, 212). A este mercado debemos agregarle el de los hobbies, que también ocupan el tiempo libre. Para citar sólo un ejemplo: “Para las labores de jardinería, que es considerado el hobby número uno de los norteamericanos, se han gastado en plantas y semillas 211 millones de dólares en un solo año (Toti, 1975, 253). El avance de esta mercantilización del tiempo libre guiada por los medios de comunicación se percibe en que se ha vuelto ya una costumbre el “ir a pasear” los fines de semana a los centros comerciales.

### **Consecuencias de la acumulación extensiva del capital**

El propósito y resultado general de la acumulación extensiva del capital es incorporar a su dominio a las áreas geográficas, recursos naturales, y poblaciones que permanecen externas al sistema capitalista. La competencia entre las empresas y/o entre los países por apropiarse de las mayores ganancias impide esperar la incorporación “natural” por la vía del comercio y el desarrollo económico, e incita a utilizar cualquier mecanismo para acelerar el proceso. Por ello la violencia directa o encubierta en la legislación en los “planes” de desarrollo, etc., no es ajena al proceso económico. Podemos agrupar en 3 los resultados de esta acumulación extensiva del capital.

- La conversión de los medios de producción en elementos del capital constante. La búsqueda de la ganancia provoca dos efectos sobre los medios de producción. Por un lado debe aumentarlos cada vez más, por otro debe abaratarlos. Su aumento conduce a producir más mercancías que, al venderse, generan más ganancias. Es necesario, por tanto, aumentar la materia prima, los instrumentos de trabajo, las fuentes de energía que permiten crear más mercancías. Y también los debe abaratar, porque el valor de las mercancías contiene una parte de ese valor transferida por los medios de producción. Para cualquier empresa capitalista una disminución de los costos frente a sus competidores significa incrementar sus ganancias. Tanto el aumento como el abaratamiento de los medios de producción se logra con ventajas, si es posible apropiarse de los que no están a la venta en el mercado, los que aún permanecen sin explotarse o están explotados por poblaciones precapitalistas.

- El desarrollo de la circulación mercantil es otro propósito y resultado de la acumulación extensiva del capital. Para reproducirse, el capital necesita vender. ¿Qué mejor que aumentar las ventas, sea porque aumenten las mercancías que se venden, sea porque pueblos que antes no vendían ni compraban ahora lo hacen? Paradójicamente, el empobrecimiento de numerosos pueblos debido a que sus tierras y demás medios de producción fueron expropiados significa un beneficio para el capital al incrementar el mercado. Lo que al capitalista le interesa es que se compre y que se venda. Si antes un campesino tenía, resultado de su producción de autoconsumo, un nivel de consumo regular, ello era menos conveniente para el capital que una pobreza extrema que implique comprar en el mercado lo poco que consume, y vender lo poco que produce o su fuerza de trabajo.
- La constitución de una población de obreros potenciales es otro resultado de la acumulación extensiva del capital. Aún en el caso de que no se genere trabajo asalariado propiamente dicho la dependencia del trabajador del consumo de mercancías, su dependencia del mercado para la venta de sus productos u ocasionalmente de su fuerza de trabajo, y el empobrecimiento a que se somete bajo la competencia mercantil, lo convierte en un asalariado potencial. En un trabajador que en poco tiempo se transformará en asalariado; que estará dispuesto a cambiar su situación de pobre rural por la de pobre urbano. Es esta disposición a la venta de su fuerza de trabajo lo que convierte a esta población en oferentes de fuerza de trabajo, y de esta manera presionan sobre los salarios haciéndolos bajar. Todos los “milagros económicos” de los países del “tercer mundo” tienen como base la incorporación de millones de campesinos en tanto fuerza de trabajo barata. En México, los asalariados agrícolas (que crecen siempre menos que los industriales) aumentaron en un millón doscientos mil (un 85%) de 1950 a 1975. Esto hubiera sido imposible de no haber transcurrido durante la primera mitad del siglo un proceso de desarrollo extensivo del capitalismo que preparó a la fuerza de trabajo precapitalista para su repentina incorporación al trabajo asalariado en el campo y la ciudad (Foladori, 1986, 52). Al ser la clase capitalista dueña de los

medios de producción y de los medios de subsistencia (el salario que paga el capitalista al obrero es una forma transfigurada de pagar con medios de vida) es dueña de la disposición sobre la vida de los trabajadores. Recordando a Shakespeare: “Me quitáis la vida si me quitáis los medios de los cuales vivo”. Al respecto Enrique Astorga con abundante información argumenta cómo los peones rurales son formados física y mentalmente por la sociedad para tales fines y están prestos a trabajar como asalariados cuando el capital lo demanda: “Por el momento la existencia del hombre-peón es la existencia de una mercancía porque pervive como una cosa y por tanto recibe el trato productivo y social de un bien ordinario y comerciable. La forma más dramática de existencia humana surge cuando los hombres nacen condenados desde su infancia a maltratar sus cuerpos y su alma hasta alcanzar la condición física y espiritual de un peón, de un portador de su fuerza de trabajo en bruto sin más elaboración que la requerida para realizar los trabajos más agotadores, monótonos y mal pagados. El peón debe soportar con resignación los tiempos de desempleo y debe manejar su espíritu para no dejarse arrastrar por la desesperación cuando es humillado en los campos de trabajo o cuando pasa los días caminando de un lugar a otro y el hambre vacía sus tripas. El equilibrio vital entre su cuerpo lleno de necesidades y la sociedad que lo rodea no puede romperse, pues si llega a perder la calma y roba o enloquece, está perdido, pasa a ser un delincuente o un loco, tiene que continuar andando, recorriendo ciudades y campos, en marchas sin término. Así la vida del hombre sólo tiene valor legal y en menor medida social: cuando lo humano se esconde avergonzado entre las dificultades para consumir las cosas más comunes como son las tortillas, un plato de frijoles o unos guaraches, y cuando esta situación tiene a generalizarse, entonces la crisis del hombre adquiere proporciones inconmensurables. Y cuando por la inflación se devalúa la fuerza de trabajo y se sobrevalúan las cosas, todo el mundo habla de la crisis de las cosas. Lo que está en profunda crisis no son las cosas ante las cosas, sino el hombre cosificado ante las mercancías. Es la cosa humana la que estalla en forma individual o social, es el hombre el que rompe el cascarón para irrumpir a la vida humana, son las clases sociales en posiciones antagónicas las que no resisten y pierden su

ritmo de coexistencia pacífica, corriéndose el velo que las cubría y dejando al desnudo una seca y descarnada realidad: los opresores y los oprimidos” (Astorga, 1985, 118).

### 3. La acumulación intensiva del capital

La acumulación extensiva del capital consistía en el avance de las relaciones capitalistas sobre relaciones precapitalistas. Por su parte, la acumulación intensiva del capital consiste en acentuar, o profundizar las propias relaciones capitalistas. Pero, ¿cómo es posible que se intensifiquen las relaciones capitalistas cuando ya existen como tales?

El objetivo del sistema es aumentar las ganancias; de aquí que se intensifican estas relaciones capitalistas a medida que se incrementa el plusvalor. Los procedimientos o mecanismos de la acumulación intensiva de capital son aquellos que aumentan el plusvalor.

En el capítulo “Formas de incrementar el plusvalor” estudiamos las dos formas básicas por las que se aumenta el plusvalor; insistimos además en que el capitalismo moderno destaca, de las dos, el incremento de la productividad del trabajo mediante el cual se genera plusvalor relativo. La consecución de esta tendencia permite a la empresa competir con las demás para desplazarlas del mercado, y es en el curso de este proceso que encontramos los fenómenos estudiados comúnmente en economía como acumulación.

El incremento en la productividad del trabajo se concreta y viabiliza al fabricar y utilizar más y mejor maquinaria, por medio de la utilización de materias primas más apropiadas, al aplicar tecnologías nuevas de proceso, a través de infraestructura más eficiente, condicionando la acción estatal en beneficio privado, readecuando e incorporando la fuerza de trabajo en la cantidad y calidad precisa para el desarrollo de todas las fases de la producción.

Se replantea por lo tanto para la acumulación intensiva lo que ya señalamos para su modalidad extensiva: se genera y reproduce la dinámica del sistema; aumenta la ganancia y se reinvierte, se amplía la demanda por nuevos bienes para producir

o consumir, se multiplican las fuentes y el nivel de ingreso; en definitiva, se profundiza la división social del trabajo al especializarse cada vez más las diferentes actividades y etapas productivas y surgir nuevas.

¿Qué consecuencias tiene el incremento de la productividad del trabajo en términos del desarrollo del capitalismo o de la acumulación intensiva de capital? Esto es lo que veremos a continuación, y para facilitar su comprensión podemos separar las consecuencias sobre la fuerza de trabajo y sobre el capital.

#### Consecuencias sobre el capital

El desarrollo permanente de las fuerzas productivas plantea para el capital dos manifestaciones. Por un lado la tendencia al monopolio; por otro el crecimiento anárquico de sus ramas y sectores de la producción.

La diferenciación social que analizamos cuando tratamos las tendencias que se derivaban de la ley del valor se presenta también entre empresas capitalistas. La competencia capitalista hace surgir en cada rama un precio medio de producción, que lleva a situaciones difíciles a quienes tienen costos más altos y favorece a los que logran una mayor productividad del trabajo. Quiebra y enriquecimiento es lo que permite a las empresas beneficiadas aumentar su producción concentrando en sus manos una parte cada vez mayor del producto total de dicha rama. Se trata de una concentración de capital. Pero también la empresa beneficiada puede crecer al comprar las fábricas en quiebra de sus competidores; en este caso estamos ante un proceso de centralización de capital.

Concentración y centralización son movimientos inevitables en la tendencia al monopolio. En esta tendencia se presentan distintas formas, que en parte se estudian como oligopolios; pueden existir acuerdos entre las grandes empresas para fijar precios o repartir mercados, es posible que tengan vínculos de tipo financiero —por medio de un banco propio, por tenencia de acciones—, su gestión y/o propiedad puede derivar de grupos familiares o empresariales —corporativos— comunes. Todos estos fenómenos, que trascienden las fronteras nacionales y explican hoy las empresas transnacionales, permiten el control en poquísimas manos de enormes montos de recursos,

de ejércitos de trabajadores e incluso de países enteros en función de la lógica del capital y su acumulación.

La tendencia al monopolio significa que una empresa controla la producción y/o comercialización del grueso de mercancías de una rama determinada. Uruguay está muy relacionado con la producción de granos; en el campo comercial, 5 empresas (Cargill, André, Bunge, Continental y Dreyfus) controlan el grueso del comercio mundial de granos. En lanas, solamente una empresa, Oteguy, controla más del 30% de la zafra anual del país; Metzen y Sena dominan el mercado de azulejos, artículos sanitarios y similares; la producción nacional de cerveza está en manos de una sola empresa; los laboratorios farmacéuticos en sus especialidades; los importadores de maderas de todo tipo; los diarios; los materiales para instalaciones eléctricas; las empresas constructoras y prácticamente casi todas las actividades productivas con muy escasas excepciones. Estamos rodeados de ejemplos en tal sentido, tanto a nivel nacional como internacional.

La segunda consecuencia del incremento de la productividad del trabajo sobre el capital es el crecimiento anárquico de la producción. Los capitalistas buscan invertir capital en aquellas ramas que ofrecen, en un determinado momento, una mayor ganancia. De manera que bien puede desarrollarse una rama de producción más rápidamente que otras. A partir de aquí surge un desequilibrio en la producción global, una desproporción por sobreabundancia de ciertos bienes y escasez de otros; pueden producirse quizás excesivos fertilizantes —su elaboración presentaba elevadas ganancias— que no encuentran colocación ante una disminución en la siembra del girasol —quizás un monopolio aceitero deprimió sus precios para aumentar sus ganancias de refinación de aceite —presentándose así la desproporción anterior y generando una crisis.

### **Consecuencias sobre la fuerza de trabajo**

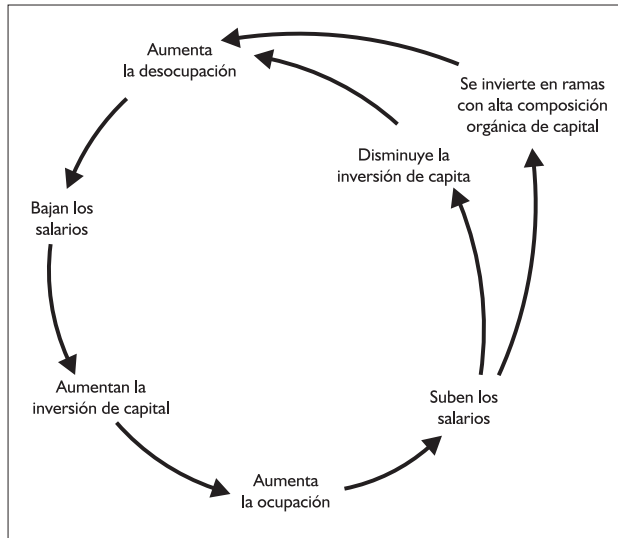
El aumento de la productividad del trabajo se manifiesta, desde la perspectiva de la distribución del capital en medios de producción y fuerza de trabajo, en un incremento en la composición orgánica del capital. Esto significa invertir cada vez más capital en medios de producción y cada vez menos en fuerza de trabajo. De esta forma la desocupación tendería

a aumentar, hecho que se ve en parte contrarrestado por el permanente surgimiento de nuevas ramas de la producción que lanzan nuevos productos al mercado y/o el desarrollo de los servicios, esto es, la profundización de la división social del trabajo. La desocupación favorece al capital, al presionar sobre la oferta de fuerza de trabajo manteniendo bajos los salarios. De esta manera se establece una suerte de ciclo, cuya duración y nitidez de las fases depende de cada contexto histórico particular. Gráficamente lo podríamos describir de la siguiente forma:

Partiendo de cualquier punto, por ejemplo de un estado de desocupación amplia, los salarios tienden a bajar y consecuentemente aumenta la inversión de capital. El incremento en la inversión de capital conduce a un nuevo repunte en los salarios. Entonces decae la inversión de capital y/o se orienta hacia aquellas ramas que requieren una baja proporción de salario respecto al capital global invertido. Esto conduce a aumentar la desocupación y se reinicia el ciclo. De manera que siempre habrá épocas con alta ocupación de fuerza de trabajo y épocas donde reine un amplio desempleo. La fuerza de trabajo depende de la inversión de capital. La desocupación es intrínseca al sistema capitalista. Suponer pleno empleo significa que los obreros ocupados monopolizan la oferta de fuerza de trabajo, pudiendo hacer subir los salarios mediante la lucha de clases, hasta hacer peligrar la ganancia. Antes de que se llegue a tal nivel, ciertamente, los capitalistas dejan de invertir y vuelve a crecer la desocupación.

Desde el punto de vista del impacto del proceso de trabajo sobre el propio trabajador, las formas de la acumulación intensiva conducen a una sujeción progresiva de la capacidad de trabajo a los ritmos, calificaciones y demás requerimientos de las máquinas en el proceso productivo. Se produce aquí una descalificación del trabajador. Los conocimientos y habilidad necesaria pasan a la propia máquina, o/y a la gerencia. La intensificación de los ritmos con el fin de “aprovechar el tiempo” y utilizar plenamente el capital constante no dan descanso al trabajador. El siguiente relato del sistema “japonés” de trabajo es ilustrativo de lo anterior:

“...el caso de un trabajador de la Toyota que imanejó 35 diferentes procesos de producción en un ciclo que dura 8 minutos



*separación cada vez más tajante entre una capacidad humana de creación y su alineación a las necesidades del sistema capitalista.*

*y 26 segundos (con un error de 2 segundos) y que caminó 6 millas por día en el proceso! Una ventaja adicional –de este movimiento entre tareas– para el capital es que revela aquellos trabajos que no necesitan de la atención permanente de un obrero y, de este modo, aumentan las economías”. (Sayer, 1986, 5253).*

*Estos aspectos, necesarios para cumplir con la lógica del capital y la ganancia, explican la generalizada insatisfacción frente al trabajo; la oposición a las tareas monótonas, repetitivas tanto en las fábricas como, modernamente, en las oficinas; la*



# HIGHEST STANDARD OF LIVING

## CAPÍTULO 9

### Las crisis





# Las crisis

## 1. Introducción

*Es un hecho reconocido y aceptado por todos que hay crisis. Sin embargo, las opiniones difieren de inmediato cuando se plantea sus características, sus causas, las posibilidades de superarla, etc.*

*La evolución histórica del capitalismo y su realidad contradicen con nitidez la alegada “armonía” del sistema que figura en los libros de economía convencional neoclásica. Si tomamos el caso de los EE.UU, de 1810 a 1920 encontramos 15 crisis; el profesor de economía Samuelson indica siete recesiones de 1945 a 1975. Entre unas y otras figura la Gran Crisis de 1929, que duró prácticamente diez años y se superó sólo con la Segunda Guerra Mundial.*

*En 2009 todos aceptan que la crisis en curso es la peor desde esta última, y muchos aseguran que apenas ha comenzado.*

*Esta crisis es global, pero la literatura sobre el tema y las revistas y periódicos muestra otra característica: se habla de la crisis del petróleo, la crisis de la deuda externa, la crisis ecológica, y de otras, referidas a los más diversos temas. Se las presenta así como independientes, como aspectos separados de una realidad que, por determinadas razones, entran en crisis, mientras el conjunto del capitalismo continúa su desarrollo normal. ¿Será realmente así? ¿Podremos hablar de las crisis y parcelar el conjunto o serán manifestaciones de una crisis del sistema? Si supera el trance actual, ¿podrá el capitalismo desarrollarse en forma auto-sostenida y permanente?*

## 2. Puntos de partida

*Las dos grandes corrientes en que se divide el estudio de la economía tienen concepciones opuestas en cuanto al funcionamiento del sistema. Estas mismas concepciones consideran también a las crisis desde un punto de vista distinto. A efectos de visualizar la forma en que cada una aborda el tema, las causas de las crisis y demás, construyamos un diagrama expositivo:<sup>39</sup>*

### Concepción neoclásica

*Considera que el sistema está constituido por productores y consumidores racionales que buscan sus intereses individuales en un marco de armonía y equilibrio que garantiza el pleno empleo.*

- a) La crisis es anormal; es un accidente provocado por factores externos al sistema. Se admiten ciclos mínimos de variación.*
- b) Los efectos de la crisis perjudican a todos.*
- c) La causa de la crisis se encuentra en errores subjetivos de la política económica, y en factores externos (crisis mundial; lluvias; ciclos psicológicos pesimistas, etc.).*
- d) La crisis no tiene una función específica a cumplir, es sólo una ruptura.*
- e) La posible solución es sencilla: identificada la “causa” ésta se corrige para regresar al “orden natural”.*
- f) Independientemente de los distintos énfasis las variables a considerar son siempre dos: salarios y masa monetaria; a través de ellas: demanda, precios; desocupación; salarios reales; dinero; etc.*

<sup>39</sup> En este diagrama seguimos los conceptos de Alberto Spagnolo “Sobre algunas vertientes teóricas interpretativas de la crisis capitalista actual”. Seminario de Doctorado. Facultad de Economía, UNAM. México, 19811, mimeo.

### Concepción marxista

Considera que el sistema se conforma por productores atomizados, privados e independientes, que no controlan conscientemente el proceso de producción, y se enfrentan entre ellos y con los trabajadores originando tendencias contradictorias.

- a) La crisis forma parte de la normalidad del sistema; en su lógica está que se presente.
- b) Los efectos no perjudican a todos, siempre algunas fracciones de la clase capitalista se ven beneficiadas.
- c) La causa es interna. Se trata de una paralización de la reproducción del sistema, de su acumulación.
- d) Su función es la de remedio a la sobreproducción y de preparar las condiciones para una nueva etapa de desarrollo capitalista.
- e) La solución no es igual para todos. ¿Salida para quién? ¿Qué incidencia sobre los trabajadores y/u otros sectores capitalistas? En medio está la disputa por el poder y el Estado.
- f) Las variables dependerán de la solución que cada sector plantee.

La enumeración de los aspectos anteriores nos permite derivar algunas conclusiones en cuanto a la consideración que cada concepción hace de las crisis y la metodología con la cual las aborda. Diferenciando de la misma manera que en el diagrama anterior anotamos:

### Para la concepción neoclásica

- a) ¿Existen contradicciones? Sí, pero derivan de la insaciabilidad de las necesidades humanas frente a los limitados recursos. Las crisis cuyo origen está en los factores externos son propias de cualquier sistema económico; la Naturaleza Humana frente a la Naturaleza Física.
- b) En general las relegan a un papel menor; es un tema conflictivo.
- c) El Estado puede controlarlas, cuidando los impulsos individuales a la abstinencia y el ahorro.

La concepción neoclásica señala que prácticamente no hay casi nada que hacer en este tema de las crisis.

### Para la concepción marxista

- a) Los sistemas económicos son históricos, transitorios; también el capitalismo lo es. La crisis es un augurio de la culminación de esta etapa histórica.
- b) Antes del capitalismo las crisis se manifestaban en “escasez” (de productos por el clima; de trabajadores por pestes, etc.). En el capitalismo se manifiestan en sobreproducción.
- c) Metodológicamente: primero hay que señalar que las causas de la crisis provienen del propio sistema, son inherentes a él. Segundo, para explicar las crisis hay que entender el proceso capitalista de acumulación de capital.

La tarea para esta concepción es entender el conjunto del sistema. Con las crisis, cerramos el ciclo del capital.

## 3. Explicaciones de las crisis.

Limitaremos nuestro análisis a las distintas explicaciones contemporáneas de las crisis. Si bien algunos de los razonamientos que veremos encuentran referencia directa en autores o corrientes anteriores, preferimos dedicar la atención a aquellas posturas que hoy se consideran en torno a este tema.

### a) Teorías del subconsumo<sup>40</sup>

La concentración del ingreso a favor de la clase capitalista deprime el ingreso de grandes masas de la población. Esta situación genera una incapacidad de compra (falta de demanda efectiva) lo que trae problemas para la realización del plusvalor generado. En la medida que las mercancías no encuentran compradores, el capitalismo halla una barrera a la expansión del capital y se frena su reproducción,

40 Otra forma de ver el mismo problema es por el lado de la sobreproducción, forma vulgar con que se hace referencia a la crisis. En la competencia las empresas deben abaratar sus productos restringiendo así la ganancia por unidad de mercancía. Para contrarrestarlo se aumenta permanentemente la producción de mercancías, de manera que llega un momento en que no existen compradores para tantas mercancías. Estas no se venden y el sistema entra en crisis. Este es el argumento.

originando una crisis.<sup>41</sup>

Una forma posterior de presentar este problema del subconsumo<sup>42</sup> comienza por plantear que las grandes corporaciones tienen una tendencia a crear y concentrar más excedentes. Por otro lado, se mantiene la tendencia anterior a deprimir los ingresos de los trabajadores, lo que conduce a que el capital monopolista encuentra con mayor dificultad oportunidades de inversión rentables. En otras palabras, las empresas disponen de fondos acrecentados que, si los invierten productivamente, no rinden la ganancia esperada al existir una capacidad de compra deprimida. La inversión productiva se retrae; los fondos se vuelcan a la especulación, etc.

El contrapeso a esta tendencia a la crisis es la actuación del Estado vía sus gastos, que aportan las oportunidades de inversión a los excedentes de las corporaciones. Surgen así los fabulosos contratos para la fabricación de armamentos, además de mantenerse el resto de los gastos en obras públicas, programas para el bienestar, contratación de funcionarios públicos incluyendo oficinistas, militares, trabajadores, etc. El Estado es entonces el factor externo a la propia dinámica del capitalismo en cuya ausencia el sistema se dirige indefectiblemente a las crisis. El dilema radica en si el Estado podrá efectivamente amortiguar los desequilibrios y evitar así problemas en la acumulación de capital.

Metodológicamente esta explicación de las crisis señala que el límite a la acumulación de capital es el consumo. Su insuficiencia conduce a la no realización de las mercancías y del plusvalor contenido en ellas.

Es posible realizar dos tipos de críticas al razonamiento anterior. El primero desde un punto de vista empírico. Al enfatizar la importancia de los ingresos deprimidos de los trabajadores, el subconsumo implica que el capitalismo tiene una tendencia permanente al estancamiento en la medida que ese aspecto es propio de su funcionamiento. En ciertos momentos, esta insuficiencia en el consumo sería lo suficientemente grave

como para resultar en la crisis. Sin embargo, la historia deja muy claro que los ciclos capitalistas van acompañados por un gran crecimiento en las economías desarrolladas; es más, en los momentos previos a las crisis, los salarios tienen a elevarse. Ambos aspectos marcan un nítido contraste con lo que postula la teoría del subconsumo, quitando base empírica a su razonamiento.

El segundo tipo de crítica se ubica en el plano de la teoría, y señala que esta explicación de la crisis implica una mala comprensión del funcionamiento del capitalismo. El límite al desarrollo estaría en el insuficiente poder de compra; implícito en esto, entonces, figura la idea de que la lógica del sistema sería satisfacer las necesidades de consumo. Sabemos ya que esto no es así; el objetivo del sistema es la ganancia; se produce siempre y cuando el empresario logre acrecentar su capital. Persiguiendo este objetivo, él invierte, contrata trabajadores, adquiere más materiales y maquinarias, etc., y elabora los productos que vuelca al mercado para su realización. Por el lado de la capacidad de compra, es en este proceso donde el capitalista distribuye ingresos, que son los que sustentarán el consumo. Para decirlo rigurosamente: es la acumulación de capital la que va a condicionar el consumo y no a la inversa.<sup>43</sup> Una variable dependiente de la acumulación como el consumo, no puede explicar las crisis; éstas deben surgir por elementos de la propia acumulación de capital.

La teoría del subconsumo tiene un atractivo inmediato, y es su sencillez. La acumulación de inventarios sin vender; la falta de poder de compra; los problemas financieros de los empresarios al no vender sus productos, etc., son fenómenos que vemos cotidianamente. Pero debemos ser cautos y no dejarnos llevar por explicaciones superficiales; hay que investigar las causas profundas y reales de los procesos que conducen a las crisis.

## **b) Teorías de la erosión de las ganancias**

Estas teorías comparten con las anteriores el atractivo deriva-

41 Esta posición fue propuesta inicialmente por Paul Sweezy en su libro *Teoría del Desarrollo capitalista* en 1942.

42 Véase P.Sweezy y P.Baran: *El capital Monopolista*, originalmente publicado en 1966.

43 Escribe Marx: "Decir que las crisis provienen de la falta de un consumo en condiciones de pagar, de la carencia de consumidores solventes, es incurrir en una tautología cabal. El sistema capitalista no conoce otros tipos de consumo que los que pueden pagar, exceptuando el consumo sub forma pauperis (propio de los indigentes) o del pillo" (Marx, 1978, 502).

do de la sencillez de su razonamiento. Veamos.

Colocan el énfasis en la distribución, y señalan que la participación de obreros y capitalistas en el ingreso nacional es consecuencia de su fuerza relativa en la lucha de clases. En teoría, entonces, si se producen aumentos salariales debe disminuir la ganancia; este descenso lleva a una menor inversión que, a su vez, provoca un menor desarrollo de la productividad, lo que agrava el proceso hasta culminar en la crisis. En los países desarrollados, ¿cuál es el factor que conduce a este aumento salarial elevado? Los autores que comparten estas teorías<sup>44</sup> lo atribuyen al poder sindical, social y político de los trabajadores, que erosiona y restringe los beneficios capitalistas a favor de los asalariados, mecanismo que, de diversas maneras, opera sobre otros mecanismos económicos como la inflación, la pérdida de capacidad competitiva de la economía nacional, el crecimiento del desempleo, etc.

Esta concepción coloca el límite a la acumulación de capital al desarrollo en la propia fuerza de trabajo. Metodológicamente sus estudios de una u otra manera comienzan con un análisis de los sindicatos y de la lucha de clases.

También en este caso es posible efectuar dos tipos de críticas. La primera es empírica, ya que hay serios problemas metodológicos para verificar efectivamente un aumento salarial en detrimento de los beneficios. Pero admitiendo esto, lo cierto es que la lucha de clases es una constante en el capitalismo. Luego, el sistema debería explicar entonces cuáles son las condiciones históricas concretas por las cuales se presentan problemas que conducirían a la crisis. Esta explicación está ausente. Por lo demás, es de orden que los capitalistas consideren a la fuerza de trabajo como un costo, de manera que todo aumento de salarios lo transfieren inmediatamente al precio de las mercancías.

Desde el punto de vista teórico, no cabe duda de que los salarios inciden sobre la ganancia; pero la pregunta clave es: ¿qué ocurre con la productividad? Debemos recordar que el aumento en la productividad disminuye el valor de la fuerza de trabajo; a partir de aquí es perfectamente posible que aumente el salario real pero que, al mismo tiempo, y si el desarrollo de la productividad es suficiente, pueda aumentar la ganancia. Se trata simplemente

del mecanismo del plusvalor relativo.

¿Cuál es el error de la teoría de la erosión de las ganancias? Su enfoque se limita al campo de lo visible, de lo superficial; se maneja con el salario y la ganancia, sin comprender que son simples expresiones de dos categorías más profundas de la realidad (valor y plusvalor). Así enfrentadas, es lógico suponer que lo que una gana lo pierde la otra, pero si pasamos a lo determinante, al valor de la fuerza de trabajo y al plusvalor, allí la relación deja de ser lineal o mecánica. El eje articulador entre ellas es la productividad, y ésta puede posibilitar un aumento en el salario real y en la ganancia simultáneamente. Recordemos al respecto el ejemplo de la industria manufacturera norteamericana, donde del decenio 1891-1900 hasta el de 1941-1950 el salario real pasó de 100 a 209, y la producción real por hora aumentó de 100 a 281, lo que obviamente permitió incrementar las ganancias.

Este énfasis que se da a la distribución nos remite directamente a las posturas de David Ricardo. Es allí donde encontramos esta metodología de trabajo, e incluso la referencia directa a que una suba de salarios conduce directamente a disminuciones en la ganancia. De aquí que se califique a esta corriente como de neo-ricardiana.

### c) La caída tendencial de la tasa de ganancia

Esta explicación retoma dos elementos claves del funcionamiento capitalista: por un lado, la necesidad de aumentar la productividad para incrementar el plusvalor y, por otro, la situación de competencia a que están sujetos los capitalistas. Ambos elementos confluyen en que exista una presión por mecanizar cada vez más el proceso de producción. En otras palabras, incrementa el capital constante "c" al incorporar más y mejores máquinas e insumos sustituyendo, al mismo tiempo, trabajo vivo por trabajo pasado. Este proceso tiene efectos inmediatos en la tasa de ganancia. Si recordamos su fórmula:

y dividimos en ella tanto el numerador como el denominador por una misma cantidad (que no altera el resultado) en este

$$g = \frac{pv}{c+v}$$

44 Por ejemplo, Bob Rawthorn; Glyn y Sutcliffe; W.Nordhaus.

caso,  $v$ , nos queda:  
que es una expresión más sencilla para nuestros objetivos. En el numerador tenemos  $pv/v$ , que es la tasa del plusvalor; en el

<p style="text-align: center;">de donde resulta:</p> $g = \frac{pv/v}{c/v + v/v}$ $g = \frac{pv/v}{c/v + 1}$
---

denominador  $c/v$  que es la composición orgánica del capital. Todo aumento del denominador manteniendo constante el numerador conduce a un menor resultado; en nuestro caso, una caída de la tasa de ganancia.

Los dos elementos en el funcionamiento capitalista a que nos referimos en el párrafo anterior y sus efectos, conducen a que aumente la composición orgánica del capital. Si suponemos que la tasa de plusvalor no se modifica, entonces la tasa de ganancia disminuye. Este es el enunciado de la tendencia a que disminuya la tasa de ganancia, fenómeno que se presenta a partir de la propia dinámica de acumulación de capital, y que actúa sobre una variable clave del sistema. A partir de aquí, al disminuir la tasa de ganancia, los capitalistas no encuentran incentivos para invertir y se producen las situaciones de crisis.

En definitiva: si los capitalistas actúan guiados por la tasa de ganancia, ésta también debe ser el factor determinante para las crisis económicas del sistema.

¿Cuál ha sido la verificación histórica de esta tendencia? No son abundantes los trabajos en este sentido, debido a que se efectúan a “contracorriente” de la teoría económica dominante, y los que superaron esta dificultad muestran series estadísticas que debieron aproximar los datos de las cuentas nacionales a las ca-

tegorías de capital constante, variable y plusvalor,<sup>45</sup> lo que origina problemas metodológicos complicados.

c’) Mecanismos contrarrestantes a la caída de la tasa de ganancia

Desde el inicio hemos señalado que la caída en la tasa de ganancia es una “tendencia”. Esto significa que no se produce una caída simple o mecánica a medida que el propio desarrollo del capitalismo aumenta la composición orgánica del capital; existen factores contrarrestantes a tener en cuenta. Estos factores pueden detener por ciertos períodos la disminución de la tasa de ganancia, incluso incrementarla; hay entonces una permanente fluctuación que sin embargo, en el largo plazo, conduce a disminuirla, de allí la “tendencia”.

Al exponer la tendencia, supusimos que la tasa de plusvalor permanecía constante. Esto en realidad no es así, y las propias fuerzas actuantes que conducen a una baja en la ganancia inducen también a un incremento en la tasa de plusvalor. En concreto, nuestro análisis se inició refiriéndonos a la necesidad del capital de desarrollar la productividad; ésta aumenta el plusvalor relativo. De esta manera y, por un lado, este proceso hace crecer la composición orgánica y, por otro, incrementa la tasa de plusvalor. Este primer factor contrarrestante de la caída de la tasa de ganancia también puede darse por una mayor intensidad en el proceso de trabajo sin modificar la técnica del mismo. Si bien de todas maneras aumenta el capital constante “ $c$ ” ya que el trabajador maneja un volumen mayor de materias primas, energía, etc., es de esperar que la composición orgánica no se incremente al mismo ritmo. Por último, también es posible incrementar la tasa de plusvalor pagando entonces el capital variable “ $v$ ”- por medio de los mecanismos ya analizados.

El segundo factor contrarrestante es la disminución en el valor del capital constante. Si logramos instrumentos y materiales de trabajo altamente eficientes, capaces de participar en la producción de una masa mayor de valores de uso en un

45 A propósito de la crisis actual véase Moseley (2007), quien analiza la crisis en relación a la caída de la tasa de ganancia en Estados Unidos. Un resumen en español se publicó en *Hervidero* N° 21, Montevideo, 2008.

tiempo reducido, pero que fueran baratos, no elevaríamos la composición orgánica del capital y no habría caída de la tasa de ganancia. En otros términos: trabajaríamos con capital constante muy apto técnicamente, pero al mismo tiempo muy económico. Esto es precisamente lo que ocurre actualmente, por ejemplo, en una serie de ramas de producción, donde los medios de producción son muy eficientes y mantienen y aún superan la productividad de aquellos a los que sustituyen y son más económicos, sea por su dimensión reducida (caso de las fábricas de pulpa de papel italianas o de los altos hornos eléctricos) o por incluir componentes de alto rendimiento a partir de los microprocesadores o el manejo de procesos automatizados.

Hay también una serie de factores contrarrestantes que comprenden por ejemplo el comercio exterior. El objetivo es lograr adquirir en el exterior materias primas y/o alimentos más baratos a los producidos internamente, para disminuir el valor tanto de “c” como de “v”. Uruguay ha jugado en este sentido un papel importante; precisamente su inserción en la división internacional fue con motivo de proveer a los países desarrollados de alimentos baratos para su fuerza de trabajo. Otro elemento a incluir aquí es que en los países donde la acumulación de capital conduce a fuertes presiones sobre la tasa de ganancia, los empresarios tienen como alternativa invertir en el exterior. Esta exportación de capital lleva a invertir en regiones o países donde no se ha presentado todavía las presiones que actúan sobre la tasa de ganancia en los países metropolitanos. Estos dos factores contrarrestantes, sin embargo, implican trascender los límites nacionales a los que hemos restringido nuestro razonamiento hasta el momento. Y la crisis mundial con su relativa simultaneidad en todos los países capitalistas del mundo muestra que a medida que se integran los procesos productivos a nivel mundial, la exportación de capitales es cada vez más una falsa salida a la crisis.

Para finalizar con la exposición de la caída tendencial de la tasa de ganancia, analicemos algunos comentarios. El primero es metodológico, y se refiere a que el razonamiento no se debe aplicar a empresas aisladas ni a ramas de producción. La tendencia debe manejarse siempre a nivel social, vale decir, para el conjunto de la economía.

En segundo lugar, nos podríamos preguntar lo siguiente: si el capitalista es consciente de que al introducir máquinas y demás está desembolsando mayor capital pero va a recibir una ganancia porcentualmente menor, ¿por qué no opta por una técnica que no disminuya su ganancia o, eventualmente, decida no realizar esa inversión? El problema está en que el empresario está inmerso en una situación que no le permite alternativas, no depende de su voluntad el invertir o no. Debe hacerlo, está obligado a ello, ya que si no lo hace, la competencia lo desplaza. No tiene otra alternativa que abaratar su producto para competir, para ello debe disminuir su costo unitario, lo que implica equipos más productivos. Su real alternativa es invertir y lograr una ganancia menor, o no recibir nada de ganancia y ser desplazado del mercado.

El tercer comentario también se refiere a la actitud del capitalista. ¿Cuál es su reacción frente a una disminución de su tasa de ganancia? Intenta compensar la disminución de su tasa de ganancia aumentando la masa de la misma; para ello, aumenta la cantidad de productos elaborados que lanza al mercado. Esta decisión es totalmente lógica a nivel individual, pero a nivel social, dado que todos los capitalistas hacen lo mismo, sólo agrava la situación. Todos o la mayoría invierte más; se lanzan más productos al mercado, con lo cual se acentúan posibles desproporciones entre ramas, habrá sobreproducción de mercancías (tanto de consumo como de medios de producción), generalizándose entonces los problemas que culminan en la crisis.

Por último la caída tendencial de la tasa de ganancia coloca el límite a la acumulación de capital en la dinámica del propio sistema. No son factores externos al capitalismo; las propias fuerzas que lo impulsan, la búsqueda de mayor plusvalor y la competencia, generan trabas a su desarrollo que, llegado el momento, pueden originar su propia crisis. El propio sistema capitalista produce impulsos que conducen a interrupciones en su reproducción; es el cierre del ciclo de un sistema de producción que, como todos, es transitorio e histórico.

#### **e) El proceso de la crisis**

La conjunción de los factores señalados y sus impulsos conducen a una disminución de la tasa de ganancia, y luego, a una sobreacumulación de mercancías para el consumo y para



ser utilizadas como capital. De aquí deriva, una disminución de sus precios, lo que deprime aún más la tasa de ganancia. El capitalista disminuye su inversión, materias primas y demás insumos. Esto provoca una disminución aún mayor en los precios ante la falta de demanda, disminución en los salarios, problemas para reembolsar los créditos solicitados al sistema financiero, problemas de liquidez en algunos bancos, y así sucesivamente, generalizándose la crisis al conjunto del sistema. En este momento estamos inmersos en los fenómenos que “vemos”, que percibimos directamente en la realidad que nos rodea, pero que se originaron en la esfera de la producción mucho antes de que tuviéramos conciencia de ellos.

¿Cuáles son los resultados de este proceso? a) los capitalistas más débiles no soportan esta situación y son los primeros en quebrar; b) disminuyen los salarios de los trabajadores; c) los ritmos de producción (intensidad del trabajo) aumentan, ya que los capitalistas están presurosos a compensar sus dificultades aumentando la producción y porque los trabajadores no tienen más alternativa que aceptarlo con el fin de mantener sus empleos; d) disminuye el valor del capital constante: sea porque haya sobre-producción de maquinaria y materias primas, sea porque se ponen en venta los medios de producción de las empresas quebradas; y, e) se concentran y centralizan los medios de producción (incluida la tierra) en manos de los capitalistas más fuertes.

Si estudiamos esta situación en conjunto, nos damos cuenta de que se están dando las condiciones para que la tasa de ganancia aumente nuevamente; disminución de salarios;

aumento en los ritmos de trabajo; medios de producción baratos; empresas competidoras quebradas, etc. Las empresas que sobreviven a la crisis se encuentran así con una situación que les ofrece nuevas y auspiciosas perspectivas. La tasa de ganancia en recuperación los lleva a invertir nuevamente sus capitales y, de esta forma, comenzar una nueva fase de desarrollo, de acumulación de capital.

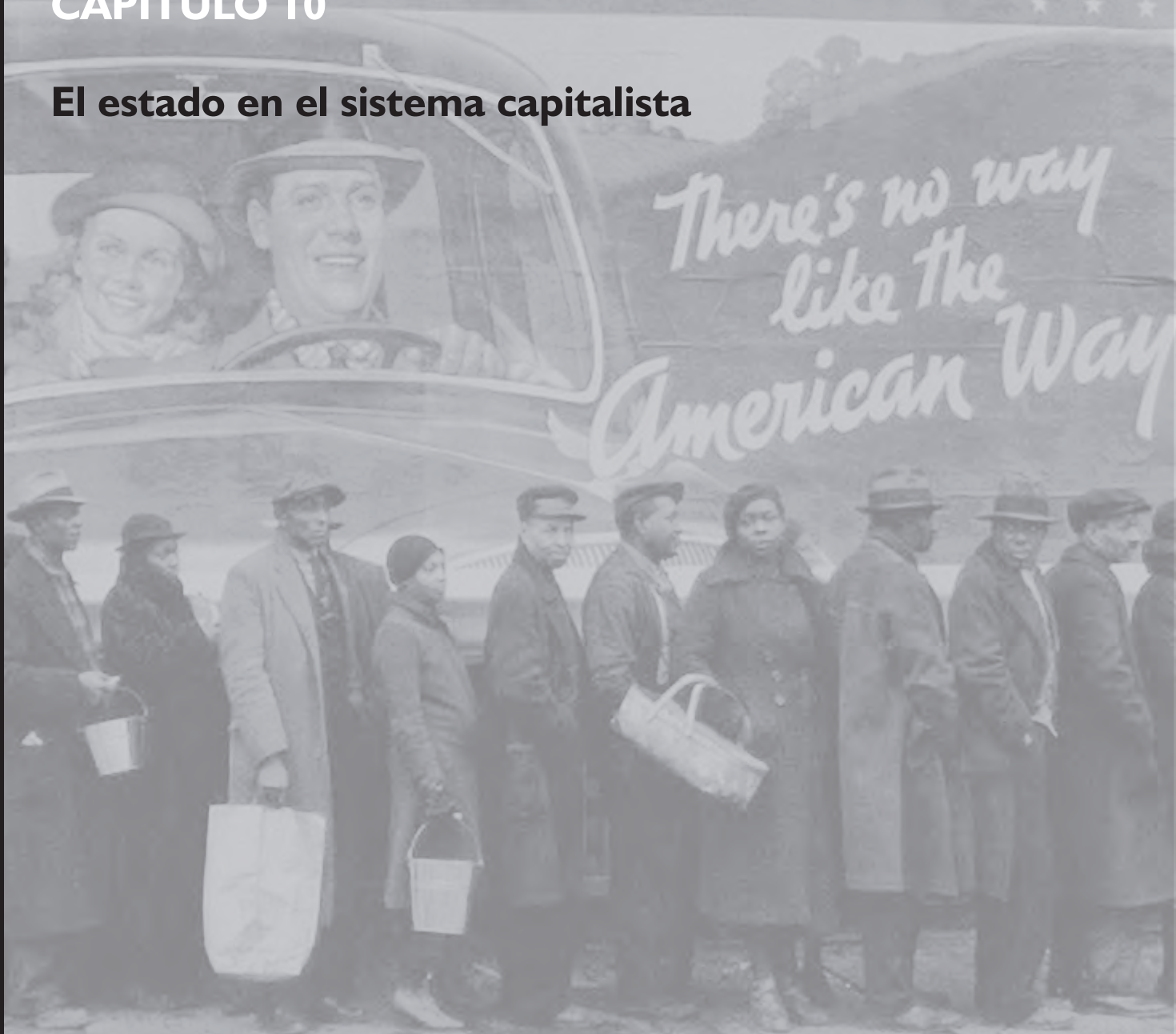
El proceso de la crisis nos muestra entonces que si en el transcurso de la crisis los capitales son capaces de sobreponerse a los tremendos conflictos económicos, sociales y políticos que ella acentúa, la propia crisis genera las condiciones para una nueva etapa. Es incorrecto por lo tanto hablar de la crisis económica como de situaciones que conducen a “derrumbes” en el sistema, a problemas insolubles u obstáculos insalvables. Del mismo modo, también es incorrecto considerar a la crisis como un “mal”, una situación de desequilibrio pasajera a la que hay que encontrar remedio en el plano de una correcta política económica gubernamental.

La crisis es inherente al propio funcionamiento del sistema. Es más, tales situaciones son funcionales al capitalismo, ya que preparan el terreno para nuevas fases de desarrollo, que tendrán por supuesto sus problemas y sus contradicciones en tanto sigan siendo fases del desarrollo capitalista.

# HIGHEST STANDARD OF LIVING

## CAPÍTULO 10

### El estado en el sistema capitalista



# El estado en el sistema capitalista

---

## I. Introducción

Pocos temas provocan tanta polémica como la actuación estatal. Discusiones sobre su papel en la sociedad; acusaciones sobre su escasa regulación del sector financiero en EE.UU., que condujo a la profunda crisis actual; y el reclamo para acrecentar su intervención o, por el contrario, opiniones que mantienen propuestas radicales para minimizar su papel. De una u otra manera y con las intenciones más diversas y opuestas, no cabe duda que es un tema complejo y de incidencia profunda, directa y cotidiana.

Los analistas económicos han puesto de moda la idea de que la crisis actual condujo a un cambio radical: de un Estado que no intervenía en la economía, pasamos a otro que sí lo hace, que regula, fomenta y participa. ¿Será cierto que pre-crisis el Estado no intervenía?

¿Qué papel cumple y cuáles son las alternativas que se presentan?; ¿cuáles son sus vínculos con los fenómenos económicos, o es que su actuación tiene cierta prescindencia en relación con ellos?; ¿debe el Estado actuar en la economía con un papel protagónico, o constituye una carga que deberíamos disminuir? Muchas son las interrogantes. Corresponden además a cuestiones de primer orden. Intentaremos arrojar alguna luz sobre ellas.

## 2. Antecedentes en la teoría económica.

Como anotamos en el capítulo sobre las teorías económicas, con el mercantilismo el Estado pasa a cumplir un papel fundamental, al respaldar y defender el proceso de acumulación originaria en algunos países europeos en beneficio de sus clases dominantes. El proteccionismo, la conquista colonial, los monopolios de comercio, las leyes y medidas coercitivas

por medio de las cuales se separó al productor directo de sus medios de producción, fueron los instrumentos utilizados que convirtieron al Estado en una fuerza económica de primer orden.

La fisiocracia, por el contrario, al defender el orden agrario tradicional, sustentaba el origen divino de las clases sociales y planteaba que el Estado no debía alterar el orden natural del sistema económico.

Adam Smith propugnaba la no intervención estatal, buscando con ello fomentar la libertad económica capitalista en detrimento de las viejas clases dominantes que aún mantenían un peso fundamental en el Estado. Buscaba fomentar la libertad económica como forma de incentivar el desarrollo de los sectores progresistas que surgen en su época, y que conducen a la formación del sistema capitalista. David Ricardo también impulsó la libertad económica y el no intervencionismo estatal para disminuir el poder de la clase terrateniente. Ricardo proponía el librecambio sólo para las mercancías importadas por Inglaterra —para abaratar su precio—, mientras que anotaba las ventajas que este país obtenía mediante la regulación no librecambista del comercio con sus colonias.<sup>46</sup> La defensa de los intereses de la burguesía industrial lo llevó por un lado a combatir a los terratenientes y, por otro, a señalar las ventajas del comercio colonial, precisamente en momentos en que Inglaterra se constituía en primera potencia, aprovechándose del mercado mundial para desarrollar su industria. En todo ello el Estado figuraba al centro de la problemática.

A fines del siglo XIX el carácter competitivo del sistema capitalista dio paso a una economía dominada por monopolios que controlaban ramas enteras de la producción a nivel mundial.

<sup>46</sup> La relación histórica entre esta concepción del librecambio que Ricardo proponía para Inglaterra y el librecambio que hoy los países desarrollados proponen a los dependientes, mientras que ellos protegen su producción es, para perjuicio de estos últimos países evidente.

Su necesidad de expansión, y la defensa que los Estados de los países hacen de sus intereses, llevan a diversos conflictos que culminan con la Primera Guerra Mundial. El pensamiento económico neoclásico, que tiene aquel marco histórico, intenta encubrir los problemas de concentración en pocas manos, del dominio del mundo por escasos países que se aprovechan de las riquezas de innumerables naciones, y de la explotación de millones de seres humanos, planteando que el Estado debe cumplir sólo un papel de juez y gendarme, cuando el resultado del reparto del mundo por los países capitalistas a fines del siglo pasado demuestra una férrea acción estatal a favor de los monopolios y la falsedad de la tesis de la neutralidad estatal.

La crisis de 1929–33 impide continuar sosteniendo la no intervención estatal en la vida económica. Con ello surge un cambio en las teorías económicas de los sectores dominantes. Pasa a primer plano Keynes, con su justificación de la intervención estatal para solucionar problemas coyunturales de demanda insuficiente. De esta forma los gastos estatales cumplirían un papel anticíclico o antidepresivo, al garantizar en momentos determinados una capacidad de compra que permita sostener una demanda global suficiente para el equilibrio del sistema. La política intervencionista anticíclica keynesiana se impulsó en total acuerdo con las bases teóricas del pensamiento neoclásico;<sup>47</sup> pero, según Keynes, la acción estatal debía interrumpirse una vez recuperada la dinámica natural del sistema. El hecho es que esta intervención fue adoptando cada vez más el carácter de preventiva, en lugar de curativa como fue la propuesta, y estableciendo vínculos bastante estrechos con las necesidades políticas presentes en las diferentes coyunturas. Así de las propuestas iniciales de intervención periódica se pasó a una presencia interventora sistemática en los más variados ámbitos de la vida económica. Esta permanencia sustancial de la acción estatal es un cambio por parte de la teoría económica que podemos ubicar aproximadamente a partir de la década

47 En la misma época un economista polaco, Michal Kalecki, analizó independientemente los problemas coyunturales del capitalismo y desarrolló una concepción sobre la intervención estatal muy emparentada con la de Keynes, y superior a la de este último en otros aspectos del funcionamiento del sistema. Partió inicialmente de un esquema marxista, aunque luego introdujo muchos elementos que no corresponden a esta concepción.

de los cincuenta. Su expresión máxima es el llamado “Estado benefactor” o “Estado de bienestar”.

### 3. ¿Qué es y qué papel cumple el Estado?

#### a) aspectos generales

Las explicaciones de los autores de la concepción marxista difieren sustancialmente de los planteos de la escuela neoclásica respecto al papel que cumple el Estado en la economía. Es interesante señalar cómo según la forma en que se considere a la economía quedan estipuladas una serie de pautas que implican la manera de abordar el tema del Estado. Si la economía estudia la relación hombre-cosa (como en la definición del neoclásico Robbins de: “economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines múltiples y medios limitados...”) entonces el Estado resulta exógeno y es coherente que su función primordial sea de juez y gendarme. Por el contrario, si la economía es el estudio de las relaciones entre personas, el Estado es una forma de ellas, y pasa a tener un papel clave en el sistema. Asimismo, sus funciones dependen de cada época histórica y del proceso económico del que es expresión.

La actuación del Estado depende del sector dominante en la sociedad, y se orienta en términos generales a garantizar el proceso de acumulación o desarrollo económico. El Estado establece las condiciones económicas y sociales de este proceso, y adopta las medidas necesarias para que no sea cuestionado; legitima y garantiza la apropiación del excedente económico por sectores distintos a quienes lo producen; impulsa la política económica de coyuntura; en fin, establece toda una serie de complejas, variadas y, en ocasiones encontradas medidas en el marco de la acumulación. El proceso histórico y las formas en que éste se desarrolla muestran claramente el carácter clasista de todo su accionar.

#### b) distintos enfoques

Si bien los autores de la concepción marxista comparten un método y categorías básicas de análisis, mantienen posiciones diferentes con distintos énfasis en sus componentes o funcio-

nes; y entienden, a su vez, de diversa manera la forma en que el Estado se vincula con otras esferas de la sociedad y en especial con la economía. Ordenar algunas de estas posiciones –sin pretender ser exhaustivos– sistematizando al mismo tiempo ciertos elementos característicos de cada una, ayudará a profundizar la comprensión del Estado. Además está decir que las divergencias entre estos planteos no son tajantes, ni a veces nítidas.

Una posición es la que entiende que el Estado es un instrumento en manos de las clases dominantes que lo utilizan en su provecho. Representantes de esta concepción son P. Sweezy (1964); y años después este mismo autor acompañado de P. Barán (1968).

En diferentes países, otros autores encuentran también una relación muy estrecha entre la estructura económica y el Estado, al condicionar éste a la base económica de la sociedad, sin presentarse mayores problemas de correspondencia. Entre estos autores están R. Miliband (1970) y D. Yaffé y Bullock (1975). Según el país, se los caracteriza como fundamentalistas (Gran Bretaña) o partidarios del determinismo económico (Alemania, y, en general).

Por otro lado, existe una corriente que enfatiza la autonomía relativa del Estado. En ella la ideología y la política merecen la atención primaria de los investigadores; su principal representante es N. Poulantzas (1969 y 1976), aunque algunos de sus conceptos básicos los podemos encontrar en Gramsci (1975).

Independientemente de estos u otros agrupamientos hay que recordar que la propia teoría está en desarrollo, y se enriquece a través de un fecundo debate con innumerables aportes a partir de una realidad dinámica y compleja. Intentemos sistematizar, en el siguiente apartado, algunos elementos que nos permiten avanzar hacia una conceptualización del Estado, su ubicación y sus funciones.

### **c) hacia una concepción del Estado capitalista**

Un elemento común a los autores antes mencionados es el carácter clasista del Estado. La evidencia histórica aporta todos los elementos necesarios que demuestran las distintas formas en que el Estado defiende en cada época a las clases dominantes; cómo garantiza la apropiación del excedente generado por

los trabajadores; cómo promueve –incluso en forma armada– los intereses de las empresas de un país en el exterior; cómo adopta las normas legales y colabora en la instrumentación de las medidas para crear las condiciones favorables para separar al productor de sus medios de producción; y otra serie de aspectos que veremos.

Todo ello implica que el Estado se constituye a través de continuos conflictos y contradicciones que se dan en el plano económico; aunque su nivel de acción, la política, no es lo mismo que la esfera económica. Ese actuar en el nivel político hace que aparezca a los ojos de la sociedad como un “orden” “por encima” de la sociedad –imagen muy alimentada por la economía convencional y los medios de comunicación de masas–, como representante de los intereses de todos.

Avanzando hacia una concepción del Estado capitalista, las posiciones que reseñamos en el apartado anterior nos aportan muchos elementos correctos aunque con algunas limitaciones o énfasis excesivos en algunos puntos. Por ejemplo, no se trata de intentar analizar “el papel económico del Estado” ni mucho menos reducirlo a lo económico cuando se señala que su actuación está determinada por la base económica. Tampoco deberíamos entender al Estado como una institución, cosa o máquina; como un aparato que existió y existe en cualquier sociedad dotado de vida propia o autónoma. Lo correcto es intentar ubicar al Estado en la relación capital/trabajo (la relación fundamental del sistema capitalista); con sus propias leyes de funcionamiento; entenderlo como formando parte de un desarrollo global que es histórico y, por lo tanto, que va cambiando sus formas, sus funciones y su propio proceso. El Estado debe considerarse como una forma histórica de las relaciones sociales.

A partir de aquí la investigación debe preguntarse ¿cuáles son las razones para que la relación capital-trabajo requiera, en su desarrollo, separar los aspectos económicos de los políticos y dar lugar así al Estado. ¿De qué manera en cada momento la política y la economía se interrelacionan para asegurar el proceso de acumulación de capital? Este último proceso es el determinante y se da a través de permanentes conflictos y tensiones; es la línea dinámica que está por detrás de la actuación del Estado. En la acumulación de capital hay inte-



reses distintos; pugnas entre terratenientes y empresarios capitalistas; entre éstos y sus trabajadores; el capital financiero puede o no facilitar recursos para el desarrollo, etc. Cada uno de estos grupos intenta que el Estado actúe en su favor y buscará la mejor forma de expresión política para lograr este objetivo. He aquí la separación de los aspectos económicos y los políticos, pero su dinámica está pautada por las necesidades de acumulación del conjunto del sistema. Por esto el Estado, con sus propias especificidades, es una forma que tiene su razón de ser en la economía de la sociedad.

#### 4. Las funciones económicas del Estado<sup>48</sup>

Veamos ahora cuáles son las funciones que cumple el Estado hoy en día en aquellos aspectos –los económicos– que son relevantes a los efectos de este trabajo; sin con ello olvidar que estamos reduciendo el alcance total de la acción estatal. Destacamos sólo estos aspectos dejando a otros especialistas –sociólogos, ecologistas, politólogos, antropólogos, comunicólogos, psicólogos sociales, etc.– profundizar en sus áreas específicas. El ordenamiento que haremos de los elementos económicos no implica que el Estado actúe en todos los campos e implemente medidas que abarquen sistemáticamente las áreas señaladas. Influyen aquí elementos como el nivel de desarrollo de la economía, si se trata de un país capitalista dependiente o no; de la coyuntura económica nacional e internacional; de las relaciones de poder; y de todo aquello que conforma la dinámica de la acumulación de capital. Ordenaremos las funciones económicas en tres grandes grupos.

##### a) abaratamiento del capital

Se trata de elementos que actúan sobre los dos componentes del capital: el constante y el variable. Veamos cómo influye en cada uno por separado.

i) Las medidas adoptadas por el Estado para abaratar el capital constante utilizado por las empresas comprende en primer lugar la construcción de la infraestructura imprescindible para el funcionamiento y que, al realizarse por los poderes públicos, su costo no incide en gastos de operación. Los ejemplos en tal sentido son innumerables: la construcción y mantenimiento de carreteras, puertos, redes de agua, saneamiento, energía eléctrica, etc. Para nuestro país, podemos señalar además de las anteriores y para ser más específicos: el plan de apoyo a los arroceros que les aporta canales de riego y caminos; y la reconstrucción del Puerto de la Paloma, enorme inversión utilizada casi en exclusivo por sólo una empresa privada. La “política de urbanismo” tan impulsada y desarrollada contemporáneamente por los gobiernos, se ubica también dentro de esta función, garantizando el espacio de reproducción de la fuerza de trabajo y aumentando, concomitantemente, el plusvalor relativo.

En segundo lugar el Estado contribuye decisivamente a abaratar el costo del capital constante al financiar y/o desarrollar la investigación científica y tecnológica. Se aboca principalmente a la investigación básica, en general más costosa y con menor aplicación productiva inmediata. En los países desarrollados uno de sus principales componentes se refiere a la investigación militar, lo cual proporciona además una justificación al Estado para sus aportes financieros. En los EEUU., por ejemplo, (según Palazuelos et al.) el gobierno costea alrededor del 90% de los gastos de investigación en los sectores de aviación y balística; el 65% en los de material eléctrico y electrónico; el 42% en el de instrumental científico; el 31% en construcciones mecánicas, y así sucesivamente en muchos otros. Así, costos de las empresas, imprescindibles para mantener el progreso técnico necesario y para competir en el mercado, se derivan al Estado y se financian entre toda la población a partir de los impuestos generalmente indirectos.

La nacionalización de empresas también puede contribuir a favorecer al capital. Hay una serie de actividades necesarias para el sistema, lo que tiene que ver con el agua, el transporte, la electricidad, la siderurgia, etc., que presenta, por lo general una rentabilidad inferior a la media y, por lo tanto, tienden a desecharse como campos de interés por la inversión privada.

48 Este apartado sigue muy de cerca la formulación realizada en Palazuelos, E. (coord.) *Alburquerque, F.; Deniz, J.; Luengo, F.; y Talavera, P.; Las economías capitalistas durante el período de expansión 1945-1970*. De. Akal, Madrid 1986. Cap.V.3.



Su ejecución por el Estado satisface las necesidades generales e incluso puede ser atractiva –indemnización mediante– para la actividad privada.

ii) El Estado disminuye el valor del componente variable del capital por medio de una diversidad de medidas de las cuales la más extendida es el hacerse cargo de la gratuidad de la enseñanza básica y profesional. La preparación y calificación de la fuerza de trabajo no incide, por tanto, directamente, en los costos de las empresas.

Los trabajadores han mejorado históricamente el nivel salarial a través de su organización y sus luchas reivindicativas. La política salarial de los gobiernos juega un papel fundamental en la adopción de los mínimos (que recogen la evolución histórica del valor de la fuerza de trabajo y sus luchas) y en los aumentos otorgados a los distintos niveles. Con ellos se garantiza tanto la reproducción del capital variable como el no cuestionamiento de los márgenes de ganancia considerados apropiados por los capitalistas. Hoy, en el Uruguay, por ejemplo, los porcentajes que se “sugieren” por el Estado en las negociaciones salariales son rápidamente adoptados por las empresas como topes ineludibles e incuestionables a los que hay que someterse, desvirtuándose incluso de esta manera un mecanismo de negociación salarial históricamente conquistado por los trabajadores.

El tercer aspecto a destacar aquí es la dotación de prestaciones sociales a toda la población. La salud pública, programas específicos para construcción de viviendas, espacios destinados al recreo de los ciudadanos, etc. Si el Estado no ofreciera todos estos “servicios”, los trabajadores deberían cubrirlos con sus salarios, lo que llevaría a aumentar la presión frente a las empresas.

Al referirnos a la evolución del Estado contemporáneo, señalamos su progresiva incidencia en la economía y su paulatina conversión en lo que en los países desarrollados se denomina como “Estado benefactor”. Por las consideraciones anteriores esta política estatal beneficia a las empresas privadas, pero importa señalar que todo este proceso no se dio históricamente a partir de tales requerimientos empresariales y para su beneficio inmediato. El hecho de que el Estado haya ido asumiendo tales funciones deriva tanto de las necesidades empresariales como de una larga lucha social de los traba-

jadores cuyos períodos de auge fluctúan en cada país. No se trata de un enfoque maniqueo de causa-efecto, sino de un proceso social en el que inciden complejas circunstancias que importa develar a partir del momento histórico de la acumulación concreta de capital en el país.

iii) Existen también una serie de apoyos directos estatales tendientes a reducir los costos del capital. Tienen un carácter más específico, coyuntural, y dependen más estrechamente de la modalidad y características de las necesidades del capital privado y sus vínculos con el Estado, por lo que los calificamos como apoyos directos. Este tipo de actuación estatal se justifica de diversas maneras, pero en general sigue la siguiente línea de razonamiento ideológico; se parte de que el desarrollo y el bienestar dependen de la existencia de una economía de mercado, -capitalista- donde el sujeto principal está en la empresa privada; se sigue que, como el Estado debe velar por el bienestar general, es lógico que actúe para preservar el buen funcionamiento de las empresas privadas. Se agrega a lo anterior la necesidad de defender las fuentes de empleo; mejorar la eficiencia y competitividad internacional de “nuestros” productos; y otra serie de aspectos en los que se involucra al conjunto de la población.

En este sentido las modalidades de intervención estatal pueden ser:

- Política crediticia privilegiada en relación a las condiciones generales prevalecientes en el mercado.
- Condonación de deudas de empresas privadas con bancos u otros organismos públicos, así como garantizar préstamos externos a las mismas, llegando inclusive a hacerse cargo del pago de esa deuda en divisas permitiendo que la empresa pague en moneda nacional.
- Subsidios y otras transferencias que se destinan a empresas privadas en concepto de apoyo o incentivo para algún objetivo concreto: exportación; creación de empleo; recuperación de sus actividades, etc.
- Exenciones fiscales o de otras cargas tributarias con fines similares a los anteriores.

- Utilización y/o control por parte de empresas privadas de bienes y fondos pertenecientes al sector estatal.
- Actuación de empresas públicas con fines meramente subsidiarios de empresas privadas.
- Políticas de precios favorables a sectores privados en el abastecimiento de energía, transporte, utilización de infraestructura o materias primas y otros insumos.
- Intervenciones más o menos coyunturales en el contexto de políticas económicas monetarias, fiscales, financieras, siempre abordadas, considerando la primacía del sector privada como motor de la actividad económica.

#### **b) actuaciones que garantizan una ampliación de los mercados**

El objetivo central que persigue el Estado en este sentido es asegurar la realización del plusvalor, o sea la transformación del producto excedente generado por el trabajador en ingreso monetario para el capitalista, lo que se produce en el momento de la venta de la mercancía. Hay autores que otorgan la máxima prioridad a esta función estatal que intenta compensar la insuficiencia en la demanda privada, pero no existe evidencia suficiente como para priorizar a tal grado esta función en detrimento de las demás.

Podemos agrupar los mecanismos a los que recurre el Estado para cumplir la función anterior en cuatro puntos:

- i) Los pedidos militares constituyen una demanda cada vez más amplia, programada y no competitiva con otros bienes de consumo privado. Aunque con altibajos, su incremento es permanente, y en nuestros países capitalistas dependientes también estamos constreñidos a adquirir periódicamente armamento convencional aunque sea de nula efectividad bélica internacional.
- ii) La cobertura estatal de infraestructura, equipamientos colectivos y servicios sociales exige lógicamente una inmensa demanda de bienes de insumos por parte del Estado. La proporción de la producción de cemento, textiles, útiles y mue-

bles de escritorio, computadoras, alimentos y un sinnúmero de artículos adquiridos por el Estado lo convierte en un cliente privilegiado del que depende la vida económica de muchas empresas privadas.

iii) La demanda efectuada por el personal empleado en el Estado garantiza el poder adquisitivo –aunque sea mínimo– de un volumen inmenso de trabajadores. Los ingresos y otras transferencias estatales percibidas por empleados tanto civiles como militares constituyen ya una parte muy difícil de reemplazar –dentro de los marcos del sistema capitalista– en el mercado.

iv) Los gastos sociales que el Estado proporciona a los sectores más desfavorecidos y los sustentos por jubilaciones, pensiones y seguros por enfermedad o despido contribuyen también a sostener una demanda que, librada a sí misma, resulta insuficiente. Es preciso diferenciar aquí las jubilaciones, ya que constituyen en verdad un reembolso a los trabajadores de ingresos que se les dedujo en momentos en que se encontraban en actividad. Pero en el momento en que se pagan no difieren de los otros rubros aquí incluidos.

En virtud de los niveles de ingreso percibidos bajo estos conceptos la demanda sostenida por ellos no sería decisiva, pero sí influye por el número de personas que abarcan, además de que para ellas es el ingreso mínimo del cual subsisten. Estos gastos sociales son un buen ejemplo de lo que decíamos antes: por un lado resultan de duras conquistas de los trabajadores, pero, por otro, contribuyen a aliviar las contradicciones del sistema como es por ejemplo el caso del seguro de desempleo. Allí, se garantiza también cierta capacidad de compra del trabajador, más allá incluso del momento en que es despedido de su empleo.

#### **c) Apoyos de tipo esencialmente político**

Existen diversas actividades estatales en el plano político pero que tienen enorme influencia económica y que debemos considerar al mismo nivel que las anteriores.

i) encontramos aquí el uso sistemático de normas legislativas y judiciales por medio de las cuales el Estado fija y condiciona los términos contractuales sobre empleo, salarios y organización de los trabajadores. La preservación de la “paz social” y

del “orden” existente es el justificativo constantemente invocado para la intervención estatal y desde una posición alegada como “neutral”. Allí donde sea preciso, el Estado actuará con la energía que sea necesaria para mantener la situación en sus carriles normales.

ii) Los gobiernos actúan en foros y organismos internacionales en defensa de los intereses “nacionales”. Es posible que en ocasiones sea así; pero lo más normal es que su actuación en tales organismos (OMC, ALADI, etc.) contribuya a las necesidades de las grandes empresas radicadas en el país.

iii) Los apoyos prestados por la política exterior a las empresas son múltiples. Encontramos aquí desde ayudas directas en forma de créditos, garantías de exportación, asesoramiento, etc., hasta gestiones diplomáticas directas destinadas a obtener contratos, mercados, acceso a fuentes de materias primas, etc.,

que pueden llegar a la utilización de la fuerza militar directa en defensa de los intereses privados.

## Bibliografía

ABC, 26/V/78. Diario, Asunción, Paraguay.

ABOITES, Jaime, 1981. "La crisis de la teoría neoclásica y la enseñanza de la economía", Revista Centroamericana de Economía N° 5/6. Universidad Autónoma de Honduras, Tegucigalpa, Honduras.

ANDERSON, Perry, 1983. El estado absolutista. Ed. Siglo XXI, México DF, México.

ASTORGA LIRA, Enrique, 1985. Mercado de trabajo rural en México; la mercadería humana. Ed. ERA, México.

BARTRA, Roger, 1976. "La organización de la unidad económica campesina". Revista del México agrario N° 3. México, DF, México.

BRAVERMAN, H. 1978. Trabajo y capital monopolista. Nuestro Tiempo, México.

CANCELA, W. y MELGAR, A. 1986. El desarrollo frustrado. CLAEH/Banda Oriental. Montevideo, Uruguay.

CHILDE, G. 1974. Los orígenes de la civilización. Fondo de Cultura Económica. México DF, México.

CORREA, Guillermo, 1986. "En Huatulco se hace ya el centro turístico del sexenio", en Proceso, setiembre 1986 N° 517. México DF, México.

COUSTEAU, Jacques, 1986. "La odisea de Cousteau". Programa de TV divulgado en Uruguay, XII, 1986.

DATES de CIEDUR, 1984. "Diagnóstico de la situación salarial y ocupacional de la clase trabajadora y fundamentación de una propuesta de reajuste salarial y de creación de empleos". Serie Dates N° 3, julio 1984, Montevideo, Uruguay.

DOBB, Maurice, 1973. Introducción a la economía. Fondo de Cultura Económica. México DF, México.

FERGUSON, C. 1969. The neoclassical Theory of Production and Distribution. Cambridge University Press, USA.

FOLADORI, Guillermo. 1986. Proletarios y campesinos. Editorial Universidad Veracruzana. Xalapa, Veracruz, México.

GALEANO, Eduardo. 1971. Las venas abiertas de América Latina. Universidad de la República. Montevideo, Uruguay.

GLYN y SUTCLIFFE, 1972. British capitalism, workers and the profit squeeze. Penguin Books. England.

GORZ, André. 1974. "Técnicos, especialistas y lucha de clases", en Panzieri et al, La división capitalista del trabajo. Cuadernos de Pasado y Presente N° 32, Córdoba, Argentina.

GRAMSCI, Antonio. 1975. Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el estado moderno. Juan Pablos editor, México.

GREENWOOD, Oliver. 1978. Survival International Review vol. 3 N° 45. Survival International, London, England.

GUZMAN DIAZ, 1987. Brecha, 6/III/87. Montevideo, Uruguay.

KEYNES, John M. 1930. A treatise on Money. Vol. 2. Libro VI, Cap. 30. London.

INSTITUTO DE ECONOMÍA. 1968. El proceso económico del Uruguay. Universidad de la República. Montevideo, Uruguay.

IWGIA. 1981. IWGIA Newsletter, N° 27. June 1981. Copenhagen, Dinamarca.

IANGE, Oskar, s/f. La economía política: historia y presente. Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo, Uruguay.

LUKE, Holland. 1983. Survival International News, N° 2. Survival International. London, England.

LUXEMBURG, Rosa. 1967. La acumulación de capital. Grijalbo. México DF.

MANDEL, Ernst. 1971. Tratado de economía marxista. Ed. Era. México DF, México.

MARQUEZ, Ruben. 1987. Entrevista realizada por Renán Pascal. Semanario Aquí. Marzo. Montevideo, Uruguay.

MARX, Karl. 1978. El capital. Tomo II vol. 5. Siglo XXI. México.

MARX, Karl 1981. El capital. Tomo III vol. 8. Siglo XXI. México.

MENACHEM, Georges. 1977. La ciencia y la instrucción militar. Ed. Icaria, Barcelona, España.

MILIBAND, Ralph. 1970. El estado en la sociedad capitalista. S. XXI, México.

MOSELEY, Fred (2007). Is The U.S. Economy Headed For A Hard Landing? Permanentrevolution <http://www.permanentrevolution.net/entry/1812> Last visited March 10, 2009.

MULLER, 1932. Among miskitos and sumus. Eastern Nicaragua and its moravian missions. The Comenius press. Bethlehem. PA. USA.

MYERS, Normand, editor. 1985. The Gaia atlas of planet management. Pan Books. London, England.

NEWSWEEK, 1987. "Mother's nature revenge". 2/III/87. USA.

NORDHAUS, W. 1974. "The falling rate of profits", Brookings papers on eco-

conomic activity Nº 1. England.

---

PALAZUELOS, E.; ALBURQUERQUE, F.; DENIZ, J.; LUENGO, F. Y TALAVERA, P. 1986. *Las economías capitalistas durante el Período de Expansión 1945 – 1970*. Akal. Madrid, España.

---

PASINETTI, Luigi. 1985. *Cambio estructural y crecimiento económico*. Ed. Pirámide. Madrid, España.

---

PLANETA, Editorial. 1980. *Economía Planeta. Diccionario Enciclopédico*. Planeta, Barcelona, España.

---

POULANTZAS, Nikos. 1969. *Poder político y clases sociales en el estado capitalista. Siglo XXI*. México.

---

POULANTZAS, Nikos. 1976. *Clases sociales en el capitalismo actual. Siglo XXI*. México.

---

RAWTHORN, Bob. 1976. "Late capitalism", *New Left Review* Nº 98. England.

---

RICARDO, David. 1959. *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica. México.

---

SAMUELSON, Paul. 1983. *Economía*. Mc. Graw Hill. México.

---

SAYER, Andrew. 1986. "New developments in manufacturing: the just-in-time system". *Capital & Class* Nº 30. England.

---

SERENI, Emilio. 1974. "Los problemas teóricos y metodológicos", en Sereni;

---

Zangleri; Berend et al. *Agricultura y desarrollo del capitalismo*. Comunicación, Madrid, España.

---

SMITH, Adam. 1981. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica. México.

---

STOLOVICH, Luis. 1986a. *La acumulación capitalista en la industria uruguaya 1955-1983*. Ciedur. Montevideo, Uruguay.

---

STOLOVICH, Luis. 1986b. *Información tomada de: "Curso de capacitación sindical. Guías de clase*. Ciedur.

---

SURVIVAL INTERNATIONAL, 1984. *Survival International News* Nº 6. Survival International. London, England.

---

SURVIVAL INTERNATIONAL, 1986 *Survival International Urgent Bulletin*. Survival International. London, England.

---

SWEEZY, Paul. 1964. *Teoría del desarrollo capitalista*. Fondo de Cultura Económica. México.

---

TOTTI, Gianni. 1975. *Tiempo libre y explotación capitalista*. Ediciones de Cultura Popular. México.

---

ULTIMA HORA, 24/VI/78, diario. Asunción, Paraguay.

---

YAFFÉ, D. y BULLOCK, Paul. 1975. "Inflation, the crisis and the post-war boom". *Revolutionary Communist*. England.







