

Jacques GOUVERNEUR

COMPRENDER LA ECONOMÍA

La cara oculta de los fenómenos económicos

Texto pedagógico con resúmenes y ejercicios

2005

PRINCIPALES PUBLICACIONES DEL AUTOR

- 1971 : *Productivity and Factor Proportions in Less Developed Countries*
Oxford, Clarendon Press, XVII + 171 p.
- 1983 : *Contemporary Capitalism and Marxist Economics*
Oxford, Martin Robertson, XV + 300 p.
- 1989 : *Valeur, capital et accumulation*
Bruselas, De Boeck, y París, Editions Universitaires, 332 p.
- 1990 : « Productive labour, price/value ratio and rate of surplus value »
Cambridge Journal of Economics, vol. 14, p. 1-27.
- 1998 : *Découvrir l'économie* (Phénomènes visibles et réalités cachées)
París, Editions Sociales, y Bruselas, Contradictions, 320 p.
- 2005 : *Les fondements de l'économie capitaliste*
Bruselas, Contradictions, 3a edición, 387 p.
- 2005 : *Los fundamentos de la economía capitalista*
Louvain-la-Neuve, Diffusion Universitaire Ciaco, 415 p.
- 2005 : *The Foundations of Capitalist Economy*
Louvain-la-Neuve, Diffusion Universitaire Ciaco, 389 p.

TEXTOS DISPONIBLES VÍA LA LIBRERÍA CIENTÍFICA ON-LINE « i6doc.com »

- en formato A4 (21 x 29,7 cm) (edición electrónica únicamente):

- 2005 : *Comprendre l'économie* (La face cachée des phénomènes économiques) (265 p.)
2005 : *Comprender la economía* (La cara oculta de los fenómenos económicos) (275 p.)
2005 : *Understanding the Economy* (The hidden face of economic phenomena) (267 p.)

- en formato A5 (14,8 x 21 cm) (edición electrónica + edición impresa) :

- 2005 : *Les fondements de l'économie capitaliste* (387 p.)
2005 : *Los fundamentos de la economía capitalista* (415 p.)
2005 : *The Foundations of Capitalist Economy* (389 p.)

Todos estos textos pueden ser telecargados gratuitamente. Cada uno puede ser reproducido y publicado libremente, sin tener que pagar derechos de autor, pero sin derecho de exclusividad.

info@i6doc.com

<http://www.i6doc.com>

PRÓLOGO

Este texto corresponde básicamente a una versión electrónica anterior (del año 2002) aparecida en este mismo website www.i6doc.com bajo el título *Comprender la economía (Un manual para descubrir la cara oculta de la economía contemporánea)*. Si bien algunos pasajes han sido revisados sustancialmente, la mayoría de los cambios no son más que correcciones de detalle o de forma.

Como ya fue señalado en la versión anterior, este texto es el fruto de un largo proceso de maduración y el resultado de una doble experiencia. Por una parte, está basado en actividades universitarias de investigación y enseñanza; éstas fueron iniciadas en el Perú en 1970 y continuadas esencialmente en Bélgica a partir de 1972. Por otra parte, está alimentado en igual medida por múltiples actividades de formación llevadas a cabo fuera del ámbito universitario; en estas actividades he tenido la oportunidad de encontrar un amplio espectro de personas: sindicalistas, maestros, miembros de organizaciones políticas, militantes de asociaciones, industriales, o también « simples ciudadanos », todos ellos deseosos de comprender mejor la situación económica del momento.

Por consiguiente, el texto no se limita a los círculos académicos, sino que está dirigido a una gama de lectores mucho más amplia. La exposición teórica ha sido paulatinamente restringida: la he centrado en aspectos esenciales – que han sido mejor aclarados – y he relegado a los apéndices una serie de precisiones y debates que, en vez de orientar al lector, podrían desviarlo en su exploración de las realidades económicas.

Aunque el objetivo es explicar las realidades del mundo actual, los primeros capítulos (II y IV en particular) pueden parecer muy teóricos, sin relación directa con la experiencia cotidiana. Algunos lectores, más ávidos de explicaciones concretas que de teoría, podrían experimentar cierto cansancio e impaciencia con estos capítulos. Por ello, yo les aconsejaría que lean la introducción y pasen directamente a los capítulos VII y IX: estos capítulos, que analizan las tendencias básicas y las crisis del sistema, están claramente conectados con problemas de actualidad; y sus ideas esenciales pueden captarse intuitivamente desde un principio. Esta lectura previa, aun rápida, podría ser incluso interesante para cualquier lector: por una parte, éste encontrará allí un estímulo para emprender después el estudio sistemático del texto; por otra, al volver a los capítulos VII y IX, se dará cuenta de cuánto ha progresado en su comprensión de los mecanismos fundamentales de la economía.

Jacques Gouverneur
5 de Mayo 2004

A PROPÓSITO DE LA TRADUCCIÓN

El grueso del texto *Comprender la economía* fue traducido por Alejandro Ramos Martínez a partir de una versión inglesa preliminar. El texto español fue posteriormente modificado y ampliado por el propio autor en diversas ocasiones; los pasajes modificados y añadidos han sido revisados por distintos compañeros (A. Ramos, J. Cademartori, L. Reátegui) en distintos momentos. La versión final corresponde a la edición electrónica del texto en francés *Comprendre l'économie (La face cachée des phénomènes économiques)*, también disponible en el mismo website www.i6doc.com.

INTRODUCCIÓN

¿ Qué diferencia este texto pedagógico de otros libros de economía ? ¿Cuál es su orientación general y cuáles son sus particularidades ? La sección 1 presenta el enfoque científico adoptado, cuya característica esencial es el estudio de las realidades no visibles subyacentes a los fenómenos económicos observados. La sección 2 muestra las diversas perspectivas de análisis del libro, así como una variedad de medios pedagógicos puestos a disposición del lector.

1. UN ESTUDIO CIENTÍFICO DE LA ECONOMÍA

1.1. Fenómenos visibles y realidades escondidas

Si se busca comprender algo de manera científica, no se puede considerar únicamente las apariencias. La ciencia, precisamente, implica ir más allá de los hechos visibles para descubrir la realidad más profunda, pero no evidente. Esto se puede ilustrar de manera sencilla tomando un ejemplo astronómico y otro psicológico.

Si observamos el cielo durante algunas horas, tendremos la impresión de que el sol gira alrededor de la tierra. Pero esta impresión es errónea : la astronomía demuestra que de hecho es la tierra la que gira alrededor del sol. Evidentemente, el descubrimiento de esta realidad esencial era indispensable para comprender el verdadero movimiento de los planetas y para utilizar este conocimiento en nuestro beneficio (por ejemplo, para lanzar satélites al espacio.)

De la misma manera, no basta observar el comportamiento externo de un individuo para comprenderlo. La psicología explica que nuestros comportamientos y reacciones dependen en buena medida de una « zona inconsciente » más o menos escondida. Si aceptamos explorar parte de esta zona inconsciente, diversos aspectos exteriores de nuestra personalidad – posiblemente contradictorios – pueden ser explicados de manera coherente ; empezamos a comprender mejor nuestro « movimiento profundo » y podemos entonces orientarlo de mejor forma.

Lo mismo sucede en el terreno económico. Si uno quiere comprender la realidad íntima y el movimiento profundo de la economía, no se puede quedar al nivel de las apariencias visibles, también es necesario descubrir y explorar la cara oculta de los fenómenos. Esto puede ser aclarado reflexionando un momento sobre tres preguntas elementales a propósito de la producción, los precios y los ingresos. Dicha reflexión permitirá señalar desde el principio algunas diferencias sensibles entre el enfoque de este libro y el de las teorías económicas corrientes.

1.2. Algunas cuestiones que merecen consideración

1.2.1. ¿ De dónde provienen los productos ?

Los objetos que consumimos diariamente no caen del cielo, por supuesto : éstos tienen que ser producidos. ¿ Cómo son producidos ? Los libros tradicionales de economía proponen una respuesta de sentido común : las mercancías son producidas combinando capital (es decir, medios de producción : máquinas, herramientas, plantas, etc.) y trabajo. Capital y trabajo : he aquí los dos « factores de producción » esenciales que las empresas combinan para realizar su producción.

Esta respuesta no es falsa, pero es superficial. Porque los medios de producción utilizados en las empresas tampoco caen del cielo : ¡ ellos también tienen que ser producidos !

Si consideramos el conjunto de las empresas y nos interrogamos acerca del origen de los medios de producción, descubrimos que *todas las producciones provienen en definitiva sólo del trabajo humano*, el cual utiliza y transforma los recursos de la naturaleza. Esta preeminencia del trabajo será demostrada en el capítulo I (§ 1.3.). Aquí puede ser ilustrada imaginando dos tipos de cataclismo. En el primero, todos los medios de producción son destruidos, pero los seres humanos y los recursos naturales resultan relativamente a salvo : al retomar el trabajo, los sobrevivientes serían capaces de reconstruir una gama completa de productos. En el segundo cataclismo, todos los medios de producción y los recursos naturales sobreviven, pero la humanidad desaparece : ya no sería posible producción alguna, y los mismos medios de producción poco a poco se deteriorarían y finalmente desaparecerían.

¿ Qué nos enseña lo anterior ? Que las realidades visibles pueden esconder una realidad más fundamental. A primera vista, todos los productos provienen de una combinación de capital y trabajo. Más fundamentalmente – esto no nos salta a la vista –, todos los productos provienen en definitiva del trabajo humano únicamente.

1.2.2. ¿ De qué dependen los precios ?

Los precios desempeñan un papel esencial en la vida económica, orientando las decisiones tanto de productores como de consumidores. Pero ¿ de qué dependen los precios ? También en este caso, los libros tradicionales de economía proponen una respuesta de sentido común, explicando que los precios son regidos por la « ley de la oferta y la demanda » : fluctúan con los cambios en las relaciones entre oferta y demanda, son estables (constituyen « precios de equilibrio ») cuando las cantidades ofertadas y demandadas son iguales.

Esta respuesta es ciertamente correcta : una oferta excesiva hace, efectivamente, bajar los precios, mientras que una escasez los hace subir. Pero, de nuevo, la respuesta es superficial porque no explica el *nivel* de los « precios de equilibrio » : si la oferta es igual a la demanda para todos los productos, ¿ cómo explicar, por ejemplo, que el precio promedio de los automóviles sea 50 o 100 veces el precio promedio de las bicicletas o de los neumáticos para automóviles ?

En realidad, como se demostrará en el capítulo II (§ 3.2.), estas diferencias de precios se deben antes que todo a diferencias en las cantidades de trabajo necesarias para producir las distintas mercancías (incluyendo en dicho trabajo aquel requerido para producir los medios de producción utilizados).

Las mercancías pueden ser comparadas con icebergs, con una parte visible y otra invisible. La parte visible del iceberg no refleja exactamente su base oculta : la primera puede estar más extendida en una dirección, la segunda en otra. Pero la distancia que observamos entre dos icebergs, así como los movimientos visibles de éstos en el océano, dependen de la distancia y los movimientos de sus bases invisibles. De igual manera, las mercancías tienen dos aspectos inseparables : una cara visible (su precio) y una cara invisible (el trabajo necesario para producirlas). Los precios no reflejan exactamente las cantidades de trabajo, pero las diferencias y los cambios en los precios dependen sobre todo de las diferencias y los cambios en las cantidades de trabajo respectivas.

Una vez más, las realidades visibles (los precios) ocultan una realidad más fundamental (el trabajo). Y mientras las teorías económicas corrientes se contentan con analizar la superficie de las cosas (los precios), en este libro se examinará en profundidad la relación más o menos estricta que existe entre el precio de las mercancías y el trabajo del cual éstas resultan.

1.2.3. ¿ De dónde provienen los ingresos ?

Si compro al azar un billete de lotería y gano cierta cantidad de dinero (digamos \$1.000), todo el mundo reconocerá que este ingreso se debe a la buena suerte. Pero si bien es la suerte la que me permitió *obtener* ese ingreso, ¿ es acaso ella quien lo *creó* ?

Si presto dinero a una empresa o al Estado, cobro cada año intereses, que constituyen la remuneración por el servicio brindado. Pero si el préstamo me permite *percibir* un ingreso, ¿ dónde se *creó* éste ?

Como empresario gano más dinero si soy más competitivo que mis rivales, si consigo producir con menores costos ; con este fin reemplazo trabajadores por máquinas. Pero si la mecanización me permite *obtener* una mayor ganancia, ¿ esa mayor ganancia fue *creada* por las máquinas ?

Estas situaciones y preguntas nos llevan de nuevo a considerar las dos partes del iceberg, a distinguir entre las realidades visibles y la realidad escondida. Las realidades visibles son los ingresos *percibidos* por diversas personas o empresas. La realidad escondida es la forma en que estos ingresos son *creados*. Mientras las teorías económicas corrientes se limitan generalmente a constatar y justificar los ingresos percibidos (salarios, ganancias, rentas, etc.), este libro analiza en profundidad la fuente misma de todos los ingresos.

No son el azar, o el préstamo, los que *crean* el ingreso : ellos hacen posible que se *perciba* una fracción del ingreso total creado en el conjunto de la economía. De la misma manera, las máquinas no *crean* ingreso alguno : más bien ellas permiten a las empresas más mecanizadas *obtener* una ganancia mayor que las empresas competidoras técnicamente menos avanzadas. En realidad, como se demostrará en el capítulo II (§ 4.1.), el ingreso total es creado por el trabajo de todos los que participan en la producción de mercancías, y únicamente por su trabajo.

1.3. Una primera conclusión

Los párrafos anteriores bastan para sugerir – antes de demostrar más adelante – que las apariencias no corresponden necesariamente a las realidades más fundamentales. Al contrario de lo que aparece a primera vista, únicamente el trabajo humano es él que crea todos los productos y todos los ingresos, el trabajo es él que determina básicamente las diferencias y los movimientos de precios.

Si uno se queda al nivel de las apariencias (los productos son creados por el capital y el trabajo, los precios dependen de la oferta y la demanda, la ganancia es creada por las máquinas), resulta imposible comprender la realidad íntima y el movimiento profundo de la economía. Para alcanzar ese objetivo, es necesario descubrir y explorar la cara oculta de los fenómenos, es decir el trabajo humano. De esta manera, se podrá verdaderamente comprender, y explicar coherentemente, múltiples fenómenos y tendencias visibles en la economía.

Si uno quiere ir más allá del nivel de las apariencias económicas, si se quiere descubrir y explorar la realidad del trabajo humano, es necesario adoptar una teoría que tenga precisamente tal objetivo, es decir – en la jerga económica – una « teoría del valor-trabajo ». La más conocida de dichas teorías, y la más desarrollada también, es la teoría del valor-trabajo elaborada por Marx en *El Capital* y profundizada por una larga serie de economistas¹. Como el lector podrá darse cuenta a medida que progrese, esta teoría se revela muy pertinente y fecunda para analizar en profundidad la realidad actual : desarrollo de la mecanización y automatización, crecimiento de la

¹ En contra de la opinión corriente, la teoría económica elaborada por Marx no concierne en nada a los países socialistas o comunistas : la teoría más bien explica el funcionamiento de las economías capitalistas, tal y como lo señala claramente el título mismo, *El Capital*. El alcance geográfico de dicha teoría ha sido ampliado con el restablecimiento del capitalismo en los países antes comunistas : los análisis de *El Capital* son de nuevo relevantes para estudiar, también, la realidad actual de esos países.

productividad, crisis y desempleo, concentración del poder económico, subcontratación, invasión de la publicidad, exportación de capital, internacionalización de la economía, etc.²

2. ALGUNAS PARTICULARIDADES DEL LIBRO

2.1. *Una pluralidad de perspectivas*

Este libro distingue y combina diferentes perspectivas de análisis : estática y dinámica, macroeconómica y microeconómica, abstracta y concreta.

Los primeros capítulos adoptan una perspectiva esencialmente *estática* : analizan la *estructura* de la economía. Por el contrario, los últimos tres capítulos aplican un punto de vista esencialmente *dinámico* : consideran diversas facetas del *crecimiento*, tales como la expansión del trabajo asalariado y la producción mercantil, la contradicción entre la búsqueda de ganancias y la satisfacción de las necesidades sociales, el desarrollo de las crisis y el desempleo, etc.

El libro adopta una perspectiva esencialmente *macroeconómica*, buscando antes que nada explicar los fenómenos *globales* : la estructura y evolución de la economía *en su conjunto* (más que la estructura y la evolución de una empresa o rama particular), los salarios y las ganancias *en general* (más que los vigentes en una empresa o rama particular), el fenómeno de los precios *en general* (más que el precio de una u otra mercancía específica). Sin embargo, este enfoque macroeconómico es complementado por otro, *microeconómico* : el capítulo I comienza por un análisis del proceso de producción microeconómico ; el capítulo II explica, entre otras cosas, las diferencias de precios entre mercancías distintas (automóviles y bicicletas, por ejemplo) ; el capítulo V analiza en detalle la competencia entre empresas dentro de una misma rama (competencia entre distintos productores de acero, por ejemplo)³.

El libro analiza en detalle el funcionamiento del principal sector de la economía, es decir el sector de las *empresas capitalistas*. Sin embargo, este análisis se complementa con un estudio explícito de *todas las demás formas de producción* : empresas públicas, empresas independientes, servicios públicos no mercantiles, organizaciones voluntarias y hogares (véanse los capítulos I y VI). Se especifican las características distintivas de estas unidades de producción y se examina su relación contradictoria con el sector capitalista. Esto permite que el análisis no se limite a un sistema abstracto, sino que se considere la diversidad existente en una sociedad real.

2.2. *Una relativa falta de datos empíricos*

El libro contempla numerosas realidades contemporáneas, pero proporciona sólo pocos ejemplos o cifras concretas de estas realidades. Se considera, por ejemplo, la mecanización creciente, la concentración industrial, la invasión de la publicidad, etc., pero sin proporcionar datos estadísticos.

Esta omisión es deliberada. En efecto, dichas realidades son bien conocidas – aunque sea sólo a través de los medios de comunicación de masas – y son analizadas estadísticamente en gran cantidad de publicaciones. En vez de ilustrar los análisis con datos que resultan rápidamente superados, el libro invita a los lectores a establecer por sí mismos la relación entre la teoría y las

² Adoptar una « teoría del valor-trabajo » no implica rechazar los aspectos valaderos de las teorías económicas corrientes. La « ley de oferta y demanda », por ejemplo, proporciona una serie de indicaciones útiles acerca de las fluctuaciones de los precios : no se trata de descartarla, sino más bien de *integrarla dentro de un enfoque más fundamental* que explique el nivel alrededor del cual esas fluctuaciones se dan.

³ Se utilizan las mismas herramientas de análisis tanto en el enfoque macroeconómico como en el microeconómico. Esto difiere marcadamente de los libros de texto corrientes, en los cuales los dos enfoques, lejos de ser unificados, emplean herramientas de análisis diferentes.

realidades que conocen : éste es el objeto que tienen las preguntas de aplicación planteadas al final de cada capítulo (véase a continuación, § 2.3.).

2.3. Una riqueza de medios pedagógicos

El libro intenta lograr sistemáticamente las cualidades de *precisión* y *simplicidad*. Precisión con el fin de eliminar la enorme confusión que a menudo se cierne sobre los conceptos más elementales. Simplicidad para que la materia se torne accesible a cualquier persona receptiva, aun cuando carezca de conocimientos previos sobre los temas estudiados.

Cada capítulo es seguido de una serie de *medios pedagógicos*. Estos comprenden : a) un *resumen* de la argumentación ; b) una lista de los *conceptos nuevos* por asimilar ; c) una serie de *ejercicios* destinados a comprobar sucesivamente la comprensión de las ideas esenciales (« principios básicos »), la comprensión de puntos más específicos (« profundización ») y la capacidad de establecer la relación entre la teoría y la realidad actual (« aplicaciones »).

Todos los conceptos están reunidos y definidos en el *glosario* al final del libro. Al final del libro se encuentran también las *respuestas* a la mayoría de las preguntas planteadas en los ejercicios.

Todos estos medios pedagógicos deberían facilitar el estudio del libro, haciendo que los lectores interesados puedan asimilar el contenido de forma progresiva, rigurosa y personal. Tres observaciones adicionales merecen ser consideradas antes de emprender dicho estudio :

- El libro incluye numerosos *apéndices teóricos*, que están dirigidos sobre todo a estudiantes o lectores mejor preparados. Estos apéndices proveen una serie de precisiones sobre puntos específicos o justifican ciertos puntos de vista relativamente originales adoptados en el texto. (Los problemas examinados allí están simplemente mencionados en notas a pie de página en el texto, con debidas referencias a los apéndices correspondientes).

- La *tipografía* del libro no es uniforme : algunos *pasajes del texto*, así como los *apéndices*, se presentan en letras más pequeñas ; además, el número de referencia de algunas *notas al pie* se encuentra entre corchetes [...]. Estos pasajes y notas, así como los apéndices, pueden omitirse sin perjudicar la asimilación de los puntos esenciales : están destinados, o bien a lectores que tienen conocimiento previo de estas materias, o bien a lectores interesados en los puntos específicos que se abordan allí.

- Como ya se mencionó en el prólogo, puede ser útil *recorrer primero los capítulos VII y IX*. Estos capítulos, que analizan las tendencias básicas y las crisis del sistema, están directamente conectados con problemas de actualidad. El lector encontrará allí un estímulo para emprender después el estudio sistemático del libro ; además, al volver a los capítulos VII y IX, se dará cuenta de cuánto ha progresado en su comprensión de los mecanismos fundamentales de la economía.

CAPÍTULO I

EL FUNDAMENTO DE LOS BIENES Y SERVICIOS : EL TRABAJO

Este capítulo se centra en el trabajo, esto es, en las actividades de producción. Las dos secciones del capítulo consideran el trabajo desde un doble punto de vista.

La primera sección trata los aspectos *materiales* más generales, presentes en cualquier proceso de trabajo. Se destaca el hecho de que el trabajo – en combinación con la naturaleza – es el fundamento real de los bienes y servicios.

La segunda sección trata los aspectos *sociales* del trabajo, que difieren según las unidades de producción. Se consideran las distintas clases de trabajo que contribuyen a la producción global de los bienes y servicios.

1. LOS ASPECTOS MATERIALES COMUNES A TODO TRABAJO

1.1. *El proceso de trabajo o proceso de producción*

Los seres humanos viven y se reproducen – individual y colectivamente – haciendo uso de un conjunto muy variado de bienes y servicios : agua, aire, alimentos, energía, armas, transporte, etc. A todos esos bienes y servicios se los denomina *valores de uso*, esto es, medios útiles para satisfacer una(s) u otra(s) necesidad(es) particular(es) : el transporte se utiliza para mover cosas y personas, las armas se usan para combatir, etc.¹

¿ De dónde provienen los valores de uso ? Algunos son suministrados directamente por la naturaleza, sin intervención humana : éstos son « regalos de la naturaleza », tales como el aire que respiramos. Pero la inmensa mayoría de los valores de uso consumidos han tenido que *producirse* por medio de la actividad humana.

En una sociedad cualquiera, así como en la vida de cualquier individuo, podemos distinguir, por tanto, *actividades de consumo* y *actividades de producción*. El término *trabajo* significa cualquier actividad de producción, en contraste con las actividades de consumo. Del mismo modo, el término *trabajador* se refiere a cualquier individuo en su calidad de productor, en contraste con su calidad de consumidor.

trabajo = producción trabajador = productor
--

Las actividades de producción siempre necesitan cierto tiempo (más o menos largo según los casos) así como cierta organización (un encadenamiento de operaciones). Para sugerir esta doble idea de duración y organización, se habla de *proceso* de trabajo o *proceso* de producción.

¹ Deben hacerse dos observaciones con respecto al concepto de valor de uso :

a) Desde un punto de vista gramatical, puede decirse que los bienes y servicios *son* valores de uso (son medios útiles para satisfacer necesidades particulares) o bien que *tienen* un valor de uso (tienen la capacidad de satisfacer necesidades particulares).

b) Desde un punto de vista moral, no se hace ningún juicio sobre las necesidades que los bienes y servicios están destinados a satisfacer : el pan tiene un valor de uso específico, un arma simplemente tiene un valor de uso distinto.

Las actividades de producción serán analizadas desde dos puntos de vista sucesivamente. El § 1.2. adopta una perspectiva *microeconómica* : considera cualquier proceso de trabajo *particular* (producción de acero, de vestidos, de espectáculos, etc.). El § 1.3. adopta una perspectiva *macroeconómica* : considera el proceso de producción *global*, o sea el conjunto de los procesos de trabajo particulares². En ambos casos, se consideran tanto los *elementos* como los *resultados* del proceso de trabajo.

1.2. El proceso de producción microeconómico

1.2.1. Los productos del trabajo

En lo que respecta a sus productos, todo proceso de trabajo implica la creación de valores de uso. Estos son bienes o servicios, y pueden emplearse como *medios de consumo* o bien como *medios de producción* (véase cuadro I.1.).

a) Bienes o servicios

Puede distinguirse entre bienes y servicios de la siguiente manera. Los *bienes* son productos del trabajo cuya existencia es separable de su productor : los bienes pueden ser almacenados y su consumo sólo se realiza después de su producción (por ejemplo, los automóviles, los libros, las medicinas, los cepillos de pelo). Por otra parte, los *servicios* son productos del trabajo cuya existencia es inseparable de su productor : los servicios no pueden almacenarse y su consumo es simultáneo con su producción (por ejemplo, el transporte, la enseñanza, los cuidados médicos, un corte de pelo).

b) Medios de consumo o medios de producción

Los bienes y servicios producidos constituyen *medios de consumo* si son utilizados por los individuos con el fin de satisfacer sus necesidades. Son *medios de producción* si son utilizados con el fin de producir otros bienes o servicios³. Esta segunda forma de consumo será considerada de inmediato.

Es importante notar que bienes o servicios idénticos pueden constituir medios de consumo o de producción, de acuerdo con el modo en que sean empleados (por ejemplo, la electricidad puede utilizarse para iluminar una casa o bien en una industria).

² La *macroeconomía* contempla los fenómenos económicos desde un punto de vista *global*, a escala de un país entero o de un conjunto de países ; la *microeconomía* contempla los fenómenos económicos desde un punto de vista *particular*, a escala de un individuo, o de una empresa o rama de producción específica. A esta distinción sencilla entre macroeconomía y microeconomía conviene añadir dos observaciones, la primera de orden conceptual, la segunda de orden ideológico.

a) Al contemplar los fenómenos económicos a nivel de una rama de producción, ciertos autores utilizan también el concepto de « mesoeconomía » (es decir, el nivel intermedio de la economía). Al contemplar los fenómenos a nivel de un país, todos los autores utilizan el concepto de « macroeconomía » ; sin embargo, si se toma en cuenta el hecho de que el país no es sino un elemento de un conjunto más amplio (la economía europea, la economía mundial), se puede calificar de microeconómicos a los fenómenos a nivel del país.

b) La ideología dominante sugiere que la búsqueda del interés particular por cada individuo o empresa (o rama, o país) constituye la manera más adecuada de acercarse al interés general. En realidad, una medida pertinente desde un punto de vista microeconómico puede tener efectos radicalmente diferentes a nivel macroeconómico : por ejemplo, cada empresa o país aisladamente tiene interés en reducir sus salarios para reducir sus costos de producción y aumentar su propio volumen de producción ; sin embargo, la reducción generalizada de los salarios acarrea una reducción de la demanda global y por ende una disminución del volumen de la producción global (sobre este tema, véase el cap. IX, 3.1.2.).

[3] El empleo de bienes y servicios como medios de producción se llama también consumo « productivo » o « intermedio » (en contraste con el consumo « final » que se realiza cuando son medios de consumo).

Cuadro I.1. : El proceso de producción microeconómico

<i>Elementos</i>	<i>Actividad</i>	<i>Resultado</i>
Trabajador(es) = <i>fuerza de trabajo</i> + Medios de producción { <i>Medios de trabajo</i> } + { <i>Objetos de trabajo</i> }	Producción (= <i>trabajo</i>)	<i>Productos del trabajo</i> (= valores de uso) Bienes } o } Servicios } { Medios de consumo o Medios de producción

1.2.2. Los elementos del proceso de trabajo

El proceso de trabajo – o proceso de producción – conlleva el uso de fuerza de trabajo y de medios de producción (véase cuadro I.1.). ¿Qué significa esto ?

a) La fuerza de trabajo

El *trabajo* y la *fuerza de trabajo* son cosas distintas. La *fuerza de trabajo* es el conjunto de facultades físicas e intelectuales que hacen que un individuo sea apto para el trabajo, es su *capacidad* para trabajar. El *trabajo* consiste en el *uso* de estas facultades, de esta capacidad para trabajar. La diferencia entre ambos conceptos es similar a la que existe, por ejemplo, entre la capacidad de ataque nuclear y un ataque (bombardeo) nuclear : la primera es un potencial mientras que el segundo es el uso efectivo de ese potencial.

b) Los medios de producción

El productor no puede trabajar en el vacío, no puede producir de la nada, sin emplear alguna cosa : además de su fuerza de trabajo, utiliza *medios de producción*. Estos se dividen en dos categorías, *objetos de trabajo* y *medios de trabajo*. Los objetos de trabajo son los objetos *sobre* los cuales se lleva a cabo el trabajo, son los materiales que se transforman mediante el trabajo⁴. Los medios de trabajo son los objetos *con* los cuales se lleva a cabo el trabajo, son todos los medios utilizados directa o indirectamente para llevar a cabo el trabajo (herramientas y máquinas, edificios, etc.).

1.2.3. Lugar de trabajo y unidad de producción

Todo proceso de trabajo tiene que desarrollarse en un lugar, en uno u otro punto definido tanto técnica como geográficamente : taller en Lima, oficina en México, laboratorio en Montreal,

⁴ Dos observaciones con respecto a los medios de producción :

a) Tanto en el lenguaje diario como en la teoría corriente, el término « medios de producción » se refiere sólo a los medios de trabajo ; aquí, este término incorpora también a los objetos de trabajo.

b) Los términos « objetos de trabajo » y « materiales » se aplican perfectamente en el caso de los bienes materiales (la madera que se transforma en una silla). En el caso de muchos servicios, es preferible hablar de « punto de aplicación » de un servicio, o de una « realidad » transformada por un servicio. Este punto de aplicación o realidad puede ser un objeto material (transporte de bienes, reparación, venta, etc.), un individuo (transporte de personas, cuidados médicos, educación, etc.), una realidad abstracta (por ejemplo, la investigación teórica), etc.

casa del productor, casa del cliente, etc. Este lugar técnico y geográfico es el *lugar de trabajo* (o lugar de producción).

Por otra parte, todo proceso de trabajo siempre se desarrolla dentro de una u otra entidad social que organiza la producción : empresa siderúrgica o farmacéutica, banco o ministerio, almacén, sindicato, hogar, etc. Cada una de estas entidades sociales constituye una *unidad de producción*.

1.3. El proceso de producción macroeconómico

En el cuadro I.1. se presenta un panorama sintético que puede aplicarse a cualquier proceso de trabajo considerado *aisladamente*. Para considerar la producción *global* de una sociedad histórica dada, el cuadro puede ser extendido a la derecha y a la izquierda, comenzando en ambos casos por los medios de producción (ver cuadro I.2.).

Cuadro I.2. : Las fuerzas productivas básicas y los resultados últimos de la producción global

Elementos de la producción		Resultados de la producción	
Fuerzas productivas básicas	← Elementos inmediatos	Resultados inmediatos →	Resultados últimos
Fuerza de trabajo + Naturaleza	$ \begin{array}{c} \text{FT} \quad \text{FT} \quad \text{FT} \\ \diagdown \quad \diagup \quad \diagdown \quad \diagup \\ \text{+} \quad \text{+} \quad \text{+} \\ \text{MP} \quad \text{MP} \quad \text{MP} \end{array} $	$ \begin{array}{c} \text{MC} \\ \text{o} \\ \text{MP} \begin{cases} \text{MC} \\ \text{o} \\ \text{MP} \end{cases} \begin{cases} \text{MC} \\ \text{o} \\ \text{MP} \end{cases} \begin{cases} \text{MC} \\ \text{o} \\ \text{MP} \end{cases} \dots \end{array} $	Medios de consumo

Nota : FT = fuerza de trabajo ; MC = medios de consumo ; MP = medios de producción

Como *elementos* del proceso de trabajo, los medios de producción empleados no caen del cielo, sino que deben ser a su vez producidos por el trabajo humano en otros procesos de producción. Como *productos* del proceso de trabajo, los medios de producción producidos son meros intermediarios, ya que serán utilizados en procesos de producción subsecuentes. Siguiendo esta doble línea de razonamiento, se comprende que la producción global de bienes y servicios descansa en último análisis en dos « fuerzas productivas » básicas (el trabajo humano y la naturaleza) y que el fin último de la producción es la satisfacción de las necesidades de consumo. Veamos esto con mayor detalle.

La naturaleza provee materias primas : aire, agua, minerales, plantas, animales, etc. En pocas ocasiones, estas materias primas pueden consumirse directamente, sin necesidad de intervención humana : éste es el caso, ya mencionado, del aire. En la inmensa mayoría de los casos, la fuerza de trabajo humana debe transformar las materias primas con el fin de obtener medios de consumo.

En algunas pocas situaciones, esta transformación de las materias primas en medios de consumo es sencilla e inmediata (el pez que se come apenas capturado). En la mayoría de los casos, los medios de consumo se obtienen sólo después de un proceso más o menos largo : las materias primas se transforman primero en medios de producción para otros procesos productivos (se captura el pez y se lo utiliza en la industria de conservas, se extrae mineral y se lo utiliza en la industria del metal) ; los productos obtenidos pueden ser medios de consumo (el alimento en conserva) o medios de producción que serán utilizados como « insumos » de otros procesos productivos que, finalmente, suministrarán medios de consumo (se usa el metal para hacer láminas y herramientas que se emplean para producir automóviles).

Por tanto, la producción global de bienes y servicios puede verse como una explotación colectiva de la naturaleza por el hombre. Para ello el hombre ha producido y utilizado un número creciente de medios de producción cada vez más diversos y poderosos : esto ha hecho posible acrecentar su poder sobre la naturaleza y extraer de ella medios de consumo más variados y abundantes⁵. Como los medios de producción *utilizados* son a su vez el producto del trabajo humano, se comprende que la riqueza social en bienes y servicios está basada en el trabajo humano⁶. Debido a que los medios de producción *producidos* constituyen bienes intermedios para acrecentar la producción, se comprende también que, a fin de cuentas, la producción global permite la satisfacción de las necesidades de consumo.

2. LOS DIVERSOS ASPECTOS SOCIALES DEL TRABAJO

Después de estudiar los aspectos *materiales* del trabajo, presentes en cualquier proceso de producción, consideremos ahora los aspectos *sociales* del trabajo, que varían según las unidades de producción.

El § 2.1. analiza el trabajo en la *esfera profesional*, es decir la esfera en la cual las actividades de producción son llevadas a cabo, en principio, con el fin de obtener un *ingreso*. Luego, el § 2.2. presenta el trabajo en la *esfera no profesional*, en la cual las actividades de producción son, en su gran mayoría, realizadas *gratuitamente*⁷. El § 2.3. sintetiza los diversos tipos de trabajo y unidades de producción, posibilitando a cada lector ubicar y analizar sus propias actividades de producción (profesionales y no profesionales) en el seno del proceso de producción global.

2.1. El trabajo en la esfera profesional

El trabajo en la esfera profesional puede clasificarse de acuerdo con dos criterios sociales básicos : 1. si los productos están (o no) destinados a la venta : este primer criterio hace posible distinguir entre *producción mercantil* y *producción no mercantil*, entre *trabajo indirectamente social* y *trabajo directamente social* ; 2. si los trabajadores ofrecen (o no) sus servicios en el « mercado laboral » : este segundo criterio permite distinguir entre *trabajo asalariado* y *trabajo no asalariado*.

2.1.1. Producción mercantil o producción no mercantil

a) Producción mercantil y trabajo indirectamente social

1. En el sector de producción mercantil operan una multitud de *empresas*. Estas son unidades de producción que producen mercancías, es decir bienes o servicios destinados a la venta.

⁵ En el cap. VII (sección 4) se considerará críticamente esta situación de utilización colectiva y creciente de la naturaleza por parte del hombre.

⁶ Tanto a nivel de los procesos de producción individuales como a nivel global, la teoría económica corriente pone en pie de igualdad dos « factores de producción » esenciales : el « trabajo » (es decir, la fuerza de trabajo) y el « capital » (es decir, los medios de trabajo). Este tipo de concepción se queda en la superficie de las cosas ya que no muestra que el « capital » es, a su vez, un producto del trabajo humano. (Con el fin de ilustrar que, en último análisis, todos los productos son el resultado del trabajo humano, se puede volver a la comparación de dos tipos de cataclismo presentada en la introducción, 1.2.1.).

⁷ Son posibles excepciones : en la esfera profesional puede realizarse trabajo no remunerado (por ejemplo, un trabajador voluntario en un hospital) ; y también puede encontrarse trabajo remunerado en la esfera no profesional (por ejemplo, un asalariado empleado por una organización voluntaria) (véase más abajo, 2.2.2. y 2.3.1.).

Cada empresa decide libremente la naturaleza de su producción (qué producir), la técnica de producción (cómo producir), el volumen de producción (qué cantidad producir), el lugar de producción (dónde producir), etc. : éste es el principio de *libre iniciativa*. Sin embargo, cada empresa toma todas estas decisiones *teniendo en cuenta las señales del mercado*. Este interviene de dos formas : en efecto, toda empresa se vincula al mercado no sólo para vender sus productos (buscando el ingreso más alto posible) sino también para comprar sus máquinas, materiales, etc. (cuyo costo busca minimizar). En la medida en que su ingreso excede su costo en una cantidad que es considerada suficiente, continúa produciendo normalmente ; pero si sus ingresos son insuficientes en relación a sus costos, la empresa debe revisar sus decisiones de producción (cambiar el producto, o la técnica, o la cantidad, o el lugar de producción, etc.). Puede decirse que el mercado *valida* (aprueba) o *invalida* (desaprueba) las iniciativas de los empresarios.

Cada empresa produce bienes o servicios que son destinados, en su inmensa mayoría, a ser comprados por personas distintas de los productores mismos. Por consiguiente, el trabajo realizado en las empresas es, en principio, *trabajo social*. Esto significa *trabajo socialmente útil*, es decir trabajo cuyo producto es útil para otras personas, distintas de los productores mismos.

Es la *venta en el mercado* la que *reconoce el carácter socialmente útil del trabajo* realizado en una empresa. Si los bienes o servicios puestos en el mercado encuentran compradores, esto será prueba de que el trabajo realizado en la empresa es útil para otros individuos, distintos de los productores. Este trabajo constituye entonces *trabajo indirectamente social* : esto significa trabajo cuya utilidad social es reconocida de manera indirecta, por medio de una venta en el mercado.⁸ Por otra parte, si un producto puesto en el mercado no encuentra comprador, se pondrá de manifiesto que el trabajo realizado es socialmente inútil.

2. Puesto que producen para el mercado, las empresas *subsisten a partir de la venta de sus productos*, del precio pagado por los clientes : si logran vender sus productos en condiciones favorables, entonces obtienen los recursos necesarios para pagar a los trabajadores y proseguir sus actividades.

Al mismo tiempo, las empresas están *sujetas a las leyes del mercado* : por una parte, a la ley de la demanda (los bienes o servicios tienen que responder a una demanda por parte de los compradores) ; por otra parte, a la ley de la competencia (los bienes o servicios producidos tienen que ser competitivos con respecto a los competidores). Las empresas están expuestas permanentemente a una posible pérdida de mercado debido a cambios en la demanda o a la competencia de productores rivales : por lo tanto, cada una de ellas enfrenta el riesgo de su eliminación automática a través de los mecanismos de la demanda y la competencia⁹. El trabajo realizado en las empresas es, por consiguiente, *trabajo heterónimo* : esto significa trabajo cuya reproducción está sujeta a normas externas, a las leyes del mercado en este caso.

3. En la mayoría de los casos, las iniciativas de producción mercantil surgen de personas privadas (ya sean capitalistas o independientes : véase más adelante, 2.1.2.) : estos empresarios dirigen *empresas privadas*. No obstante, en un cierto número de casos, son las autoridades públicas las que tienen la iniciativa de producir algo para la venta : en tal caso, los empresarios dirigen *empresas públicas* (por ejemplo, los Ferrocarriles Franceses o la Empresa de Correos).

⁸ a) Se entiende por venta cualquier transferencia realizada contra un pago, ya sea una transferencia de los derechos de propiedad (venta en sentido estricto) o una transferencia de los derechos de uso (arrendamiento, préstamo).

b) No se hace ningún juicio moral con respecto a la « utilidad social » de los bienes y servicios producidos (alimentos, drogas, armas, transporte, educación...). En la discusión teórica en éste y los capítulos siguientes, cualquier producto es « socialmente útil » cuando así lo determine el mercado (trabajo indirectamente social) o bien una autoridad pública (trabajo directamente social : véase más adelante, 2.1.1.b).

⁹ Esta sanción del mercado puede atenuarse a través del uso de subsidios públicos. Esto es particularmente relevante en el caso de las empresas *públicas*, cuyo propósito normal es proveer a toda la población con bienes y servicios que se consideran indispensables.

b) Producción no mercantil y trabajo directamente social

1. Además de las empresas, la esfera profesional comprende también *instituciones de interés público* (que llamaremos también, más brevemente, *instituciones*). Estas son unidades de producción que producen *bienes o servicios colectivos no mercantiles* : parques públicos, justicia, educación pública, servicio de salud pública, etc. Los productos colectivos no mercantiles no están destinados a la venta, sino que están, en principio, disponibles gratuitamente para todos los ciudadanos.

Al igual que las empresas, las instituciones producen bienes o servicios que son utilizados, en su inmensa mayoría, por otras personas, distintas de los productores mismos. Por lo tanto, el trabajo realizado en ellas es también *trabajo social*, o sea trabajo socialmente útil.

Sin embargo, no es una venta en el mercado la que reconoce la utilidad social del trabajo realizado en las instituciones : los bienes y servicios se consideran útiles *a priori*, en virtud de una decisión de las autoridades públicas. Por lo tanto, el trabajo realizado en ellas es *trabajo directamente social* : esto significa trabajo cuya utilidad social es reconocida de manera directa por una autoridad pública, sin venta en el mercado.

2. Las instituciones de interés público *subsisten*, no a partir de la venta de los bienes o servicios producidos, sino *a partir del financiamiento público* : las autoridades públicas cobran impuestos y con ello financian las actividades de las instituciones.

Las instituciones no están sujetas a las leyes e incertidumbres del mercado, pero sí están sujetas a las leyes e incertidumbres de las autoridades públicas que las financian. Dichas autoridades tienen sus propios criterios respecto a la creación, continuación o supresión de las instituciones. Los criterios en cuestión pueden ser establecidos en función de consideraciones muy diversas : la carga para las finanzas públicas, la existencia de necesidades sociales, los intereses partidistas o personales de los políticos en el poder, etc. Si ciertas instituciones desaparecen, no se debe a que no respetan las leyes del mercado, sino a que no cumplen con los criterios de las autoridades públicas. Por lo tanto, el trabajo realizado en las instituciones es, también, *trabajo heterónomo* : su reproducción está sujeta a normas externas, a los criterios de las autoridades públicas en este caso.

3. En la mayoría de los casos, las producciones colectivas no mercantiles surgen de iniciativas de las mismas autoridades públicas : son éstas las que dirigen las distintas *instituciones públicas*. Sin embargo, en algunos casos, entidades privadas llevan a cabo una producción no mercantil y logran reconocimiento y financiación por parte de las autoridades públicas : en este caso tenemos *instituciones privadas* con fondos públicos (esto ocurre, por ejemplo, en la mayoría de las Universidades británicas).

2.1.2. Trabajo asalariado o no asalariado

El criterio anterior divide a los trabajadores de acuerdo al carácter mercantil o no mercantil de los *bienes y servicios* que contribuyen a producir con su trabajo : algunos contribuyen a la producción de bienes y servicios destinados al mercado ; otros, a la producción de bienes y servicios que no van al mercado. El siguiente criterio divide a los mismos trabajadores de acuerdo con el carácter mercantil o no mercantil de la *fuerza de trabajo* : algunos venden su fuerza de trabajo (los asalariados), mientras que otros no lo hacen ; entre estos últimos, algunos compran fuerza de trabajo (los capitalistas), mientras que otros no lo hacen (los independientes).

a) Los asalariados

Los asalariados se caracterizan por los siguientes rasgos : 1. Son *legalmente libres* para trabajar – o no – para otra persona¹⁰. 2. Si trabajan para otra persona, lo hacen a través del « mercado de trabajo » : es allí donde, a cambio de un salario, ofrecen su fuerza de trabajo a los posibles empleadores¹¹. 3. El que vendan su fuerza de trabajo a cambio de un salario se debe a que – en la mayoría de los casos – están *económicamente obligados* a hacerlo : como carecen de los *medios de producción* necesarios (tierra, instalaciones productivas, equipos), no pueden producir por sí mismos y vivir del consumo directo o de la venta de sus productos ; como carecen de *activos transferibles* (inmuebles, títulos), tampoco pueden vivir de ingresos de la propiedad ; por tanto, para garantizar su subsistencia u obtener los ingresos necesarios, no tienen más opción que vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario¹².

Los asalariados son la categoría más numerosa. Esta categoría incluye a todos aquellos que venden su fuerza de trabajo, cualquiera sea su situación legal o las tareas concretas que llevan a cabo, cualquiera sea el empleador, la duración de su contrato laboral o el nivel salarial. Por tanto, incluye a los obreros, a los empleados administrativos, los ejecutivos y funcionarios, y también a los aprendices, los trabajadores temporales, así como los trabajadores que participan en programas de empleo juvenil o de creación de puestos de trabajo, etc.

Los asalariados pueden dividirse en dos grupos, dependiendo de que su empleador y ellos mismos trabajen en el sector de producción mercantil (trabajo indirectamente social) o en el sector de las instituciones (trabajo directamente social).

b) Los capitalistas

Los capitalistas se definen por dos criterios distintivos : 1. Poseen medios de producción propios (empresas) y subsisten debido, no a la venta de su fuerza de trabajo, sino a la venta de bienes o servicios producidos en sus empresas. 2. Para producir bienes o servicios en sus empresas, compran la fuerza de trabajo de asalariados¹³.

El trabajo que realizan los capitalistas consiste básicamente en organizar, controlar y dirigir las actividades de producción. Sin embargo, es conveniente hacer dos observaciones al respecto.

¹⁰ Esto los diferencia de los trabajadores legalmente obligados a trabajar para otros debido a sus vínculos personales : tal es el caso de los *esclavos* (propiedad de sus amos) o de los *siervos* (sujetos de los señores feudales).

¹¹ Debido a que la fuerza de trabajo y el trabajo son cosas distintas (véase arriba, 1.2.2.a), el mercado en el que los trabajadores ofrecen su fuerza de trabajo debería llamarse « mercado de fuerza de trabajo » en lugar de « mercado de trabajo ». Con respecto a la transferencia de la fuerza de trabajo, es claro que ésta no es, en sentido estricto, una *venta* (en términos legales, los asalariados no se convierten en esclavos sino que siguen siendo los dueños de su fuerza de trabajo), sino una transferencia de los derechos de uso (en este sentido, el término « arrendamiento » o « alquiler » de la fuerza de trabajo sería más correcto).

¹² a) El proceso histórico en el cual los trabajadores han perdido el acceso a los medios de producción y de consumo se denomina proceso de proletarianización. Este es, al mismo tiempo, el proceso de formación de un mercado para la fuerza de trabajo, y también el proceso de formación de un mercado para las mercancías capitalistas (véase cap. VII, 3.2.1.a y 3.3.1.a).

b) El hecho de que el asalariado ofrezca su fuerza de trabajo a cambio de un salario no impide que posea *algunos* medios de producción o activos transferibles : éstos, sin embargo, son insuficientes para asegurar su subsistencia o el nivel de vida deseado, de manera que la venta de fuerza de trabajo sigue siendo indispensable.

c) En la mayoría de los países, muchas familias rurales y urbanas se ven obligadas, para asegurar su precaria existencia, a combinar una producción en muy pequeña escala (microagricultura, venta ambulante) con la venta de fuerza de trabajo. Estas familias son « semiproletarias », en contraste con los proletarios propiamente dichos, que viven exclusivamente de la venta de su fuerza de trabajo.

¹³ No necesariamente los capitalistas tienen la *propiedad legal* de los medios de producción : pueden arrendar edificios, tierra o equipos (de la misma forma que alquilan fuerza de trabajo o toman prestado dinero). El hecho importante es que los capitalistas disfrutan la « propiedad real », esto es, el derecho de usar y de disponer en su provecho de los medios de producción (así como de la fuerza de trabajo y del dinero). La distinción entre propiedad legal y propiedad real será resaltada en diversas ocasiones : véase en particular cap. VII, punto 2.2.1.a (sobre la concentración del capital) ; la conclusión, sección 1 (sobre el « accionariado obrero ») ; el apéndice 12 (sobre las clases sociales).

Primero, en muchas empresas de *pequeña escala*, los capitalistas también llevan a cabo tareas que normalmente son desempeñadas por los asalariados. Segundo, en las empresas de *gran escala*, los capitalistas delegan una parte apreciable de sus tareas de organización, control y dirección a un grupo particular de asalariados, contratados especialmente para este efecto : los ejecutivos (véase capítulo VII, 1.2.2.a).

Todos los capitalistas están vinculados al sector de producción mercantil (trabajo indirectamente social). Se vinculan a la producción mercantil, ya sea *individualmente* (pequeños capitalistas que dirigen firmas de propiedad individual) o bien *asociados* con otros capitalistas (el consejo de administración de una sociedad anónima).

c) *Los independientes*

Los independientes también tienen dos características distintivas : 1. Al igual que los capitalistas, poseen medios de producción (empresas) y viven, no de la venta de su fuerza de trabajo, sino de la venta de bienes o servicios producidos en su empresa. 2. A diferencia de los capitalistas, no compran la fuerza de trabajo de asalariados para producir dichos bienes o servicios, sino que los producen personalmente. (Esto no excluye que los independientes puedan ser ayudados por familiares – los « ayudantes » – pero la fuerza de trabajo de éstos no es comprada en el mercado laboral.)

Todos los independientes se encuentran vinculados al sector de producción mercantil (trabajo indirectamente social). Con el fin de mostrar tanto la analogía como la diferencia con los capitalistas, pueden llamarse también *productores mercantiles simples* : « mercantiles » debido a que producen para la venta ; « simples » porque no dependen de la compra de fuerza de trabajo¹⁴.

Al igual que los capitalistas, los independientes toman parte en la producción mercantil ya sea como productores *individuales* (artesanos, pequeños comerciantes, miembros de profesiones liberales) o como productores *asociados* (cooperativas de trabajadores, asociaciones de abogados).

d) *Los rentistas*

La última categoría que se menciona es la de los *rentistas*, personas que viven de los ingresos de la propiedad. Los rentistas se ganan la vida sin llevar a cabo ningún trabajo : no trabajan ni como asalariados ni como capitalistas ni como independientes, sino que se limitan a transferir sus activos a otras personas a cambio del pago de rentas. Los activos en cuestión pueden ser propiedad territorial, edificios, dinero, títulos que representan dinero invertido (acciones, bonos). Los propietarios de tales activos pueden arrendarlos o prestarlos (transferencia de los derechos de uso) o venderlos (transferencia de los derechos de propiedad). Como contrapartida, los rentistas reciben rentas pagadas periódicamente (renta de la tierra, pagos por arrendamiento, dividendos) o una renta global pagada por única vez (el precio de venta del activo).

Los asalariados, capitalistas e independientes pueden obtener una parte de sus ingresos en forma de rentas. Este es el caso, por ejemplo, de los asalariados que depositan sus ahorros en un banco y reciben intereses por ellos. Esta es, sobre todo, la situación de las compañías capitalistas que controlan una cantidad considerable de activos financieros (títulos) : dichas empresas cobran los intereses y dividendos correspondientes y obtienen ganancias de operaciones especulativas. No obstante, estas rentas no convierten a los asalariados, capitalistas o independientes en rentistas : sólo los rentistas se ganan la vida sin trabajar.

¹⁴ a) Los llamados « independientes » que emplean asalariados para producir parte de los bienes o servicios que venden no son realmente independientes : son, de hecho, pequeños capitalistas.

b) Mientras que los capitalistas forman la *burguesía*, los independientes forman lo que se denomina *pequeña burguesía* : este término es ambiguo ya que sugiere que los verdaderos independientes (que no emplean asalariados) serían pequeños capitalistas ; sin embargo, el término es comúnmente utilizado.

2.2. El trabajo en la esfera no profesional

La esfera no profesional se basa en trabajo provisto gratuitamente por los productores. Una gran parte de este trabajo impago tiene lugar en los *hogares* : el *trabajo doméstico*. Este puede definirse como trabajo llevado a cabo, sin contrapartida monetaria, por y para miembros de los hogares. Esta definición no implica que los productores y los beneficiarios del trabajo pertenezcan a un mismo hogar : abarca también los servicios provistos entre hogares distintos.

Otra parte del trabajo no profesional se realiza en las *organizaciones voluntarias* (comités locales, asociaciones caritativas, asociaciones de defensa de los derechos humanos, de defensa del medio ambiente, sindicatos, partidos políticos, etc.). Estas organizaciones dependen de la afiliación voluntaria y el trabajo impago brindado por sus miembros ; a la vez, dichas organizaciones proveen bienes y servicios gratuitamente a los mismos miembros y/o a otras personas. En contraste con las empresas, las organizaciones voluntarias no subsisten a partir de la venta de sus productos (excepto, quizás, ocasionalmente, con el fin de realizar el propósito de la organización) ; a diferencia de las instituciones, estas organizaciones no subsisten a partir de los subsidios públicos (excepto, también en este caso, de forma secundaria).

Paralelamente a lo expuesto con anterioridad al analizar el trabajo en la esfera profesional, es posible describir brevemente el trabajo en la esfera no profesional de la siguiente forma.

2.2.1. Trabajo privado o social, trabajo autónomo

En la esfera no profesional, el trabajador puede producir bienes y servicios que son útiles sólo para sí mismo : es el caso de un hogar formado por una sola persona o bien el de un « *hobby* » sin otro destinatario que la persona que lo realiza. En estas situaciones, el trabajo no es trabajo social sino *trabajo privado*, o sea trabajo cuyo producto es útil sólo para el productor mismo. En las organizaciones voluntarias, en cambio, las actividades son normalmente efectuadas en beneficio de otras personas, distintas de los mismos productores : éstos efectúan un *trabajo social*, es decir, un trabajo socialmente útil.

Los hogares y las organizaciones voluntarias *subsisten* esencialmente *a partir de contribuciones voluntarias* : trabajo impago, suscripciones pagadas por los miembros, donaciones privadas a las organizaciones. El trabajo en la esfera no profesional no necesita ser validado por el mercado (en la medida en que no produce bienes o servicios para la venta) o por las autoridades públicas (en la medida que no depende del financiamiento de las autoridades públicas). Se trata de *trabajo autónomo*, trabajo cuya reproducción está sujeta tan sólo a sus propias normas, a normas internas : el trabajo en la esfera no profesional se reproduce en la medida en que continúen existiendo las contribuciones voluntarias en que se basa.

2.2.2. Trabajo no asalariado

La esfera no profesional se basa en trabajo gratuito de productores que, al no vender su fuerza de trabajo, realizan un *trabajo no asalariado*. Sin embargo, en muchos casos, las organizaciones contratan y pagan a un cierto número de miembros profesionales con el fin de fortalecer, coordinar y apoyar las actividades de los voluntarios : en tales casos, el trabajo voluntario de los miembros se complementa con trabajo asalariado profesional¹⁵.

¹⁵ Es distinto el caso de trabajadores profesionales contratados por las familias para cuidar niños, realizar tareas domésticas, etc. Estas personas, que no son miembros del hogar, evidentemente no efectúan un trabajo doméstico tal y como fue definido anteriormente. Sin embargo, no deberían considerarse como asalariados : a pesar de las apariencias de una relación salarial, se trata más bien de productores independientes que venden servicios y suministran trabajo indirectamente social. (Estos mismos servicios pueden ser vendidos a los hogares por empresas especializadas que emplean trabajadores asalariados.)

2.3. Síntesis y conclusión

2.3.1. Una visión de conjunto del trabajo

El cuadro I.3. presenta una distribución de la totalidad del trabajo (profesional y no profesional) de acuerdo con los dos criterios considerados : el carácter *mercantil* (o no mercantil) de los bienes y servicios producidos, y el carácter *asalariado* (o no asalariado) del trabajo efectuado. Si recordamos los conceptos presentados en el análisis anterior, es posible distinguir 8 categorías correspondientes a 8 tipos de unidades de producción (de A1 a D2)¹⁶.

Cuadro I.3. : Una clasificación de las actividades y unidades de producción

	<i>Producción mercantil</i>	<i>Producción no mercantil</i>
<i>Trabajo asalariado</i>	A. Empresas asalariadas A1. capitalistas A2. públicas (Subsisten a partir de las ventas) (Trabajo indirectamente social, trabajo heterónimo)	C. Instituciones de interés público C1. públicas C2. privadas (Subsisten a partir del financiamiento público) (Trabajo directamente social, trabajo heterónimo)
<i>Trabajo no asalariado</i>	B. Empresas independientes B1. individuales B2. colectivas (Subsisten a partir de las ventas) (Trabajo indirectamente social, trabajo heterónimo)	D. Esfera no profesional D1. organizaciones voluntarias D2. hogares (Subsisten a partir de las contribuciones voluntarias) (Trabajo social o privado, trabajo autónomo)

El cuadro I.3. no nos dice nada acerca de la naturaleza de la producción que se realiza. De hecho, la misma actividad, definida por la naturaleza del producto, puede aparecer en dos o más rectángulos, o incluso en todos ellos : por ejemplo, la enseñanza y la educación se realizan en su mayoría en el área de la *producción no mercantil* (educación estatal = C1, educación doméstica = D2), pero es claro que también se efectúan en el área de la *producción mercantil* (clases particulares = B1, escuelas de conducción = A1). Una producción determinada también puede cambiar de un rubro o rectángulo a otro, de acuerdo con cambios en las decisiones políticas (privatización de empresas públicas = cambio de A2 a A1 ; transformación de una guardería municipal gratuita en una actividad financiada por los padres = cambio de C1 a A1 o B2).

Con respecto a los dos criterios sociales mencionados, el cuadro I.3. se basa en distinciones teóricas claras, aunque las cosas pueden ser mucho más complejas en la realidad. De hecho, el cuadro se basa en dos supuestos simplificadores.

¹⁶ a) Para completar el cuadro, deberíamos agregar un rubro A3 correspondiente a las *empresas privadas sin fines de lucro* : éstas producen para el mercado y emplean fuerza de trabajo asalariada, del mismo modo que las empresas capitalistas y las empresas públicas ; son además empresas privadas (igual que las empresas capitalistas) pero pueden subsistir sin obtener ganancias (como las empresas públicas).

b) El denominado «sector público» comprende las empresas públicas (A2) y las instituciones públicas (C1). El «sector asociativo» comprende las empresas colectivas independientes o «cooperativas» (B2) y las organizaciones voluntarias (D1). El sector «sin fines de lucro» abarca todas las unidades de producción excepto las empresas capitalistas (A1).

- Primero, se supone que todo el trabajo realizado en la esfera profesional (rectángulos A, B, C) es trabajo profesional, y que todo el trabajo realizado en la esfera no profesional (rectángulo D) es trabajo realizado gratuitamente.

En realidad, puede encontrarse trabajo gratuito en distintos puntos de la esfera profesional : por ejemplo, a menudo empresas individuales independientes (B1) utilizan trabajo impago, suministrado por miembros de la familia (« ayudantes » en el pequeño comercio minorista, o en granjas familiares) ; en muchos países, el Ministerio de Defensa (en C1) aprovecha trabajo impago durante el servicio militar obligatorio ; diversos tipos de trabajadores voluntarios pueden realizar trabajo gratuito en instituciones o en empresas (por ejemplo, trabajadores voluntarios en hospitales). A la inversa, es posible encontrar trabajo profesional en la esfera no profesional : tal es el caso de los asalariados que trabajan en organizaciones voluntarias (D1)¹⁷.

- Segundo, el cuadro I.3. supone que cada unidad de producción tiene una única fuente disponible de ingresos o financiamiento que garantiza su subsistencia : las empresas mercantiles (rectángulos A y B) subsisten a partir del *precio pagado por sus clientes* ; las instituciones (rectángulo C) operan a partir del *financiamiento público*, basado en exacciones obligatorias ; los hogares (D2) – considerados más como unidades de producción que como unidades de consumo – operan únicamente sobre la base del *trabajo impago* de sus miembros ; las organizaciones voluntarias subsisten sólo a partir de las *contribuciones voluntarias* (trabajo gratuito, suscripciones, donaciones).

A menudo la realidad difiere de este esquema, ya que una misma unidad de producción puede tener distintas fuentes de ingreso en proporciones diferentes. Así, las empresas mercantiles pueden depender parcialmente de *subsidios* públicos (por ejemplo, los ferrocarriles) y/o de *cotizaciones* de los miembros (equipos de fútbol), para no hablar de las *rentas* de la propiedad (muy importantes en el caso de las compañías financieras). Las organizaciones voluntarias pueden *vender* servicios a sus miembros o a clientes externos ; también pueden recibir *subsidios* públicos. Algunas instituciones requieren *pagos individuales* por servicios suministrados (cuotas para educación, tasas de registro legal). Y la producción doméstica también podría beneficiarse de *subsidios públicos* (salarios por trabajo doméstico).

Todas estas excepciones muestran que la realidad no es tan sencilla como las distinciones teóricas. En particular, dejan en claro que puede ser difícil, o incluso imposible, trazar una línea divisoria nítida entre la producción mercantil y la no mercantil. Así, una guardería financiada en partes iguales por los padres y el gobierno local pertenece tanto a la producción mercantil como a la no mercantil. Un centro educativo pertenece *predominantemente* a la producción no mercantil si es financiado principalmente a través de subsidios públicos, y *predominantemente* a la producción mercantil si es financiado en su mayoría por cuotas privadas. Y así en otros casos.

Sin embargo, las discrepancias entre la realidad plena de matices y las nítidas distinciones teóricas no plantean problemas dentro de la perspectiva de este libro. Su objetivo no es estudiar las características concretas de una unidad productiva particular (perspectiva microeconómica), sino entender las características básicas de la sociedad considerada *como un todo* (perspectiva macroeconómica). Desde este punto de vista global, es legítimo suponer que una unidad de producción específica tiene características que la tipifican y, en particular, que pertenece claramente o bien a la producción mercantil o bien a la no mercantil.

[17] Sin embargo, todas estas excepciones no afectan las características del trabajo realizado en las esferas respectivas. El trabajo gratuito realizado en la esfera profesional (ayudantes, conscriptos, diversos tipos de trabajadores voluntarios) es trabajo heterónomo : de la misma forma que todo el trabajo realizado en la empresa o institución donde se efectúa, este trabajo gratuito está sujeto a la validación del mercado (trabajo indirectamente social) o bien a la de las autoridades públicas (trabajo directamente social). Por el contrario, el trabajo profesional realizado en una organización voluntaria y financiado por ésta es trabajo autónomo : de la misma forma que todo el trabajo gratuito realizado en la organización considerada, este trabajo profesional no necesita ser validado ni por el mercado ni por las autoridades públicas.

Aquí debe hacerse un comentario adicional. El cuadro I.3. contempla todo el trabajo efectuado en la sociedad pero, en principio, incluye *sólo* el trabajo, es decir la actividad de producción (en el sentido más amplio de la palabra). Deja de lado la actividad de consumo y, más generalmente, el tiempo libre.

Mientras que en la mayoría de los casos el trabajo permite a la persona desarrollar sólo un número limitado de aptitudes, en principio, el tiempo libre permite al individuo, si así lo desea, desplegar una gama amplia de aspectos diferentes de su personalidad. Si se agrega un rectángulo más al cuadro I.3. en donde se represente el tiempo libre, puede decirse que la finalidad última del desarrollo es, por una parte, reducir el área del trabajo de manera que se extienda la del tiempo libre y, por otra, distribuir de forma justa tanto el trabajo como el tiempo libre entre todos los individuos. Para lograr ese objetivo se requiere una productividad creciente del trabajo (en todos los rubros del cuadro) así como una reducción general del tiempo de trabajo (de manera que se alcance el pleno empleo). La lógica capitalista incentiva el crecimiento de la productividad (véase cap. VII § 1.2.) pero impide que se logre el pleno empleo a través de una reducción generalizada del tiempo de trabajo (véase cap. VII, 4.1.2., especialmente nota al pie 33).

La clara distinción entre trabajo y tiempo libre, como ocurre con todas las distinciones teóricas, contrasta con los matices de la realidad. En algunas circunstancias, los trabajos profesional y doméstico incluyen, por fortuna, elementos creativos y diversos, donde el individuo encuentra un medio para desarrollar los múltiples aspectos de su personalidad : en tales circunstancias, el trabajo y el tiempo libre tienden a fundirse. Probablemente en el trabajo en organizaciones voluntarias (rubro D1) es donde la distinción entre trabajo y tiempo libre puede resultar menos clara. Esto sucede porque esta actividad está por fuera de las restricciones usuales del trabajo profesional y doméstico y, en teoría, no está sujeta a las leyes del mercado o de las autoridades públicas.

2.3.2. Introducción al estudio de la sociedad capitalista

El rasgo específico de la sociedad capitalista, es decir lo que la distingue de cualquier otra sociedad, es, evidentemente, la existencia y el carácter dominante de la *producción capitalista* (rubro A1). El trabajo doméstico (D2) y el trabajo individual independiente (B1) pueden encontrarse, en distintos grados, prácticamente en toda sociedad, desde el feudalismo hasta la sociedad centralmente planificada ; esto también es cierto con respecto al trabajo realizado en organizaciones voluntarias (D1). La generalización del trabajo directamente social (en C1) sería típica de una sociedad centralizada ; el predominio de empresas públicas (A2) indicaría alguna forma de « capitalismo de estado » ; y el de cooperativas de trabajadores (B2) representaría algún tipo de « socialismo de mercado ». Específicamente, es la existencia y el carácter dominante de la producción capitalista (A1) lo que caracteriza las sociedades capitalistas.

Con el fin de comprender las sociedades capitalistas – objetivo de este libro – es necesario, primero que nada, lograr un conocimiento profundo de lo que estas sociedades tienen de específico, es decir, de la producción de tipo capitalista. Esta será analizada en primer lugar *en sí misma*, abstrayendo la existencia de otros tipos de producción. Estos se introducirán en el análisis posteriormente, en el capítulo VI. Allí se verá, en particular, como el trabajo doméstico, las empresas independientes y las instituciones de interés público interactúan con la producción capitalista como tal.

El cuadro I.3. revela dos características distintivas de la producción capitalista (rubro A1) : cualquiera sea la naturaleza de los bienes o servicios producidos, la producción capitalista está *destinada al mercado y llevada a cabo por asalariados*. Otras dos características esenciales son bien conocidas : la búsqueda de la *ganancia* y la *competencia*.

El capítulo II considerará exclusivamente la primera de las características mencionadas : se analizará en detalle la *producción de mercancías*, sin tomar en cuenta el carácter asalariado o no asalariado del trabajo. El trabajo asalariado y la ganancia se introducirán en el capítulo III, la competencia en el capítulo V.

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS AL CAPÍTULO I

RESUMEN

1. El trabajo siempre presenta ciertos *aspectos materiales* comunes. Estos se refieren tanto a los elementos constitutivos como a los resultados obtenidos. En ambos casos, el punto de vista microeconómico debe complementarse con un punto de vista macroeconómico.

En cuanto a los *elementos constitutivos*, todo proceso de producción *particular* utiliza fuerza de trabajo y medios de producción (estos últimos abarcan los medios de trabajo y los objetos de trabajo). Como los medios de producción utilizados deben ser, a su vez, producidos, la producción *global* de la sociedad descansa en último análisis en dos « fuerzas productivas » básicas : los trabajadores, que proveen la fuerza de trabajo, y la naturaleza, que suministra materias primas.

En cuanto a los *resultados*, todo proceso de producción *particular* produce valores de uso, esto es, bienes o servicios útiles ; estos bienes y servicios pueden constituir medios de consumo o medios de producción. Como los medios de producción producidos son meros intermediarios destinados a acrecentar la producción subsecuente, la producción *global* de la sociedad sirve en definitiva para satisfacer necesidades de consumo.

2. El trabajo presenta *aspectos sociales* muy variados. Cualquiera sea la naturaleza concreta de los elementos utilizados y de los resultados producidos, las diversas unidades de producción pueden clasificarse en función de dos criterios sociales básicos : por una parte, si utilizan trabajo asalariado o no asalariado (la fuerza de trabajo utilizada : ¿ se compra – o no – en el « mercado de trabajo » ?) ; por otra parte, si se dedican a la producción mercantil o no mercantil (los bienes o servicios producidos : ¿ están – o no – destinados a la venta ?). En función de estos dos criterios, se pueden distinguir esquemáticamente (véase cuadro I.3.) : A. empresas que emplean trabajo asalariado (empresas capitalistas, empresas públicas, y también empresas privadas sin fines de lucro) ; B. empresas independientes (individuales o colectivas) ; C. instituciones de interés público (instituciones públicas o privadas) ; D. unidades de producción pertenecientes a la esfera no profesional (organizaciones voluntarias y hogares).

Todas las *empresas* subsisten, en principio, a partir de la venta de sus productos. El trabajo suministrado dentro de ellas (por asalariados y capitalistas, o por independientes) constituye *trabajo indirectamente social*, es decir, trabajo cuya utilidad social es reconocida sólo de manera indirecta, a través de la venta de los productos en el mercado. El trabajo en las empresas constituye, al mismo tiempo, trabajo *heterónomo*, es decir, trabajo cuya reproducción está sometida a normas externas : de hecho, las empresas están sometidas a las « leyes del mercado » (sólo pueden sobrevivir si responden a la demanda de los compradores y si son competitivas en relación a sus rivales).

Contrariamente a las empresas, las *instituciones de interés público* producen bienes o servicios no mercantiles ; subsisten, no a partir de la venta, sino a partir del financiamiento público. El trabajo suministrado en ellas (por asalariados) constituye *trabajo directamente social*, esto es, trabajo cuya utilidad social es reconocida de manera directa por la autoridad pública que provee el financiamiento. El trabajo en las instituciones es también trabajo *heterónomo*, puesto que ellas están sometidas a las decisiones de las autoridades públicas (sólo pueden sobrevivir si se adecúan a los criterios dictados por estas últimas).

En la *esfera no profesional*, los hogares y las organizaciones voluntarias subsisten, en principio, a partir del trabajo impago y de las contribuciones voluntarias. El trabajo suministrado puede ser *social* (útil para personas distintas de los productores mismos) o bien *privado* (útil sólo para los productores mismos). El trabajo es trabajo *autónomo*, en la medida en que estas unidades de producción no están sujetas a las « leyes del mercado » ni a decisiones de autoridades públicas (pueden sobrevivir mientras se mantengan las contribuciones voluntarias).

Las situaciones concretas pueden ser mucho más complejas que las distinciones teóricas presentadas arriba. Por ejemplo, una misma unidad de producción puede subsistir en parte a partir de la venta y en parte a partir del financiamiento público, perteneciendo así tanto a la producción mercantil como a la producción no mercantil. Un análisis microeconómico (centrado en unidades de producción particulares) debe

necesariamente tomar en cuenta toda esta complejidad de las situaciones concretas ; sin embargo, un análisis macroeconómico (centrado en la sociedad en su conjunto) puede llevarse a cabo suponiendo que cada unidad de producción particular corresponde a los criterios básicos discutidos.

CONCEPTOS POR ASIMILAR (véase glosario)

Asalariado	Producción mercantil
Capitalista	Producción no mercantil
Empresa	Trabajo
Fuerza de trabajo	Trabajo autónomo
Independiente (productor mercantil simple)	Trabajo directamente social
Institución (de interés público)	Trabajo doméstico
Macroeconomía	Trabajo heterónimo
Microeconomía	Trabajo indirectamente social
Medios de consumo	Trabajo privado
Medios de producción	Trabajo profesional
Medios de trabajo	Trabajo social
Objetos de trabajo	Valor de uso

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)

A. Principios básicos

- 1.1. ¿Cuál es la diferencia entre microeconomía y macroeconomía ?
- 1.2. ¿Qué se entiende por valor de uso ? ¿ De dónde provienen los valores de uso ?
- 1.3. ¿Cuál es la diferencia :
 - entre bienes y servicios ?
 - entre medios de producción y medios de consumo ?
 - entre medios de producción y medios de trabajo ?
 - entre trabajo y fuerza de trabajo ?
- 1.4. El cuadro I.1. considera el proceso de producción (o proceso de trabajo) tal como se presenta en cualquier unidad de producción particular (punto de vista microeconómico). Partiendo de ese cuadro, explique los *elementos* y los *resultados* del proceso de producción.
- 1.5. El cuadro I.2. considera la producción global de la sociedad (punto de vista macroeconómico). Partiendo de ese cuadro, explique por qué :
 - a) la fuerza de trabajo y la naturaleza constituyen las dos fuerzas productivas básicas de la producción global ;
 - b) la producción global sirve en definitiva para satisfacer necesidades de consumo.
- 1.6. ¿Cuál es la diferencia :
 - entre trabajo profesional y trabajo no profesional ?
 - entre trabajo privado y trabajo social ?
 - entre trabajo directamente social y trabajo indirectamente social ?
 - entre trabajo heterónimo y trabajo autónomo ?
 - entre trabajador asalariado y trabajador no asalariado ?
- 1.7. ¿Cuál es la semejanza entre la situación de un productor independiente (o productor mercantil simple) y la de un capitalista ? ¿ En qué se diferencian ?

- 1.8. El cuadro I.3. sintetiza los diferentes tipos de trabajo y unidades de producción.
- ¿ En base a qué criterios ha sido construido el cuadro ?
 - ¿ Cuáles son los aspectos comunes y las diferencias :
 - entre las empresas y las otras unidades de producción ?
 - entre empresas capitalistas y públicas ?
 - entre instituciones públicas e instituciones privadas (de interés público) ?
 - entre empresas públicas e instituciones públicas ?
 - Explique por qué el trabajo es
 - indirectamente social y heterónimo en las empresas (rectángulos A y B) ;
 - directamente social y heterónimo en las instituciones (rectángulo C) ;
 - privado o social, pero autónomo, en la esfera no profesional (rectángulo D).

B. Profundización

- 1.9. ¿ Qué se entiende por « medios de producción » en las distintas teorías económicas ?
- 1.10. ¿Cuál es la diferencia entre « consumo productivo » (o « consumo intermedio ») y « consumo final » ?
- 1.11. La teoría económica suele poner en pie de igualdad dos « factores de producción » esenciales : el « trabajo » y el « capital ». ¿ Qué crítica(s) se pueden formular a este punto de vista ?
- 1.12. Algunas precisiones terminológicas y jurídicas :
- ¿ Son los capitalistas e independientes necesariamente *propietarios* de los medios de producción ?
 - ¿ Deben las empresas necesariamente *vender* sus productos para que haya trabajo indirectamente social ?
 - ¿ *Venden* los asalariados su fuerza de trabajo ?

C. Aplicaciones

- 1.13. Escoja dos procesos de producción en los cuales Ud. esté involucrado (uno en la esfera profesional, otro en la esfera no profesional). Para cada uno de ellos, señale los medios de producción utilizados, distinguiendo entre medios de trabajo y objetos de trabajo.
- 1.14. En el cuadro I.3., ubique las siguientes actividades :
- los servicios de salud ;
 - el trabajo en negro ;
 - las actividades del sector informal ;
 - el trabajo de los estudiantes.
- 1.15. Ubique sus actividades de producción (profesionales y no profesionales) dentro del cuadro I.3. Explique por qué sus actividades constituyen trabajo privado o social, trabajo directamente o indirectamente social, trabajo autónomo o heterónimo.
- Notas :
- Para contestar esta pregunta puede ser necesario distinguir dos o más unidades de producción dentro de una misma entidad. Por ejemplo, una organización voluntaria o una institución (pública o privada) puede, accesoriamente, desempeñar ciertas actividades de producción mercantil (venta de bienes o servicios) ; ésta debe asimilarse a una empresa para esta parte de sus actividades.
 - Un ejemplo de respuesta a la pregunta se encuentra al final del libro.
- 1.16. En los comentarios económicos que Ud. lea o escuche – o que Ud. haga – observe si el enfoque es microeconómico o macroeconómico.

CAPÍTULO II

EL FUNDAMENTO DE LOS PRECIOS Y LOS INGRESOS : EL VALOR

En el capítulo I se consideró la *producción de bienes y servicios* en general. Se constató allí que, aparte de los « dones de la naturaleza », los bienes y servicios *consumidos* tienen que ser primero *producidos*. El *trabajo* es, precisamente, el conjunto de actividades de producción de bienes y servicios, por oposición a las actividades de *consumo*. Las actividades de producción fueron clasificadas de acuerdo con varios criterios, en particular, de acuerdo con el carácter mercantil o no mercantil de la fuerza de trabajo y de los productos del trabajo (véase síntesis en el cuadro I.3.).

El capítulo II centra la atención, ya no en la producción de bienes y servicios en general, sino en la producción de bienes y servicios destinados a la venta, en la *producción de mercancías* (rectángulos A y B del cuadro I.3.). En este capítulo se ignoran todas las formas de producción no mercantil : se supone que la totalidad de la producción consiste en producción mercantil (la producción no mercantil se tomará en cuenta a partir del capítulo VI). Adicionalmente, dentro de la producción mercantil, el capítulo II no distingue entre trabajo asalariado y no asalariado : los principios expuestos se aplican a ambos casos (las características especiales de la producción mercantil asalariada se considerarán en el capítulo III)¹.

Una vez definido de forma precisa el concepto de *mercancía* (sección 1), el capítulo muestra los vínculos entre el fenómeno visible de los precios y la realidad invisible del valor, es decir, del trabajo indirectamente social : la sección 2 examina la naturaleza y la magnitud del *valor*, la sección 3 estudia la naturaleza y la magnitud de los *precios*. El capítulo llega a una conclusión fundamental : en una sociedad mercantil, la fuente de todos los *ingresos* es el trabajo dedicado a la producción de mercancías (sección 4).

1. EL CONCEPTO DE MERCANCÍA

Las mercancías son *productos del trabajo humano que se intercambian en el mercado*. Para ser mercancías, los bienes y servicios deben cumplir dos condiciones. En primer lugar, deben ser productos del *trabajo humano*, es decir, resultado de actividades de *producción*. En segundo lugar, deben intercambiarse en el *mercado*, deben venderse allí². Estas son las dos condiciones *necesarias*, y también *suficientes*, para que los bienes y servicios sean mercancías.

¹ Con el fin de abstraer las características de la producción mercantil *asalariada*, puede suponerse implícitamente que todos los bienes y servicios son producidos por productores mercantiles simples, es decir por productores *independientes* que trabajan por cuenta propia.

² Cabe preguntarse si son mercancías los bienes y servicios destinados a la venta, *pero no vendidos*. Puede argumentarse que los productos destinados a la venta son « simples candidatos a mercancías » pero sólo son realmente tales si, y en el momento en que, son vendidos (como se verá después, lo mismo ocurre con el valor, que sólo se convierte en una realidad si, y en el momento en que, los productos del trabajo son vendidos : véase punto 2.1.2.b). Aquí se abstraerá este problema, suponiendo que los productos destinados a la venta son vendidos de inmediato.

1.1. Dos condiciones necesarias

Los bienes y servicios que no cumplen uno de los dos requisitos mencionados, no son mercancías. Tal es el caso de los productos de la naturaleza, así como de los productos del trabajo humano que no están destinados al mercado.

Los *productos de la naturaleza* (o « regalos de la naturaleza », o recursos naturales) son bienes y servicios provistos gratuitamente por la naturaleza *sin la intervención del trabajo humano*. Por ejemplo, el agua de los ríos, la tierra virgen, los frutos silvestres, etc. no son resultado del trabajo humano y, por tanto, no son mercancías. (Sin embargo, el suministro doméstico de agua, el suelo cultivado, las frutas de un huerto, etc. son producto de alguna actividad humana y, por tanto, serán mercancías si son vendidos.)³

Los *productos del trabajo que no están destinados al mercado* incluyen dos tipos de bienes y servicios :

- los bienes y servicios colectivos producidos por las *instituciones de interés público* (rectángulo C en el cuadro I.3.): éstos son financiados por la comunidad – por medio de exacciones obligatorias – y son provistos gratuitamente a los usuarios (por ejemplo, un parque público, los servicios de transporte gratuito, los servicios de la policía) ;

- los bienes y servicios producidos en la *esfera no profesional*, es decir los hogares y las organizaciones voluntarias (rectángulo D en el cuadro I.3) : éstos resultan del trabajo libre de los productores y también son suministrados gratuitamente a los usuarios, al margen del mercado.

1.2. Dos condiciones suficientes

Cualquier producto es una mercancía, siempre que sea el resultado del trabajo humano y que se venda en el mercado. Este principio se aplica a todos los bienes y a *todos los servicios* : estos últimos deben ser analizados en la misma forma que los primeros.

Por tanto, los servicios de transporte de un conductor de taxis son mercancías ; pero cuando uno utiliza su propio auto, o cuando lleva a alguien, no produce mercancías (en este caso, el servicio no está destinado a la venta). De la misma forma, una lección privada que se vende es una mercancía ; pero la misma lección impartida en una escuela gratuita no es una mercancía. El contenido concreto de los servicios no es relevante, así como tampoco es importante el carácter más o menos material o inmaterial que tengan : por ejemplo, una lección de filosofía es menos material que el transporte de acero, pero ambos servicios son mercancías si son vendidos.⁴

2. LA CARA OCULTA DE LAS MERCANCÍAS : EL VALOR

2.1. La naturaleza del valor

2.1.1. El común denominador de las mercancías

Uno de los fenómenos más visibles en una sociedad de mercado es el intercambio de mercancías por un determinado precio. Cada productor elabora una mercancía específica que vende a un cierto precio en el mercado. A cambio, cada uno de los productores adquiere de los

³ Algunos recursos naturales pueden ser propiedad privada e intercambiarse (venderse o arrendarse) por un cierto precio : tal es el caso, por ejemplo, de un yacimiento no explotado o de una tierra virgen. Sin embargo, la existencia de un precio no transforma estos recursos naturales en mercancías en el sentido definido arriba. Por tanto, los principios desarrollados en este capítulo no son aplicables en dichos casos.

[4] El concepto de mercancía adoptado aquí es más extensivo que el tradicionalmente aceptado, el cual excluye un gran número de servicios (aun cuando sean vendidos) : véase apéndice 6.

demás las mercancías que necesita para su consumo (alimentos, vestidos, etc.) o para su producción (materias primas, máquinas, etc.).

Si dos mercancías distintas (por ejemplo, zapatos y mesas) pueden intercambiarse en el mercado, debe haber en ambas clases de objetos un *común denominador relevante para el mercado*. De la misma forma, si uno puede reemplazar huevos por carne en una dieta, ello se debe a que ambos alimentos tienen un común denominador, relevante para la dieta. Un común denominador relevante es una propiedad *común* que tienen cosas distintas, que puede ser *cuantificada* y que determina fundamentalmente la relación de intercambio entre ellas. En el caso de la dieta, el común denominador podría ser, por ejemplo, las proteínas: ambos alimentos son fuente de proteínas, cuyas cantidades respectivas pueden ser medidas, determinando así la proporción de intercambio entre carne y huevos. ¿Cuál es el común denominador relevante en el caso del intercambio de mercancías?

a) Ni el precio, ni el costo, ni la utilidad

La primera respuesta que viene a la cabeza es, sin duda, decir que el común denominador de las mercancías es el *precio*. Obviamente, esta respuesta no es incorrecta: todas las mercancías tienen un precio, los precios son magnitudes que pueden medirse (por ejemplo, 1 unidad de B = \$1.800, 1 unidad de C = \$300), y estos precios determinan la relación de intercambio entre las mercancías (1 B por 6 C). Sin embargo, ésta es una respuesta superficial que no explica las diferencias entre los precios: ¿por qué se pagan \$1.800 por B y \$300 por C? Debería encontrarse un común denominador más fundamental, un denominador que pueda explicar los precios mismos y las diferencias que hay entre ellos.

¿No podrían explicarse los precios por los *costos de producción*? De hecho, todas las mercancías tienen un costo de producción que podría considerarse el común denominador buscado: si el precio de B es 6 veces el de C, ello se debe a que el costo de producción de B es 6 veces el de C. Esta respuesta es esencialmente correcta... ¡pero es circular! En efecto, los costos de producción mismos son precios (el precio de las materias primas, el de los medios de trabajo, el ingreso de los productores) y deben por tanto ser explicados ellos mismos en cuanto precios. Es decir, el problema no hace más que postergarse.

¿Podrían explicarse los precios más bien por el *valor de uso* de las mercancías? El valor de uso de una mercancía es su capacidad para satisfacer una necesidad, es su utilidad. Todas las mercancías tienen un valor de uso: una mesa es útil para poner cosas sobre ella, los zapatos para protegerse los pies, el agua para limpiar o para satisfacer la sed⁵. Pero el valor de uso no puede ser el común denominador buscado, porque es *específico* para cada mercancía y no puede medirse o compararse (¿cómo haríamos para medir y comparar el valor de uso de una mesa y de un par de zapatos?); por tanto, no podemos explicar los precios y las diferencias de precios de esta forma.

b) Trabajo abstracto, trabajo indirectamente social, valor

Si recordamos que todas las mercancías son productos del trabajo humano, nos percatamos de que el común denominador que estamos buscando es el trabajo. Sin embargo, el trabajo puede ser considerado desde dos puntos de vista distintos: como *trabajo concreto* o como *trabajo abstracto*.

El *trabajo concreto* es el trabajo considerado en sus aspectos visibles, materiales: se consideran los medios de producción y las aptitudes que se emplean, las operaciones que se llevan a cabo, etc. Desde este punto de vista, el trabajo de un carpintero no puede compararse con el trabajo de un zapatero, el trabajo concreto de un obrero metalúrgico no puede compararse con el de un empleado bancario, y el trabajo concreto de un trabajador no calificado no puede compararse

⁵ Con respecto al concepto de valor de uso, véase cap. I, § 1.1. El concepto de valor de uso no se aplica sólo a las mercancías: los productos de la naturaleza, así como los productos del trabajo humano no destinados al mercado, también tienen un valor de uso. (Como se mencionó antes – cap. II, nota al pie 3 – el concepto de precio tampoco se aplica sólo a las mercancías: hay productos de la naturaleza que, al ser propiedad privada, pueden venderse por un precio dado.)

con el de un ingeniero. El trabajo concreto difiere de una mercancía a otra y de una categoría de trabajadores a otra, es *específico* para cada mercancía y para cada categoría de trabajadores.

El *trabajo abstracto* es el trabajo cuando lo consideramos de manera general, al margen de sus aspectos específicos : no se toman en cuenta los aspectos materiales que constituyen el trabajo concreto y que difieren según las mercancías y los trabajadores ; tampoco se toman en cuenta los aspectos sociales que diferencian las empresas y los trabajadores (empresas independientes, capitalistas, públicas ; trabajadores independientes, capitalistas, ejecutivos, asalariados sin control sobre el proceso de producción, etc.). El trabajo abstracto es el trabajo cuando se considera sólo uno de sus aspectos sociales (menos evidente, pero no por ello menos real) : su característica como trabajo indirectamente social. Si el carpintero y el zapatero, el trabajador no calificado y el ingeniero, el obrero metalúrgico y el empleado bancario contribuyen a producir bienes y servicios vendidos en el mercado, entonces todos ellos realizan un *trabajo indirectamente social*. Este trabajo indirectamente social es el común denominador de las mercancías. Por un lado, es *común* a todas las mercancías y comparable entre ellas : en todos los casos se ha llevado a cabo trabajo profesional y su utilidad social ha sido reconocida por medio de la venta del producto. Por otro lado, este elemento común puede ser *cuantificado* : tanto teórica como prácticamente es posible medir el número de horas de trabajo indirectamente social incorporadas en una mercancía cualquiera (véase más adelante, 3.2.1., incluyendo la nota 21). Y las diferencias de precio entre las distintas mercancías se deben fundamentalmente a las diferencias en la cantidad de trabajo indirectamente social necesaria para producirlas (véase más abajo, 3.2.2.c).

Como el trabajo indirectamente social es el común denominador de las mercancías, éstas pueden definirse de una forma precisa : las *mercancías* son los *productos del trabajo indirectamente social*.

El trabajo indirectamente social – el trabajo abstracto común a todas las mercancías – se denomina también *valor*. Podemos decir, por tanto, – de forma muy sintética – que el común denominador que necesariamente tienen las mercancías es su valor⁶.

El fenómeno visible de los precios oculta, pues, la realidad del valor. Al mismo tiempo, el intercambio mercantil esconde una relación más fundamental : cuando los productores compran y venden sus mercancías por un cierto precio, en realidad están intercambiando su trabajo, más precisamente, intercambian trabajo indirectamente social o valor⁷.

2.1.2. Comentarios adicionales sobre la naturaleza de la creación de valor

Se ha definido el valor como *trabajo indirectamente social*, es decir trabajo reconocido como útil para la sociedad en virtud del hecho de que la mercancía encuentra un comprador en el mercado. En términos diferentes aunque equivalentes, el valor puede definirse como *trabajo dedicado a producir una mercancía que luego es vendida*. Crear valor significa llevar a cabo un trabajo indirectamente social, o sea tomar parte en la producción de bienes o servicios que se venden en el mercado. Dos consecuencias importantes se derivan de esta concepción del valor.

[6] Muchos autores hacen una distinción entre valor y trabajo abstracto : el valor es una propiedad de las *mercancías*, específicamente su propiedad de intercambiarse entre ellas ; el trabajo abstracto es un tipo específico de *trabajo*, el trabajo indirectamente social. Con esta terminología deberíamos decir que las mercancías tienen valor debido a que su común denominador es el trabajo abstracto.

⁷ El trabajo indirectamente social (el trabajo abstracto) puede considerarse como la *sustancia* del valor de las mercancías. Las otras partes constitutivas del valor son su *magnitud* y su *forma* (o expresión visible). Estos dos últimos aspectos serán examinados ulteriormente : la magnitud de valor en § 2.2. y la expresión visible del valor en § 3.1.

a) El valor implica la producción de mercancías

Si el producto no es una mercancía, no tiene valor. Por lo tanto, los productos de la naturaleza, en la medida en que no son resultado del trabajo humano, no tienen ningún valor (aunque pueden tener precio, si son propiedad privada : véase nota al pie 3). De la misma forma, el trabajo directamente social llevado a cabo en las instituciones no crea valor, debido a que no produce mercancías. Esto también es cierto en el caso del trabajo realizado en la esfera no profesional (hogares y organizaciones voluntarias), porque allí tampoco se producen mercancías.

Por otra parte, *todo* el trabajo realizado en el sector mercantil crea valor, independientemente de las características sociales de las empresas y de los productores, independientemente de la naturaleza concreta de las mercancías vendidas y de las actividades llevadas a cabo : las empresas pueden ser empresas capitalistas, públicas o independientes ; los productores pueden ser trabajadores asalariados, o capitalistas, o productores independientes ; las mercancías producidas pueden ser bienes o servicios ; las actividades realizadas pueden tener un carácter técnico o administrativo, pueden ser más o menos manuales o intelectuales, pueden realizarse en cualquier departamento de una empresa (« producción », « ventas », « contabilidad », « servicios generales », etc.). Por lo tanto, todos los trabajadores en el sector mercantil toman parte en la producción de mercancías y de valor, y los procesos de producción realizados en las empresas deben entenderse en un sentido mucho más amplio que el de la mera transformación de insumos en productos⁸.

b) El valor implica la venta de las mercancías producidas

Antes que una mercancía sea vendida, no se sabe si el trabajo gastado en su producción es útil para la sociedad : hasta la venta, el trabajo es únicamente valor *en potencia*. Cuando la mercancía encuentra un comprador, se pone de manifiesto que el trabajo gastado en su producción es un trabajo útil para la sociedad : el valor, que hasta entonces era una mera potencialidad, deviene una *realidad*. Por lo tanto, la venta da lugar a la *realización del valor*. Esta puede definirse como el *reconocimiento por parte del mercado del carácter social del trabajo gastado* en la producción de la mercancía.

Es importante subrayar que el valor implica tanto la producción *como la venta*. La producción por sí misma no es suficiente : antes que la mercancía sea vendida, el tiempo de trabajo que se gastó no cuenta como valor, sino simplemente como trabajo privado que aún debe ser reconocido socialmente. Sólo la venta de la mercancía garantiza este reconocimiento social y transforma el trabajo privado incorporado en la mercancía en valor. Por lo tanto, aunque es correcto afirmar que « sin producción no hay valor », es igualmente necesario agregar que « sin venta no hay valor »⁹.

2.2. La magnitud de valor

2.2.1. Conceptos necesarios para estudiar la magnitud de valor

Se ha visto que el valor es trabajo indirectamente social, o trabajo empleado en producir una mercancía que, con posterioridad, es vendida. Una vez que se ha considerado la *naturaleza* del valor, ahora el problema es estudiar la *magnitud* de valor de las mercancías. Veremos que esto requiere agregar el *valor pasado* y el *valor nuevo* ; es necesario también especificar si se están

[8] Nuestra concepción del trabajo productor de valor (trabajo « productivo ») es más extensiva que la concepción tradicional : véase apéndice 6.

[9] Esta insistencia en el papel que juegan, no sólo la producción, *sino también la venta* en el mercado, constituye la diferencia entre el valor concebido como « trabajo indirectamente social » y el valor concebido como « trabajo incorporado » (independientemente de que la mercancía sea vendida).

considerando los *valores individuales* o el *valor social*, y si se está considerando el *valor unitario* o el *valor total*.

a) *Valor pasado y valor nuevo*

Al producir una mercancía, el productor utiliza su *fuerza de trabajo* y los *medios de producción*, es decir los *objetos de trabajo* (materiales que son procesados por el trabajo) y los *medios de trabajo* (herramientas y máquinas, instalaciones productivas, etc.) (véase capítulo I, 1.2.2.). En una economía de mercado, los medios de producción normalmente son comprados a otros productores que, a su vez, los fabrican utilizando su propia fuerza de trabajo y otros medios de producción.

El trabajo dedicado a producir cualquier mercancía (mesas, zapatos, etc.) comprende, por tanto, *dos tipos distintos de trabajo* : por una parte, el trabajo que otros productores han necesitado para elaborar los medios de producción adquiridos (materiales y medios de trabajo) ; por otra parte, el tiempo de trabajo dedicado para producir la mercancía en cuestión, es decir para procesar los materiales con la ayuda de los medios de trabajo¹⁰.

Supongamos, por ejemplo, que se requieren 10 horas para producir los materiales y las herramientas utilizados en la fabricación de una mesa y sólo 4 horas para producir los materiales y las herramientas empleados en la elaboración de un abrigo, a la vez que el trabajo de procesamiento en ambas mercancías es de 8 horas. La situación entonces será la siguiente :

valor del abrigo : 4 horas + 8 horas = 12 horas
 valor de la mesa : 10 horas + 8 horas = 18 horas

El tiempo de trabajo requerido por los otros productores para fabricar los medios de producción adquiridos por el productor en cuestión se denomina *trabajo pasado* (o *trabajo muerto*) ; el tiempo de trabajo gastado por el productor mismo (en el proceso de trabajo) se denomina *trabajo presente* (o *trabajo vivo*)¹¹.

En realidad, durante el proceso de trabajo el productor realiza dos funciones simultáneas. Por una parte, *transfiere* a la mercancía (mesa, abrigo) un *valor pasado*, esto es, el valor de los medios de producción comprados. (También podemos decir que *conserva este valor pasado* : si el carpintero no lleva a cabo el proceso de trabajo, sus materias primas y herramientas se deteriorarán y el trabajo gastado previamente en su producción se *perderá*.) Al mismo tiempo, el productor *agrega*, a este trabajo pasado, su trabajo presente : *crea un valor nuevo* (o *valor agregado*).

De lo anterior se desprende el siguiente principio : *el valor de toda mercancía es la suma del trabajo pasado y del trabajo presente necesarios para su producción* o, en términos equivalentes, *es la suma del valor pasado transferido y del valor nuevo creado por el productor*.

Con respecto al valor pasado (o valor de los medios de producción comprados) debe notarse adicionalmente que es transferido de diversas formas, según se trate de *medios de trabajo* o de *materias primas* : el valor de los *materiales* consumidos es transferido « *de una vez* » al producto terminado, mientras

¹⁰ Si los productores mismos elaborasen los medios de producción que utilizan, es claro que deberíamos incluir en sus respectivas mercancías no sólo el tiempo de trabajo llevado a cabo en el procesamiento de las mercancías, sino también el tiempo gastado en las operaciones « preliminares » requeridas para producir los medios de producción. En la práctica, debido a la división del trabajo social, estas operaciones « preliminares » son realizadas por otros productores, a quienes se les compran los medios de producción ; pero el tiempo gastado por esos otros productores debe también ser contabilizado en el valor de las mercancías en cuestión.

¹¹ En realidad, el proceso de trabajo incluye todas las operaciones llevadas a cabo por el productor mismo (en oposición a las operaciones llevadas a cabo por los otros productores a quienes compra los medios de producción). Cuando el productor mismo produce parte de los medios de producción que necesita, el tiempo de trabajo que emplea en su producción se incluye en el proceso de trabajo y cuenta como trabajo presente.

que el valor de los *medios de trabajo* utilizados se transfiere sólo de un modo *gradual* (en proporción inversa a su vida útil anticipada)¹².

b) Valor social y valor individual

Utilizando el ejemplo anterior, supongamos que, para la mayoría de los productores, el valor de la mesa es igual a 18 horas, compuestas por 10 horas de trabajo pasado y 8 horas de trabajo presente. Es inevitable que, en realidad, para hacer una mesa similar algunos fabricantes empleen más tiempo que la mayoría y otros menos. Estas diferencias pueden deberse tanto al componente de trabajo pasado como al de trabajo presente.

Supongamos, por ejemplo, a un productor Z, relativamente ineficiente, que produce una mesa en 22 horas, en lugar de 18. Estas 22 horas podrían corresponder, por ejemplo, a 10 horas de trabajo pasado y 12 horas de trabajo presente : esto significaría que el productor Z utiliza las mismas herramientas y la misma cantidad de materiales que los otros fabricantes, pero es mucho más lento en el trabajo de procesamiento. Las 22 horas también podrían corresponder, por ejemplo, a 14 horas de trabajo pasado y 8 horas de trabajo presente : esto significaría que Z trabaja tan rápido como los otros productores, pero utiliza herramientas anticuadas o más caras o bien está desperdiciando materias primas.

El *valor social* de una mercancía (18 horas en el ejemplo) es la cantidad de trabajo necesario *en promedio* para producirla, es decir, el tiempo de trabajo requerido *en condiciones de producción promedio* (respecto a la técnica utilizada, la calificación e intensidad del trabajo, etc.)¹³. Por el contrario, el *valor individual* (22 horas en el ejemplo) es la cantidad de trabajo requerido por un *productor particular* para producir su mercancía, *en las condiciones de producción específicas* de que dispone (en cuanto a la técnica, calificación e intensidad, etc.)¹⁴.

c) Valor unitario y valor total

Aunque esta distinción es evidente, es importante no confundir el concepto de valor *unitario* con el de valor *individual*, que se acaba de exponer. Por *valor unitario* entendemos el valor de una unidad (un litro, una tonelada, una pieza, etc.) de una mercancía dada. Por *valor total* entendemos el valor de un *conjunto* de mercancías producidas (por uno o muchos productores) en un cierto período de tiempo.

En el ejemplo anterior, la cifra de 18 horas representa el valor social *unitario* de la mesa, mientras que la cifra de 22 horas es el valor individual *unitario* del productor Z. Si el conjunto de los productores venden un total diario de 1.000 mesas, el valor social *total* (de las mercancías producidas por esa industria) es de 18.000 horas ; si el productor Z vende 10 mesas, el valor individual *total* (de las mercancías producidas por Z) es de 220 horas.

¹² Consideremos, por ejemplo, la producción de una mesa de madera, que utiliza 20 kg de materia prima (que requieren 9 horas de trabajo) y diversas herramientas y máquinas (que requieren 10.000 horas de trabajo). Los 20 kg de materia prima pueden utilizarse en la producción de una única mesa : las 9 horas de trabajo pasado reaparecerán, entonces, en la mesa. En contraste, las herramientas y máquinas pueden utilizarse en la producción de una serie de mesas : supongamos que estos equipos permiten la producción de 10.000 mesas (después de lo cual deberían ser reemplazados porque estarán físicamente desgastados o tecnológicamente obsoletos). En este caso, las 10.000 horas de valor pasado se transfieren en su totalidad sólo cuando se ha producido una serie completa de 10.000 mesas : cada mesa incluye sólo 1/10.000 del valor total de las máquinas y herramientas, es decir, 1 hora. Por lo tanto, el valor pasado incluido en cada mesa será 9 horas + 1 hora, es decir 10 horas.

¹³ El valor social (o valor promedio) de una mercancía se obtiene dividiendo el valor total de las mercancías producidas en una rama por el número total de dichas mercancías. Se entiende por *rama* (o *rama de producción*) el conjunto de empresas que producen un mismo tipo de mercancía (acero, trigo, mesas...)

¹⁴ Evidentemente, se está suponiendo que el productor logra vender su mercancía ; si no fuese el caso (por ejemplo, si utiliza más tiempo de trabajo que sus competidores y no encuentra un comprador), su producto no sería una mercancía y no tendría valor (su trabajo privado no sería reconocido como socialmente útil).

d) Resumen

El cuadro II.1. reúne las principales distinciones que se acaban de presentar. En cada caso considerado, las cantidades de trabajo requeridas se miden por su *duración* (expresada en horas de tiempo de trabajo).

Cuadro II.1. : Distinciones referentes a la magnitud de valor

<i>Trabajo (pasado y presente) requerido → para producir ↓</i>	<i>en promedio</i>	<i>por un productor particular</i>
<i>una unidad de mercancía</i>	valor social unitario	valor individual unitario
<i>un conjunto de mercancías</i>	valor social total	valor individual total

En lo que resta de este capítulo y en los capítulos siguientes, la palabra « valor », utilizada sin otra especificación, designará el valor social unitario, es decir, la cantidad de trabajo (pasado y presente) requerido en promedio para producir una unidad de mercancía.

2.2.2. Comentarios adicionales sobre la magnitud de valor

Por medio de su trabajo presente, los productores de mercancías crean un valor nuevo (que es agregado al valor pasado, al valor de los medios de producción adquiridos). Aquí surge un problema : ¿ Están todos los productores en pie de igualdad en cuanto a la *cantidad* de valor creado ? ¿ No creará más valor el trabajo de un productor particular que utiliza una tecnología más avanzada, una mayor calificación o intensidad, que el trabajo de otro productor cuyo trabajo emplea una tecnología menos avanzada, es menos calificado o menos intensivo ?

Para responder a esta pregunta, es necesario recordar la definición del valor (véase 2.1.1.b y 2.1.2.a) :

$$\text{valor} = \text{trabajo indirectamente social} = \text{trabajo abstracto}$$

Para que la creación de valor tenga lugar, es necesario y suficiente que el trabajo sea trabajo indirectamente social, que contribuya a crear un producto vendido en el mercado. El trabajo indirectamente social es trabajo abstracto en el sentido de que uno no toma en cuenta (es decir, abstrae) todas las características específicas del trabajador y de su trabajo : no se toman en cuenta, pues, ni las características sociales de la empresa (capitalista, pública, independiente) y del trabajador (asalariado, ejecutivo, capitalista, productor independiente), ni las características concretas de las mercancías vendidas y de las actividades realizadas. Debido a que las características concretas de las actividades realizadas son abstraídas, también son abstraídos – entre otras cosas – el grado de mecanización, de intensidad y de calificación del trabajo.

Por lo tanto, si suponemos que los productos del trabajo son vendidos, podemos establecer que : 1h de trabajo de cualquier trabajador = 1h de trabajo de cualquier otro trabajador = 1h de valor. Ni el grado de calificación e intensidad del trabajo, ni el grado de mecanización del proceso de producción, afectan la cantidad de *valor creado por el trabajo presente*¹⁵.

[15]a) Un trabajo más mecanizado y/o más intensivo trae aparejado el uso de una mayor cantidad de medios de producción (máquinas y/o materiales), mientras que un trabajo más calificado implica el uso de una mayor cantidad de « medios de formación » (libros, revistas, etc.). En la medida en que estos medios de producción y de formación sean *comprados* a otros productores (lo cual es el caso si se supone, como lo hacemos hasta el cap. VI, una economía de mercado puro), 1h de trabajo más mecanizado, o más intensivo, o más calificado implicará que se está transfiriendo

2.2.3. Valor y productividad del trabajo

a) Una relación inversa

El valor unitario es la inversa de la productividad del trabajo : el valor unitario de una mercancía es tanto menor cuanto mayor sea la productividad del trabajo¹⁶. En efecto, una mayor productividad del trabajo significa que se produce una mayor cantidad de mercancías con una cantidad dada de trabajo o, dicho de otra forma, que se requiere menos trabajo para producir una unidad de mercancía : esto implica un *menor valor unitario* de la mercancía.

La productividad del trabajo está influida por una serie de factores diversos : las condiciones naturales (por ejemplo, tierras más o menos fértiles), la organización del trabajo, la calificación y eficiencia de los trabajadores, el grado de mecanización (el uso de más y/o mejores máquinas). El factor que tiene mayor influencia entre todos es el grado de mecanización, que será considerado en diversas ocasiones en este libro.

La productividad del trabajo varía en el *espacio* (entre firmas, entre países) y en el *tiempo* (de un año a otro). Consideremos primero la *evolución* de la productividad en el tiempo y, después, las *diferencias* de productividad en un momento dado.

b) La evolución de la productividad y del valor

La productividad tiende a aumentar con el tiempo : esto se debe sobre todo al desarrollo de la mecanización y tiene como efecto una *reducción del valor unitario* de las mercancías.

Los aumentos de productividad de una *empresa* particular implican una reducción del valor *individual* unitario de las mercancías producidas en esa empresa. Los aumentos de la productividad media a nivel de una *rama* implican una reducción del valor *social* unitario de las mercancías producidas en esa rama. *Los aumentos de la productividad general* (a nivel de todas las ramas) *implican una reducción del valor social unitario de todas las mercancías* : en promedio se requiere cada vez menos tiempo de trabajo para producir una unidad de cualquier mercancía.

La influencia de los aumentos en la productividad general será considerada en varias ocasiones, especialmente en los capítulos IV (2.1.2.), VIII (§ 1.2. y 2.1.) y IX (2.2.2. y § 3.1.).

c) Las diferencias de productividad y de valor

La productividad varía de una empresa a otra, sobre todo a raíz de diferencias en el grado de mecanización. Estas *diferencias de productividad* entre firmas implican *diferencias en el valor individual unitario* de las mercancías : las mercancías producidas por las firmas más productivas

una *mayor cantidad de trabajo pasado* (a las mercancías producidas en 1h de trabajo presente). Esto afectará la magnitud de valor de las mercancías producidas (que corresponde a la suma del valor pasado transferido y del valor nuevo creado), pero no significará que en 1h de trabajo más mecanizado o más intensivo o más calificado se esté creando una mayor cantidad de valor nuevo.

b) Los puntos de vista adoptados aquí van en contra de las concepciones tradicionales : éstas consideran que la calificación y la intensidad, así como el grado de mecanización, afectan la cantidad de valor creado por el trabajo presente. Este problema se discute en el apéndice 7.

¹⁶ a) Una productividad más alta del trabajo implica que se produce una cantidad mayor de *valores de uso por hora de trabajo* y que el *valor por unidad de mercancía* es menor. Pero esto no significa de ningún modo que se produzca más *valor por hora de trabajo* : 1h de trabajo indirectamente social siempre crea 1h de valor, sea cual sea la productividad del trabajo (véase más arriba, 2.2.2.).

b) El apéndice 4 presenta observaciones detalladas acerca del concepto y la medición de la productividad. Destaquemos aquí que el concepto más comprensivo y adecuado para estimar la productividad es el valor unitario de la mercancía. La razón de ello es que el valor unitario toma en cuenta tanto el trabajo presente *como el trabajo pasado* requerido para producir la mercancía (véase más arriba, 2.2.1.a). Por lo tanto, el valor unitario expresa *a la vez* la eficiencia con la cual los trabajadores han producido la mercancía en consideración y *la eficiencia con la cual los medios de producción* han sido producidos y utilizados (este segundo aspecto es ignorado por las mediciones comunes de la productividad, que calculan la cantidad producida por trabajador o por hora de trabajo *presente*).

requieren menos trabajo que el promedio (su valor individual unitario es menor que el valor social unitario), e inversamente ocurre con las mercancías producidas en las firmas menos productivas.

Estas diferencias de productividad dentro de una rama dada de producción serán analizadas en los capítulos IV (2.1.3.) y V (§ 1.1.).¹⁷

3. LA EXPRESIÓN VISIBLE DEL VALOR : LOS PRECIOS

3.1. *La naturaleza de los precios*

Al estudiar la naturaleza del valor en la sección anterior (§ 2.1.), comenzamos a partir del fenómeno visible del intercambio de mercancías por un cierto precio y descubrimos la realidad oculta del valor, del trabajo indirectamente social dedicado a la producción de las mercancías. Aquí se seguirá un enfoque opuesto : se comenzará por la realidad invisible del valor y se explicará por qué éste aparece necesariamente bajo la forma visible del precio.

La cuestión a tratar es la siguiente : si, por naturaleza, el valor es trabajo indirectamente social, ¿ a qué se debe que el valor de las mercancías se exprese realmente, no mediante una cantidad determinada de *trabajo*, sino como un precio, como una cierta cantidad de unidades monetarias, de *pesos* (aquí la cantidad exacta de pesos no es importante) ? ¿ Por qué decimos, por ejemplo, que una mesa vale una cantidad determinada de *pesos* y no un cierto número de horas de *trabajo* ?

Con el fin de responder a esta pregunta, recordemos primero que el valor de las mercancías sólo se pone de manifiesto cuando éstas son vendidas : « sin venta no hay valor », tal y como se explicó anteriormente (2.1.2.b). Debemos agregar que las mercancías se venden por dinero. En efecto, el intercambio de mercancías distintas entre múltiples productores autónomos no se realiza como un proceso de trueque generalizado, sino que supone que los productores están relacionados mediante un vínculo social específico, reconocido y aceptado por todos ellos. Este vínculo social está constituido por el dinero (por ejemplo, por el dólar, o el peso), sean cuales sean sus formas concretas (monedas metálicas, billetes, registros en cuentas bancarias, etc.). Por lo tanto, los productores intercambian sus mercancías por medio del dinero, mediante ventas y compras realizadas por un cierto monto de dinero. La cantidad de dinero a cambio de la que se puede intercambiar la mercancía constituye su *precio*.

Esto nos permite comprender por qué el valor tiene que expresarse mediante la forma de los precios : el valor de una mercancía sólo se pone de manifiesto cuando ésta se vende, y las mercancías se venden por dinero, contra el pago de un determinado precio. Por tanto, el precio de la mercancía – cualquiera sea su magnitud – es siempre la expresión visible del valor : el precio es la manifestación tangible de que el trabajo dedicado a producir la mercancía es realmente trabajo indirectamente social.

¹⁷ Las comparaciones de *productividad* sólo tienen sentido si se comparan distintas empresas que pertenecen a una misma rama (y por tanto producen el mismo tipo de mercancía), pero no distintas ramas (que producen mercancías diferentes) : se puede comparar la productividad de dos empresas siderúrgicas, pero no de una empresa siderúrgica y una farmacéutica, o del sector siderúrgico y el farmacéutico (entre ramas, sólo se puede comparar las *tasas de crecimiento* de las respectivas productividades). Sin embargo, se puede comparar los *valores unitarios* tanto entre empresas como entre ramas : es relevante comparar el valor de una tonelada de acero en dos empresas siderúrgicas (las diferencias en el valor individual unitario reflejan las diferencias de productividad en las dos empresas), y es también relevante comparar el valor de una tonelada de acero y el valor de un automóvil (pero sin sacar conclusiones acerca de las respectivas productividades en ambas ramas).

3.2. La magnitud de los precios

3.2.1. Conceptos necesarios para estudiar la magnitud de los precios

a) Primer enfoque : las relaciones entre los precios

Consideremos dos mercancías cuyos valores sociales unitarios estén en una relación de 3 a 1 ($1B = 18h$, $1C = 6h$). Los precios de dichas mercancías pueden estar en la misma relación que los valores (por ejemplo : $1B = \$180$, $1C = \$60$) o bien en una relación distinta (por ejemplo : $1B = \$200$, $1C = \$50$).

Llamaremos *precios simples* a los *precios teóricos que son exactamente proporcionales a los valores*, es decir, a los precios teóricos que guardan entre sí exactamente la misma relación que los valores sociales unitarios. En el ejemplo anterior, los precios simples son $\$180$ para B y $\$60$ para C.

Llamaremos *precios efectivos* o *precios de mercado* a los precios vigentes realmente en el mercado, es decir a los precios por los cuales se venden y compran las mercancías. Eventualmente, los precios de mercado pueden ser iguales a los precios simples : en tal caso, la relación entre los precios de mercado es igual a la relación entre los valores (3 a 1 en el ejemplo). En realidad, diversas circunstancias (que se examinarán posteriormente : 3.2.2.b) hacen que los precios de mercado difieran de los precios simples en magnitudes más o menos importantes : en ese caso, la relación entre los precios de mercado difiere de la relación entre los valores.

b) Segundo enfoque : los niveles de precios

En el ejemplo anterior, los valores de B y C son, respectivamente, $18h$ y $6h$ (relación de 3 a 1), los precios simples son $\$180$ y $\$60$ (relación de 3 a 1) y los precios de mercado son $\$200$ y $\$50$ (relación de 4 a 1). Sin embargo, una misma *relación* entre precios es compatible con un número infinito de *niveles* de precios. Por ejemplo, imaginemos que los precios simples sean $\$1.800$ y $\$600$ y que los precios de mercado sean $\$2.000$ y $\$500$: las relaciones entre estos precios son iguales a las ya consideradas, pero el nivel general de precios es 10 veces mayor¹⁸.

Con el fin de explicar el nivel general de precios, debemos introducir un nuevo concepto : el « equivalente monetario de una hora de valor » o, más brevemente, el « equivalente monetario del valor ». ¿ Qué es esto ?

Sabemos que las mercancías tienen dos aspectos inseparables : el aspecto visible del precio (es decir, un cierto número de unidades monetarias : dólares, pesos, etc.) y el aspecto invisible del valor (es decir, un cierto número de horas de trabajo indirectamente social). El equivalente monetario del valor – que será representado mediante el símbolo E – relaciona estos dos aspectos : indica qué precio corresponde a una hora de valor, da la *traducción exacta, en términos monetarios, de una hora de trabajo indirectamente social*. Decir que el equivalente monetario del valor es de $\$10$ por hora ($E = \$10/h$) es lo mismo que decir que una hora de valor (una hora de trabajo indirectamente social) se expresa de manera equivalente en una magnitud monetaria de $\$10$ ¹⁹.

[18] Para distinguir entre el problema de las *relaciones* entre precios y el de los *niveles* de precios, la literatura económica utiliza los conceptos de precios relativos y precios absolutos. El *precio relativo* de una mercancía es su precio comparado con el precio de otras mercancías. El *precio absoluto* de una mercancía es su precio considerado en sí mismo, sin compararlo con otros precios. Durante un período de aumento generalizado de precios, el precio relativo de una mercancía disminuye si su precio (absoluto) crece menos que el precio (absoluto) de otras mercancías. En el ejemplo del texto, todos los precios absolutos están multiplicados por 10, de manera que sus precios relativos (tanto los precios simples como los precios de mercado) no cambian.

¹⁹ El equivalente monetario del valor no debe confundirse con el salario por hora. En el contexto de este capítulo, que trata de la producción mercantil en general, aún no se considera el concepto de salario. Luego veremos que el equivalente monetario del valor es igual al *ingreso creado* por hora de trabajo (cap. II, nota al pie 30) y que necesariamente es mayor que el *salario ganado* por hora de trabajo (cap. III, nota al pie 12.b).

El equivalente monetario del valor es una magnitud macroeconómica específica de cada país, expresada en la moneda del país. Dicha magnitud varía de un año a otro : el cuadro II.2. muestra su evolución reciente en algunos países²⁰. Cuando el equivalente monetario del valor aumenta (pasando por ejemplo de $E = \$10/h$ a $E = \$100/h$), las *mismas cantidades de trabajo* se expresan en *precios más altos* (10 veces más altos en este ejemplo).

Cuadro II.2. : Evolución del equivalente monetario del valor (E) en cuatro países (1972-1992)

		1972	1978	1984	1988	1992
<i>Francia</i>	FF/h	21	49	108	145	173
<i>Alemania</i>	DM/h	15	25	36	42	54
<i>Reino Unido</i>	£/h	1,3	3,2	6,6	8,6	12,5
<i>Estados Unidos</i>	\$/h	7,1	12	18	21	26

Sea cual fuere la magnitud de E, los *precios simples* pueden definirse ahora como *los precios teóricos obtenidos a partir de la multiplicación de los valores sociales unitarios de las mercancías por el equivalente monetario del valor* :

$$\text{precio simple} = \text{valor} \times E$$

El precio de mercado de cualquier mercancía puede descomponerse de forma similar :

$$\begin{aligned} \text{precio de mercado} &= \text{precio simple} \pm \text{desviación} \\ &= (\text{valor} \times E) \pm \text{desviación}^{21} \end{aligned}$$

3.2.2. Las diferencias entre los precios de mercado y los precios simples

a) El fenómeno del intercambio desigual

Regresemos ahora al ejemplo inicial en el cual los valores de B y C eran, respectivamente, 18h y 6h y los precios simples \$180 y \$60.

Si los precios de mercado *coinciden* con los precios simples, las mercancías se intercambian en una relación de 1B por 3C ($1B = 3C = \$180$) o de 1C por 1/3 B ($1C = 1/3 B = \60)²². Tenemos,

²⁰ a) El método utilizado para calcular E se explica en el apéndice 3, § 3.1. Otro método – más aproximativo – se propone al final de este capítulo, en el ejercicio 2.21. : la magnitud de E puede estimarse a partir de datos sobre el *precio de la hora de trabajo facturada a los clientes* (el precio de la hora facturada es, por supuesto, mayor que el salario por hora pagado en las empresas consideradas).

b) Con la creación de la unión monetaria europea y el reemplazo de las monedas nacionales por una moneda única (el euro), el equivalente monetario se expresa ahora en euros/hora en los países involucrados.

²¹ En la argumentación de este capítulo suponemos que el valor de las mercancías y la magnitud de E son conocidos : esto permite inferir el precio simple de las mercancías ($\text{valor} \times E = \text{precio simple}$). En los hechos, los valores son realidades escondidas, cuya magnitud se desconoce : las únicas realidades observables son los precios de mercado. Pero también es posible proceder en forma inversa, es decir, dividir los precios de mercado por la magnitud E (que puede ser calculada). Procediendo de ese modo, se obtienen magnitudes expresadas en horas de trabajo que son una aproximación al valor de las mercancías ($\text{precio de mercado} \div E = \text{valor} \pm \text{desviación}$); cuanto menor sea la desviación de los precios de mercado con respecto a los precios simples, tanto mayor es la aproximación a los valores de las mercancías. Este tipo de aproximación se utilizará para estimar el «trabajo necesario» de los asalariados (cap. III, § 1.4.) y para medir la evolución de la productividad del trabajo (cap. VIII, 2.2.1., y apéndice 4, 4.3.2.).

por tanto, un *intercambio de valores equivalentes* : cada productor vende una mercancía que incorpora una cantidad determinada de trabajo y compra otras mercancías que incorporan *la misma cantidad* de trabajo ($1B = 3C = 18h$, $1C = 1/3 B = 6h$)²³.

Si los precios de mercado *difieren* de los precios simples (por ejemplo $1B = \$200$, $1C = \$50$), las mercancías se intercambian en proporciones diferentes : en este caso, la relación es de 1B por 4C ($1B = 4C = \$200$) o de 1C por 1/4 B ($1C = 1/4 B = \50). Esto es un « intercambio desigual », o sea un *intercambio de valores desiguales* : el productor de B entrega una mercancía que incorpora un valor de 18h y compra otras mercancías que tienen un *valor mayor* ($4C = 24h$) ; a la inversa, el productor de C entrega una mercancía que incorpora un valor de 6h y compra mercancías que tienen un *valor menor* ($1/4 B = 4,5h$).

Cuadro II.3. : Precios simples y precios de mercado, intercambio de equivalentes e intercambio desigual

Productividad promedio en cada rama	Poder de mercado de las diferentes ramas (relación de fuerzas)	
	<i>igual</i>	<i>desigual</i>
↓	↓	↓
Valores sociales unitarios	Precios simples (= precios teóricos proporcionales a los valores)	Precios de mercado (= precios efectivos mayores o menores que los precios simples)
1B = 18 h 1C = 6 h	1B = \$180 1C = \$60	1B = \$200 1C = \$50
	↓	↓
	<i>Intercambio de equivalentes</i> 1B = 3C (= \$180) 18 h = 18 h	<i>Intercambio desigual</i> 1B = 4C (= \$200) 18 h < 24 h

- Notas : 1. Una vez que los valores están dados, el nivel de precios depende de la magnitud del equivalente monetario del valor (E) : precio simple = valor × E ; precio de mercado = (valor × E) ± desviación. En este ejemplo, E = \$10/h.
2. Con respecto a las razones que hacen que los precios de mercado difieran de los precios simples, véase 3.2.2.b.
3. Con respecto a las razones para suponer que los precios de mercado sean iguales a los precios simples, véase 3.2.3.

El cuadro II.3. sintetiza la argumentación anterior. Además, señala por qué motivo se intercambian valores equivalentes o desiguales : eso se debe al poder de mercado igual o desigual en las diferentes ramas. Antes de examinar este problema (véase en seguida, 3.2.2.b), vale la pena

[22] Las diversas relaciones de intercambio y los distintos precios constituyen el valor de cambio de las mercancías. El concepto de *valor de cambio* – que debe distinguirse de los conceptos de *valor* y de *valor de uso* – puede definirse en términos *reales* o en términos *monetarios*. En términos *reales*, el valor de cambio es el *número de mercancías* que pueden obtenerse a cambio de una mercancía dada : en el ejemplo, el valor de cambio de 1B es 3C. En términos *monetarios*, el valor de cambio es la *cantidad de dinero* que puede obtenerse a cambio de una mercancía dada : en el ejemplo, el valor de cambio de 1B es \$180. Como puede verse, el valor de cambio en términos monetarios corresponde al precio.

[23] En un sistema de producción mercantil simple, el intercambio de valores equivalentes implica que los productores promedio de las distintas ramas obtienen *ingresos iguales* (véase apéndice 10, § 10.1.).

observar en el cuadro que los precios de mercado dependen de la influencia conjunta de la *productividad* en las distintas ramas (lo que determina el valor social unitario de las mercancías) y de la *relación de fuerzas* entre ramas (lo que determina las desviaciones entre precios de mercado y precios simples).

b) Las causas del intercambio desigual

¿ Por qué existe el intercambio desigual ? ¿ Por qué son los precios de mercado – en grados diversos – mayores o menores que los precios simples ? Esto se debe a que los diversos productores tienen un *poder de mercado* desigual, al hecho de que confrontan una relación de fuerzas más o menos favorable o desfavorable en el mercado.

Cuanto más favorable sea la relación de fuerzas de algunos productores (cuanto más positivo sea su poder de mercado), más se beneficiarán en el intercambio : estos productores venderán sus productos a precios de mercado mayores que los precios simples y/o comprarán sus medios de producción a precios menores que los precios simples. La situación es exactamente la inversa para los productores que confrontan una relación de fuerzas desfavorable, que tienen un poder de mercado negativo²⁴.

Los factores que influyen en el poder de mercado pueden sintetizarse de la siguiente forma :

- Desequilibrios entre oferta y demanda

El poder de mercado es positivo si hay un exceso de demanda o una escasez de oferta (lo cual eleva los precios de mercado), y es negativo en el caso opuesto (lo que disminuye los precios de mercado). Si se presentara la ocasión, los productores influyen deliberadamente en la oferta o la demanda con el fin de mantener o aumentar su poder de mercado : pueden limitar intencionalmente la oferta (destrucción de cosechas, fijación de cuotas de producción) o estimular artificialmente la demanda (a través de la publicidad).

- Intensidad de la competencia

Algunas ramas disfrutan situaciones de monopolio o de oligopolio (una única empresa o un pequeño número de empresas, con barreras a la entrada de nuevos productores), otras ramas, por el contrario, confrontan situaciones de intensa competencia (numerosas empresas y fácil entrada de nuevos productores). Las primeras pueden imponer « precios de monopolio » mayores que los precios simples, mientras que las otras deben soportar precios de mercado por debajo de los precios simples.

- Presiones a las autoridades públicas

Algunas ramas son capaces de presionar económica o políticamente a las autoridades públicas que regulan los precios, mientras que otras ramas no tienen un poder de este tipo. Las primeras obtienen precios ventajosos que las otras no pueden lograr.

- Diferenciación de productos y preferencias de los consumidores

En cualquier rama de producción – ya se trate de automóviles o de cortes de pelo – los productores tratan de diferenciar su producto del de los competidores y de dar a conocer las cualidades específicas (reales o imaginarias) de su producto particular : de esta forma, cada

[24] En el sistema capitalista, la exigencia de *tasas de ganancia iguales* para las empresas promedio operando en las distintas ramas provoca un *intercambio desigual de valores* aún en el caso de que tengan un poder de mercado igual : la diferencia en el poder de mercado fortalece o debilita la desigualdad original de los intercambios (véase apéndice 10, § 10.2.).

productor trata de establecer y de mantener una suerte de monopolio de su producto particular. Los productos diferenciados pueden perfectamente incorporar la misma cantidad de trabajo, de valor (y por tanto tener el mismo precio simple) ; pero sus precios de mercado variarán de acuerdo a las cualidades específicas atribuidas y reconocidas a cada uno de ellos.

c) *El intercambio desigual y la explicación de los precios*

Volvamos ahora a la fórmula que descompone el precio de mercado de las mercancías :

$$\begin{aligned} \text{precio de mercado} &= \text{precio simple} \pm \text{desviación} \\ \text{precio de mercado} &= (\text{valor} \times E) \pm \text{desviación} \end{aligned}$$

Cuando los precios de mercado son *iguales* a los precios simples (desviación = 0), los precios de las mercancías están *completamente determinados* por su valor (dada la magnitud de E).

En la medida en que los precios de mercado *divergen* de los precios simples, su nivel exacto debe explicarse tomando en consideración *factores adicionales* : exceso de oferta o escasez de mercancías, situaciones de monopolio o de oligopolio, medidas más o menos favorables tomadas por las autoridades públicas, diferenciación más o menos exitosa del producto. Sin embargo, sería incorrecto pretender con esto que los precios de mercado están determinados ya sea por las relaciones entre oferta y demanda, o por la intensidad de la competencia entre los productores, o por las regulaciones de las autoridades públicas, o por las preferencias de los consumidores : todos estos factores explican únicamente en qué medida los precios de mercado se *desvían* de los precios simples²⁵.

Debido a que los precios de mercado son el resultado de meras desviaciones de los precios simples, y como los precios simples están determinados por los valores, tenemos que los precios de mercado están *básicamente* determinados por los valores²⁶. Las diferencias entre los precios de mercado de mercancías distintas (entre el precio de una goma de automóvil y el de un automóvil, entre el de una bicicleta y el de un avión, entre el del pan y el de un abrigo), todas estas diferencias de precio están *básicamente* determinadas por las diferencias de valor.

3.2.3. *Razones para suponer una igualdad entre los precios simples y los precios de mercado*

Aunque los precios de mercado normalmente se desvían de los precios simples, en los próximos capítulos se mantendrá casi siempre la hipótesis de que son iguales. Este supuesto no es un mero intento de simplificar el argumento y clarificar la exposición, sino que tiene tres

²⁵ Consideremos por ejemplo la influencia que ejerce la relación entre oferta y demanda. Los libros de texto de economía explican que el precio de una mercancía corresponde al punto de intersección entre las curvas de oferta y demanda, y que cualquier cambio en la oferta o la demanda provoca un cambio del precio de la mercancía. Sin embargo, estos libros no explican por qué, cuando la oferta es igual a la demanda de cualquier mercancía, el precio de B es \$180 y el de C es \$60. En realidad, esas diferencias en los precios de equilibrio se deben a diferencias en el valor de las mercancías (1B = 18h, 1C = 6h) : los precios de equilibrio (precios simples) son proporcionales a los valores. Los desequilibrios entre oferta y demanda implican, evidentemente, fluctuaciones en los precios de mercado ; pero dichos precios no fluctúan « en el vacío » : los precios de mercado oscilan alrededor de los precios simples, que corresponden a los valores sociales.

²⁶ a) Las *mercancías no reproducibles* (obras de arte, estampillas raras, etc.) son una excepción a esta regla. Como han sido producidos una sola vez y por un único productor, los conceptos de *valor social* (tiempo de trabajo requerido en promedio) y de precio simple (valor social \times E) no se aplican en estos casos. Su precio de mercado depende directamente de las relaciones entre oferta y demanda.

b) Lo mismo ocurre con los *productos de la naturaleza* que son propiedad privada : como no son mercancías (véase sección 1), el concepto de *valor* no rige de ningún modo para ellos, y su precio de mercado depende directamente de las relaciones entre la oferta y la demanda.

justificaciones teóricas. Antes de examinarlas, recordemos una vez más las fórmulas que descomponen el precio simple y el precio de mercado de cualquier mercancía :

$$\begin{aligned} \text{precio simple} &= \text{valor} \times E \\ \text{precio de mercado} &= (\text{valor} \times E) \pm \text{desviación} \end{aligned}$$

a) *El enfoque macroeconómico*

A nivel de cada rama particular, el precio de mercado normalmente se desvía del precio simple, en consonancia con su poder de mercado. Sin embargo, a nivel *macroeconómico* todas estas desviaciones microeconómicas se compensan entre sí. Aquello que algunos productores han ganado gracias al intercambio desigual, otros necesariamente lo han perdido : si los precios de mercado de algunas mercancías son más altos que sus precios simples, los de otras mercancías son necesariamente más bajos, y la « suma total de precios de mercado » es necesariamente igual a la « suma total de precios simples ». Por tanto, podemos afirmar que, *en promedio*, los precios de mercado son iguales a los precios simples o, también, que el precio de mercado y el precio simple son iguales en cualquier rama « promedio », representativa de todas las ramas.

Los principios anteriores son ilustrados y resumidos en el cuadro II.4. Además, el significado de la igualdad entre la « suma total de precios de mercado » y la « suma total de precios simples » es aclarado en la nota al pie²⁷.

b) *La evolución paralela del precio simple y del precio de mercado*

Tanto el precio simple como el precio de mercado de cualquier mercancía están afectados por dos factores comunes, la evolución del valor de la mercancía y la del equivalente monetario del valor (E) : el valor social unitario de cualquier mercancía disminuye debido a los aumentos en la productividad del trabajo (véase 2.2.3.b), mientras que la magnitud de E aumenta a lo largo del tiempo (véase cuadro II.2.). Esta influencia combinada de la productividad del trabajo y del equivalente monetario del valor en el precio simple y en el precio de mercado de cada mercancía es mucho más esencial que la desviación variable que siempre existe entre ambos precios : en el largo plazo, el precio simple y el precio de mercado de cualquier mercancía se mueven más o menos paralelamente entre sí (esto se ilustra en el apéndice 3, esquema A.1.). Esta es la segunda razón para hacer la hipótesis de una igualdad del precio de mercado y el precio simple en cada rama de producción.

[27] Durante un período determinado, los productores de las distintas ramas crean un producto total cuya magnitud está dada simultáneamente en términos físicos (el conjunto total de las mercancías producidas), en términos de valor (la « suma total de valores », es decir el valor de ese conjunto de mercancías, expresado en horas de trabajo) y en términos de precio (la « suma total de precios », es decir el valor del mismo conjunto, expresado en términos de dinero). La magnitud del producto total *creado* por todos los productores determina necesariamente la magnitud del producto total que será *distribuido* entre ellos a través del intercambio mercantil. Si, para cada mercancía, coinciden el precio de mercado y el precio simple, el producto total se distribuye en términos iguales (intercambio de valores equivalentes). Si esto no sucede, el producto total se distribuye de forma tal que productores en algunas ramas tienen una ventaja (aquellos que disfrutan de precios de mercado mayores que los precios simples, como los productores de la mercancía B en el ejemplo de 3.2.2.a), mientras que productores en otras ramas tienen una desventaja (los que confrontan precios de mercado menores que los precios simples, como los productores de C en el mismo ejemplo). No obstante ello, a nivel global la « suma total de los precios de mercado » coincide necesariamente con la « suma total de los precios simples ». Esto es claro si se considera que ambos conceptos se refieren al mismo conjunto de mercancías. La « suma total de los precios simples » es la expresión monetaria del valor del *conjunto total* de mercancías producidas e intercambiadas en un período dado (por ejemplo, 1 año), donde el valor de *cada* una de las mercancías está expresado por precios teóricos que garantizarían un intercambio de equivalentes entre los productores. La « suma total de los precios de mercado » es la expresión monetaria del valor de este *mismo conjunto* de mercancías, donde el valor de *cada* una de las mercancías está expresado por precios de mercado que difieren de los precios simples, lo que provoca un intercambio desigual entre los productores.

Cuadro II.4. : Producto total, suma total de los valores, suma total de los precios simples y suma total de los precios de mercado

Ramas	Cantidad producida	Valores		Precios simples		Precios de mercado	
		unitarios	totales	por unidad	\times cantidad	por unidad	\times cantidad
	1	2	$3 = 2 \times 1$	$4 = 2 \times E$	$5 = 4 \times 1$	$6 = 4 \pm dev.$	$7 = 6 \times 1$
A
B	10 B	18h	180h	\$180	\$1800	\$200	\$2000
C	15 C	6h	90h	\$60	\$900	\$50	\$750
D	↓	...	↓	...
...	intercambio de equivalentes	...	intercambio desigual	...
Todas las ramas	Producto total	/	Suma de valores	/	Suma de precios simples	/	Suma de precios de mercado

Notas : - A nivel microeconómico : precio de mercado = precio simple \pm desviación
 - A nivel macroeconómico : suma total de precios de mercado = suma total de precios simples
 - En una rama « promedio » : precio de mercado = precio simple

c) La búsqueda de la fuente básica de los ingresos

Suponer la igualdad del precio de mercado y el precio simple en cada rama es suponer que *los productores carecen de cualquier poder de mercado* que les permitiría fijar u obtener precios más favorables (véase anteriormente, 3.2.2.b) : no disfrutan situaciones de exceso de demanda, ni de monopolio u oligopolio, ni del apoyo de las autoridades públicas, ni tampoco de una exitosa diferenciación de sus productos. En esas condiciones se debe dar una explicación más fundamental al ingreso de los productores. Los productores obtienen un ingreso incluso si la oferta iguala a la demanda, si hay competencia, si las autoridades públicas no fijan precios, si los productos son homogéneos en cada rama : es este ingreso « normal » el que debe ser explicado.

4. EL FUNDAMENTO DE LOS INGRESOS : EL VALOR NUEVO

4.1. La creación de ingresos por el trabajo presente

4.1.1. Principios

En las páginas precedentes se ha analizado *el valor y el precio de las mercancías*. Si recordamos dos principios teóricos fundamentales presentados en ese análisis, es posible obtener un tercer principio referente a la fuente del *ingreso de los productores* en una sociedad de mercado.

1. Primer principio : el valor de una mercancía está formado por *valor pasado* (esto es, el valor de los medios de producción comprados o trabajo pasado) y *valor nuevo* (creado por el trabajo presente del productor). Ejemplo : si un trabajador produce una mercancía en una jornada de 8h (trabajo presente) con ayuda de medios de producción que valen 10h (trabajo pasado), el valor de esta mercancía (si se vende) = 10h + 8h = 18h.

2. Segundo principio : el valor de una mercancía se expresa siempre a través de un cierto precio ; en condiciones promedio, el precio de mercado es igual al precio simple, que corresponde al valor social unitario de la mercancía. Ejemplo : si el productor del ejemplo anterior es un productor « promedio » en una rama « promedio »²⁸, y si el equivalente monetario del valor es \$10/h, podemos escribir :

$$\begin{aligned} \text{precio de la mercancía vendida} &= \text{valor de la mercancía} \times E \\ &= 18h \times E = \$180 \\ \text{precio de los medios de producción comprados} &= \text{valor de MP} \times E \\ &= 10h \times E = \$100 \end{aligned}$$

3. Tercer principio : el ingreso es creado por el trabajo presente dedicado a la producción mercantil.

En el ejemplo anterior, el productor obtiene \$180 de la venta del producto. Una parte (\$100) le permite recuperar el dinero que ha desembolsado para adquirir los medios de producción. La otra parte (\$80) es el ingreso neto.

El ingreso neto de \$80 aparece superficialmente como una simple diferencia entre el precio de venta de la mercancía producida y el precio de compra de los medios de producción utilizados. Esta cara visible de las cosas esconde una realidad invisible pero más esencial : más fundamentalmente, el ingreso neto de \$80 es el *equivalente monetario del valor nuevo creado* en las 8h de trabajo presente. En los hechos, el productor crea, simultáneamente, un valor nuevo (en h) y un ingreso nuevo (en \$) : gracias a su trabajo presente (8h), el valor del producto vendido es mayor que el valor de los medios de producción comprados ($18h > 10h$) y, por tanto, el precio del producto vendido es mayor que el precio de los medios de producción comprados ($\$180 > \100)²⁹. Podemos, entonces, escribir :

$$\begin{aligned} \text{ingreso creado} &= \text{valor nuevo creado} \times E \\ &= 8h \times E = \$80 \end{aligned}$$

El esquema II.5. ilustra estos principios con los datos del ejemplo anterior. Se muestran los *dos componentes* del valor de las mercancías (el valor de los medios de producción comprados + el valor nuevo creado) y del precio de las mercancías (el precio de los medios de producción + el ingreso creado). Se destacan las dos tesis esenciales de este capítulo : 1. los precios expresan, en términos monetarios, el valor de las mercancías ; 2. los ingresos expresan, en términos monetarios, el valor nuevo creado por el trabajo de los productores de mercancías³⁰.

[28] No se toman en cuenta aquí las diferencias entre productores en una misma rama, ni las diferencias en el poder de mercado entre ramas. Estas dos cuestiones se consideran brevemente al final de este capítulo (véase 4.2.2.b y c) y serán analizadas con más precisión en el cap. V (§ 1.1. y 1.2.).

[29] En la teoría económica corriente, la diferencia entre el precio de venta del producto y su costo de producción constituye el « valor añadido ». Si el costo de producción no incluye la amortización (de las máquinas, de la planta, etc.), se habla de « valor añadido bruto » ; si la incluye, se habla del « valor añadido neto » (en el ejemplo, los \$80 representan el « valor añadido neto »). El « valor añadido » entendido de esa manera es una magnitud *monetaria*. En la óptica de este libro, al contrario, el valor añadido es una magnitud expresada en horas de *trabajo* : es el valor nuevo creado por el trabajo productor de mercancías, valor nuevo que es añadido al valor de los medios de producción utilizados (véase más arriba, 2.2.1.a) (en el ejemplo, el valor añadido así entendido es 8 horas).

30 Vemos que el *ingreso creado por hora de trabajo* coincide con el equivalente monetario del valor (E) : en el ejemplo anterior, $E = \$10/h$, y el ingreso creado por hora = $\$80/8h = \$10/h$ también. El equivalente monetario del valor (E) representa, entonces, dos cosas simultáneamente :

- representa la « traducción » *monetaria exacta (en términos de precios simples) de una hora de valor*, de una hora de trabajo dedicada a la producción de mercancías. Decir que $E = \$10/h$ significa que una hora de valor se expresa, de manera equivalente, por una magnitud monetaria de \$10.

- representa el *ingreso monetario creado por una hora de valor*, por una hora de trabajo dedicado a la producción de mercancías. Decir que $E = \$10/h$ significa que una hora de trabajo en la producción de mercancías *crea* un ingreso

Esquema II.5. : Los dos componentes del valor y del precio

precio de los MP \$100	ingreso neto creado (« valor agregado neto ») \$80	precio del producto diario \$180
10h	8h	18h
trabajo pasado, valor de los MP	trabajo presente, valor nuevo creado	valor del producto diario

Nota : MP = medios de producción

4.1.2. Comentarios adicionales sobre la creación de valor e ingreso

a) Sólo por los productores de mercancías, no por los medios de producción

¿ No podría el ingreso ser creado – total o parcialmente – por los medios de producción, por el trabajo pasado ? Es evidente que los medios de producción son tan indispensables como el trabajo presente de los productores para elaborar las mercancías. Pero el problema que se examina aquí no tiene nada que ver con el carácter indispensable de los diversos elementos de la producción, sino con la creación de valor y de ingreso. En este caso, el valor de los medios de producción comprados (10h en el ejemplo) es simplemente *transferido* y se lo vuelve a encontrar inalterado, sin el más mínimo aumento, en el valor de las mercancías. De la misma manera, el costo de los medios de producción (\$100) es simplemente *transferido* y se lo vuelve a encontrar inalterado, sin el más mínimo aumento, en el precio de la mercancía. Por lo tanto, la fuente de incremento del valor y del precio (18h > 10h, \$180 > \$100) descansa exclusivamente en el trabajo presente de los productores de mercancías. El trabajo presente realiza, simultáneamente, la *transferencia* del valor y del precio de los medios de producción y la *creación* de valor nuevo y de ingreso neto.

b) Por todos los productores de mercancías, sin excepción

Si *únicamente* el trabajo presente crea valor e ingreso, debe agregarse que *todo* el trabajo presente realizado en el sector de producción de mercancías crea valor e ingreso. Este problema ya fue considerado con relación a la creación de valor (véase 2.1.2.a). Como el ingreso creado es simplemente el equivalente monetario del valor creado, las mismas conclusiones se pueden repetir aquí.

Las características sociales de la empresa y del trabajador son irrelevantes : el trabajo presente crea valor e ingreso en todas las empresas (capitalistas, públicas, independientes), cualquiera sea la posición social del productor (asalariado, ejecutivo, capitalista, independiente)³¹.

monetario de \$10. (Esto no significa que el ingreso *obtenido* por hora de trabajo coincida con el ingreso *creado* por hora de trabajo o con E : sobre las diferencias entre el ingreso obtenido y el ingreso creado, véase más abajo 4.2.2.).

³¹ El trabajo realizado por los capitalistas es parte del trabajo total realizado en el sector mercantil (véase cap. I, 2.1.2.b) ; si las mercancías producidas se venden, este trabajo constituye trabajo indirectamente social y por tanto crea valor (véase cap. II, 2.1.2.a) ; si crea valor, también crea ingreso. Véanse observaciones adicionales sobre esta cuestión en el cap. III, nota al pie 8, y en el cap. VI, nota al pie 32.

La naturaleza concreta de las mercancías producidas y de las actividades llevadas a cabo también es irrelevante : las mercancías producidas pueden ser bienes o servicios ; las actividades efectuadas pueden tener un carácter técnico o administrativo, pueden ser manuales o intelectuales, pueden tener lugar en cualquier departamento de una empresa.

c) Por todos los productores de mercancías, en pie de igualdad

Si todo el trabajo presente realizado en el sector de producción de mercancías crea valor e ingreso, debe destacarse también que todos los productores están en pie de igualdad en cuanto a la cantidad de valor e ingreso que crean.

Este problema ya fue también considerado con relación a la creación de valor (véase 2.2.2.). El mismo argumento puede repetirse brevemente aquí.

El trabajo que crea valor e ingreso es trabajo indirectamente social. Este concepto abstrae las características concretas (tanto materiales como sociales) del trabajo : no considera las características sociales de las empresas o de los productores, ni la naturaleza de los productos o actividades, ni el grado de mecanización, intensidad, calificación del trabajo, etc. Tenemos entonces (en el supuesto de que los productos sean vendidos) : 1h de trabajo de cualquier productor mercantil = 1h de valor creado = \$10 de ingreso creado (suponiendo que $E = \$10/h$).

Por lo tanto, en 1h de trabajo, el asalariado vinculado a la producción de mercancías crea tanto valor e ingreso – ni más ni menos – que el capitalista o que el trabajador independiente. En 1h de trabajo, el productor que utiliza una tecnología más avanzada, o dispone de mayor calificación, o realiza un trabajo más intensivo, crea tanto valor e ingreso – ni más ni menos – que el productor cuyo trabajo emplea una tecnología menos avanzada, es menos calificado o efectúa un trabajo menos intensivo. La cantidad de valor e ingreso creada por los diversos trabajadores sólo varía en función de la duración de su trabajo.

4.2. La creación y la distribución del ingreso total

4.2.1. La creación del ingreso total

El ingreso total de una sociedad de mercado es creado por el trabajo presente de *todos* los productores de mercancías. Es el equivalente monetario del valor nuevo creado por la totalidad del trabajo presente que ha contribuido a la producción de mercancías en un período dado :

$$\text{ingreso total creado} = \text{suma total de valor nuevo} \times E$$

Si, por ejemplo, la sociedad está formada por 1.000 productores de mercancías, cada uno de los cuales trabaja 2.000h por año, y si $E = \$10/h$, tendríamos que :

$$\begin{aligned} \text{ingreso total anual creado} &= (1.000 \times 2.000)h \times E \\ &= \$20.000.000 \end{aligned}$$

El ingreso total puede compararse con una gigantesca torta creada por el trabajo presente de todos los productores de mercancías. El tamaño de esta torta depende del *número de trabajadores* en el sector de producción mercantil (rectángulos A y B del cuadro I.3.) y del *tiempo de trabajo* efectuado por cada uno de ellos. Cada productor contribuye a la creación del ingreso total en proporción a la cantidad de trabajo indirectamente social que realiza. De la misma manera, cada rama de producción (y cada país) contribuye a la creación del ingreso total en proporción a la cantidad de trabajo indirectamente social que se realiza en su seno.

4.2.2. La distribución del ingreso total

Los productores, las empresas, las ramas (y los diversos países) contribuyen a la *creación* del ingreso total en proporción a la cantidad de trabajo indirectamente social que efectúan, pero no participan en la misma proporción en la *distribución* de ese ingreso total : el ingreso *obtenido* por cada uno de ellos puede ser muy distinto del ingreso *creado*.

La suma total de los ingresos distribuidos coincide necesariamente con la del ingreso total creado (la suma de las porciones de la torta coincide con la torta elaborada). Pero esta igualdad, que es necesariamente verdadera a nivel global, no se verifica para cada productor, para cada empresa, para cada rama (ni para cada país, si uno considera el total mundial) : algunos obtienen un ingreso mayor que el que han creado, otros, en compensación, deben necesariamente aceptar un ingreso menor que el que han creado (los primeros consumen una porción de la torta mayor que la que produjeron, mientras que ocurre lo contrario con los otros)³².

Pueden mencionarse cuatro casos de diferencia entre los ingresos obtenidos y los ingresos creados. Estos casos serán analizados con mayor detalle en los capítulos siguientes.

a) Existencia de un sector de producción no mercantil

Salgamos por un momento del marco de análisis del capítulo II y consideremos actividades profesionales llevadas a cabo en el sector de producción no mercantil (rectángulo C en el cuadro I.3.). Como los trabajadores en el sector no mercantil no producen mercancías, no *crean* valor ni ingreso : en contraste con el caso de la producción mercantil considerada anteriormente (véase 4.1.1.), no es posible argumentar en este caso en términos de la diferencia entre el valor de las mercancías producidas y el valor de los medios de producción comprados, o en términos de la diferencia entre el precio de las primeras y el precio de estos últimos. Sin embargo, los asalariados del sector no mercantil *obtienen* un ingreso : éste deriva de exacciones del ingreso total creado en el sector de producción mercantil. (Esta redistribución del ingreso a favor del sector de producción no mercantil será examinada en el capítulo VI, sección 3.)

b) Diferencias en el poder de mercado entre ramas

Volvamos ahora al marco analítico inicial (producción mercantil exclusivamente), pero eliminemos por un momento el supuesto de que los precios de mercado son iguales a los precios simples. Supongamos que el productor considerado en el ejemplo inicial (véase 4.1.1.) logra vender su mercancía a otros productores por una suma mayor que \$180 (por ejemplo, por \$210) o logra comprar sus medios de producción por menos dinero que \$100 (por ejemplo, \$70). En tales casos, el productor obtendrá un ingreso de \$110, mayor que el ingreso que ha creado (\$80) ; pero esto ocurrirá en detrimento de otros productores (los que compran su producto terminado o producen sus medios de producción), que tendrán que aceptar un ingreso menor que el que han creado.

[32]La distinción entre ingreso creado e ingreso obtenido es análoga a la distinción entre precio simple y precio de mercado (véase cap. II, § 3.2.). El *precio simple* es el equivalente monetario exacto del valor social unitario (pasado y presente) de una mercancía ; el *precio de mercado* de una mercancía particular normalmente difiere del precio simple, pero la « suma total de los precios de mercado » es necesariamente igual a la « suma total de los precios simples » (véase nota al pie 27). Tenemos entonces :

precio simple	= valor × E
precio de mercado	= precio simple ± desviación
suma total de los precios de mercado	= suma total de los precios simples

De forma similar, el *ingreso creado* es el equivalente monetario exacto del valor nuevo creado por un productor, una empresa, o una rama ; el *ingreso obtenido* por un productor particular, una empresa o una rama difiere normalmente del ingreso creado, pero el ingreso total distribuido es necesariamente igual al ingreso total creado por los productores de mercancías (la « suma total de los ingresos distribuidos » es igual a la « suma total de los ingresos creados »).

Tenemos entonces :

ingreso creado	= valor nuevo × E
ingreso obtenido	= ingreso creado ± desviación (ingreso transferido)
suma total de los ingresos obtenidos	= suma total de los ingresos creados

Si algunas ramas logran vender o comprar a precios de mercado favorables mientras que otras no pueden hacerlo, esto se debe a que las distintas ramas tienen un poder de mercado desigual, a que confrontan un balance de fuerzas en el mercado más o menos favorable o desfavorable (véase anteriormente 3.2.2.b). El intercambio desigual resultante altera la distribución del ingreso creado: las ramas más fuertes son capaces de apropiarse, a expensas de las débiles, de una porción mayor del ingreso total. (Esta redistribución del ingreso entre ramas con poder de mercado desigual será examinada en el capítulo V, § 1.2.).

c) Diferencias de productividad entre empresas

Abstraigamos las diferencias en el poder de mercado entre ramas (suponiendo de nuevo que los precios de mercado coinciden con los precios simples), pero consideremos diferencias de productividad entre empresas en la misma rama. Supongamos que el productor individual promedio considerado en el ejemplo inicial (llamado M) compite con un productor más eficiente (llamado A) y con uno menos eficiente (llamado Z). Los tres productores elaboran mercancías idénticas, pero sus valores individuales unitarios son distintos (por ejemplo, para A el valor individual unitario es: $9h + 6h = 15h$; para M es: $10h + 8h = 18h$; para Z es: $11h + 10h = 21h$).

En la medida en que el trabajo presente por unidad difiere entre las empresas, el *valor creado* por unidad difiere, y también difiere el *ingreso creado* por unidad (ingreso creado = valor nuevo $\times E = \$60$ para A, $\$80$ para M, $\$100$ para Z). La competencia hace que el precio de venta de las mercancías sea idéntico para los tres productores (precio de mercado = precio simple = valor *social* unitario $\times E = 18h \times \$10/h = \180). Este precio idéntico y los distintos costos de los medios de producción determinan el *ingreso obtenido* por unidad por cada uno de los tres productores (ingreso obtenido = precio de venta – costo de los medios de producción; para A: $\$180 - \$90 = \$90$; para M: $\$180 - \$100 = \$80$; para Z: $\$180 - \$110 = \$70$). Vemos entonces que la competencia cambia la distribución del ingreso creado: el productor más eficiente obtiene más ingreso del que ha creado ($\$90 > \60), en detrimento del productor menos eficiente, que obtiene menos ingreso del que ha creado ($\$70 < \100). (Esta redistribución del ingreso entre empresas con productividad desigual se examinará en el capítulo V, § 1.1.).

d) Producción de mercancías por asalariados

Abstraigamos tanto las diferencias en el poder de mercado entre ramas como las diferencias de productividad entre empresas, pero consideremos una situación en la cual las mercancías son producidas por *productores asalariados*. Surge ahora una diferencia esencial, a nivel de la producción misma, entre el ingreso creado y el ingreso obtenido: los asalariados *crean* más ingreso del que *obtienen* en forma de salario, siendo esta diferencia la ganancia de las empresas. Esta cuestión se examina en el capítulo siguiente.

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS AL CAPÍTULO II

RESUMEN

1. Las mercancías son productos del trabajo humano que se intercambian en el mercado. No importa que estos productos sean bienes o servicios. Las únicas condiciones son la intervención del trabajo humano (lo que excluye los productos de la naturaleza) y el carácter mercantil de la producción.

2. Las mercancías se intercambian a través de una serie de actos de compra y venta por un cierto precio. Estos intercambios suponen que las distintas mercancías tienen un común denominador, es decir un

elemento que es común, que puede ser cuantificado y que determina las proporciones de intercambio. Este elemento común es el trabajo, considerado no en sus aspectos concretos (que difieren según las mercancías), ni en sus aspectos sociales variables (tipo de empresa, posición del trabajador), sino únicamente en su aspecto de *trabajo indirectamente social* (que es efectivamente común a todas las mercancías). El trabajo considerado de este modo es trabajo dedicado a la producción mercantil en general, es trabajo *abstracto*; este trabajo se denomina también *valor*.

Desde un punto de vista cualitativo, el valor es, pues, trabajo indirectamente social. Desde este punto de vista, todos los trabajadores del sector mercantil toman parte en la creación de valor, independientemente de las mercancías producidas y de las actividades llevadas a cabo, independientemente también de las características sociales de las empresas y de los trabajadores; pero es necesario que las mercancías producidas sean efectivamente vendidas (si no lo son, no hay trabajo indirectamente social).

Desde un punto de vista cuantitativo, el valor de una mercancía cualquiera es la suma del *valor pasado* transferido (el trabajo pasado incorporado en los medios de producción adquiridos y consumidos) y del *valor nuevo* creado por el trabajo presente del productor. Hay que distinguir entre el valor social y el valor individual de una mercancía: el *valor social* es el tiempo de trabajo requerido en promedio para producir la mercancía (en las condiciones promedio respecto a la técnica, calificación, intensidad, etc.); el *valor individual* es el tiempo de trabajo requerido por un productor particular (en las condiciones de que dispone respecto a la técnica, calificación, intensidad, etc.). Hay que distinguir además entre *valor unitario* (o valor de una unidad de mercancía) y *valor total* (o valor de un conjunto de mercancías).

Desde un punto de vista cuantitativo, también es importante comprender que las diferencias en la técnica (grado de mecanización), en la calificación o en la intensidad del trabajo no afectan la cantidad de valor nuevo creado por el trabajo presente: en todas las circunstancias, 1 hora de trabajo indirectamente social crea 1 hora de valor. En cambio, dichas diferencias afectan la productividad del trabajo (la cantidad de mercancías producidas por hora de trabajo) y, por consiguiente, el valor unitario de las mercancías (el número de horas de trabajo por unidad producida): cuanto más productivo sea el trabajo, menor será el valor unitario de las mercancías.

3. Todas las mercancías tienen dos aspectos inseparables: el aspecto invisible del *valor* (expresado en horas de trabajo) y el aspecto visible del *precio* (expresado en unidades monetarias: dólares, pesos, etc.). La relación macroeconómica entre los dos aspectos se establece a través del *equivalente monetario del valor* (E), que da la traducción monetaria exacta de una hora de valor.

Se distinguen dos tipos de precios. Los *precios simples* son precios teóricos que traducen en términos monetarios exactos el valor social unitario de las mercancías (precio simple = valor \times E). Los *precios de mercado* son los precios vigentes realmente en el mercado; estos precios difieren normalmente de los precios simples (precio de mercado = precio simple \pm desviación). Si el poder de mercado o la relación de fuerzas fuera perfectamente igual entre los productores de distintas mercancías, los precios de mercado serían iguales a los precios simples y el intercambio entre productores sería un intercambio de valores equivalentes. Pero, en la realidad, el poder de mercado difiere según las ramas de producción debido a múltiples circunstancias (desequilibrios entre oferta y demanda, competencia más o menos intensa, mayor o menor capacidad de presionar a las autoridades públicas, diferenciación de los productos más o menos exitosa); en consecuencia, los precios de mercado se desvían de los precios simples y el intercambio entre productores es un intercambio de valores desiguales (o « intercambio desigual »).

Las diversas circunstancias que provocan el intercambio desigual sólo explican las desviaciones de los precios de mercado con respecto a los precios simples de las mercancías. Dada la magnitud de E, tanto los precios simples como los precios de mercado de las distintas mercancías están básicamente determinados por el valor respectivo de las mercancías: esta determinación del precio por el valor sólo es perfecta para los precios simples, pero sigue siendo fundamental para explicar el nivel de los diversos precios de mercado.

Las desviaciones entre precios de mercado y precios simples se compensan entre sí a nivel macroeconómico: aquello que algunos productores han ganado en el intercambio desigual (gracias a una relación de fuerzas favorable), otros necesariamente lo han perdido (debido a una relación de fuerzas desfavorable). Si se supone que los precios de mercado son iguales a los precios simples, se prescinde de las relaciones de fuerza, lo que obliga a buscar la fuente básica del ingreso de los productores.

4. El ingreso de los productores aparece superficialmente como la diferencia entre el precio de venta de las mercancías y el precio de compra de los medios de producción. Más fundamentalmente, así como el precio de las mercancías es la expresión monetaria de su valor (pasado + nuevo), el ingreso es la expresión monetaria del valor nuevo creado por el trabajo presente de los productores. En 8 horas de trabajo, los productores de mercancías crean un valor nuevo de 8 horas y un ingreso neto de \$80 (si E = \$10/hora).

Sólo los trabajadores crean valor e ingreso, no los medios de producción. *Todos* los trabajadores del sector de producción mercantil toman parte en la creación de valor e ingreso (sin importar cuáles son las mercancías vendidas y las actividades llevadas a cabo, ni tampoco las características sociales de las empresas y de los trabajadores). Desde un punto de vista cuantitativo, todos los trabajadores del sector de producción mercantil toman parte en la creación de valor e ingreso en pie de *igualdad*, en proporción a la duración de su trabajo (sin importar el grado de mecanización, la calificación y la intensidad del trabajo).

A nivel macroeconómico, el ingreso total distribuido coincide necesariamente con el ingreso total creado. Sin embargo, esta igualdad no se verifica a nivel microeconómico: los productores, las empresas, las ramas (y los países) contribuyen a la *creación* del ingreso total en proporción al trabajo presente efectuado, pero el ingreso *obtenido* por cada uno de ellos puede ser muy distinto del ingreso creado. Tal es el caso – entre otros – de los asalariados del sector de producción mercantil: éstos crean más ingreso del que obtienen en forma de salario, siendo esta diferencia la ganancia (véase capítulo III).

CONCEPTOS POR ASIMILAR (véase glosario)

Equivalente monetario del valor	Trabajo concreto
Ingreso creado	Trabajo pasado
Ingreso obtenido	Trabajo presente
Mercancía	Valor
Nivel general de precios	Valor individual
Poder de mercado	Valor nuevo
Precio de mercado	Valor pasado
Precio simple	Valor social
Realización del valor	Valor total
Trabajo abstracto	Valor unitario

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)

A. Principios básicos

- 2.1. ¿Qué es una mercancía? ¿Cuáles son las condiciones necesarias y suficientes para que un bien o servicio sea una mercancía?
- 2.2. ¿Cuál es la diferencia entre *trabajo concreto* y *trabajo abstracto*?
- 2.3. « El común denominador que necesariamente tienen las mercancías es su valor » :
 - a) ¿Qué se entiende por común denominador? ¿Por qué deben las mercancías tener un común denominador?
 - b) ¿Qué se entiende por valor? ¿Por qué es el valor el común denominador de las mercancías?
- 2.4. ¿Cuál es la diferencia :
 - a) entre *valor pasado* y *valor nuevo*, entre *trabajo pasado* y *trabajo presente*?
 - b) entre *valor social unitario* y *valor individual unitario*?
 (Ilustre cada caso con ejemplos diferentes a los del libro).

- 2.5. Explique :
- Los aumentos de la productividad en las diversas ramas de producción acarrearán una reducción del valor social unitario de las diversas mercancías.
 - Dentro de una misma rama de producción, el valor individual unitario de las mercancías es menor en las empresas más productivas.
- 2.6. ¿ Qué se entiende por « equivalente monetario del valor » ?
- 2.7. Precios simples y precios de mercado :
- Explique la diferencia entre precios simples y precios de mercado.
 - Explique las dos afirmaciones siguientes : 1. si los precios de mercado coinciden con los precios simples, el intercambio de mercancías es un intercambio de valores equivalentes ; 2. si los precios de mercado difieren de los precios simples, el intercambio de mercancías es un intercambio desigual.
 - Explique por qué, en la realidad, los precios de mercado difieren de los precios simples (por qué se intercambian valores desiguales).
 - Explique por qué se puede hacer la hipótesis de que los precios de mercado coinciden con los precios simples.
- 2.8. A partir del esquema II.5., demuestre que el ingreso en una economía de mercado :
- es creado por el trabajo presente de los productores de mercancías ;
 - no es creado por los medios de producción.
- 2.9. A partir de las definiciones del valor (= trabajo indirectamente social) y del ingreso creado (= equivalente monetario del valor nuevo creado), explique por qué el valor y el ingreso son creados :
- por *todos* los productores del sector de producción mercantil ;
 - por todos estos productores en pie de *igualdad* ;
 - no* por los productores del sector de producción no mercantil.

B. Profundización

- 2.10. Explique por qué el precio, el costo de producción y el valor de uso no pueden constituir el común denominador de las mercancías.
- 2.11. « El valor pasado es transferido de manera diferente según se trate de medios de trabajo o de objetos de trabajo (materias primas) : el valor de los medios de trabajo es transferido por fracciones, el valor de los objetos de trabajo es transferido de una vez ». Explique estas afirmaciones e ilústrelas con un ejemplo personal.
- 2.12. Explique por qué el valor tiene que expresarse en la realidad bajo la forma de un precio.
- 2.13. ¿Cuál es la diferencia entre valor de cambio, valor de uso, y valor (a secas) ? ¿Cuál es la diferencia entre valor de cambio y precio ?
- 2.14. ¿ En qué medida contribuyen la teoría del valor y la « ley de la oferta y la demanda » a explicar el nivel de los precios ? Distinga :
- el caso general : el precio de las mercancías reproducibles ;
 - los casos particulares : el precio de las mercancías no reproducibles, el precio de los productos de la naturaleza.
- 2.15. Los productos invendidos : ¿ incorporan trabajo ? ¿ tienen valor ? ¿ por qué ?
- 2.16. « Un producto de la naturaleza (como el agua de los ríos, las frutas silvestres, etc.) tiene siempre un valor de uso, puede tener un precio, pero nunca tiene valor ». Comente estas afirmaciones.

2.17 ¿Cuáles son las causas de las diferencias entre ingreso *creado* e ingreso *obtenido* ?

C. Aplicaciones

2.18. Explique por qué el trabajo de las siguientes personas crea – o no crea – valor :

- el trabajo del *ama* o *amo de casa* ;
- el trabajo del *funcionario* ;
- el trabajo del *campesino* ;
- el trabajo del *docente* ;
- el trabajo del *taxista* ;
- el trabajo del *delegado sindical*.

2.19 Una empresa produce 1.000 unidades de una mercancía utilizando :

- materias primas que cuestan \$1.000.000 ;
- máquinas que cuestan \$20.000.000 y se deprecian en 10 años ;
- 10 asalariados que trabajan 250 días al año y 8 horas por día.

Siendo E (el equivalente monetario del valor) = \$100/h, y suponiendo que todos los precios de mercado coinciden con los precios simples, determine para esta empresa :

- a) el valor total del producto anual (distinguiendo entre el valor *pasado* transferido y el valor *nuevo* creado) ;
- b) el valor por unidad (misma distinción).

2.20. a) El precio promedio de los automóviles es obviamente mayor que el precio promedio de las bicicletas. ¿ A qué se debe la diferencia de precios entre estos dos tipos de mercancías ?

b) Una misma empresa produce varios modelos de automóviles (o de bicicletas) y los vende a precios diferentes. ¿ Qué factor(es) puede(n) explicar estas diferencias de precio entre los distintos modelos ?

c) ¿ Ha subido o disminuido el precio promedio de los automóviles (o de las bicicletas) en los últimos 20 años ? ¿ Cómo se puede explicar la evolución observada ?

2.21. Estime la magnitud actual del equivalente monetario del valor (E) en su país. Esta estimación puede realizarse considerando el *precio de la hora de trabajo* tal y como se *factura a los clientes* de empresas « promedio » en ramas de producción donde hay una competencia suficiente. Concretamente, conviene realizar sucesivamente las siguientes operaciones :

1. *constatar* y anotar cuál es el monto con el que se factura una hora de trabajo en varias empresas : garajes, talleres de reparación, empresas de limpieza, oficinas de consulta psicológica, etc. ;

2. *indagar* las causas posibles de las diferencias constatadas entre empresas y ramas : poder de mercado más o menos favorable, debido a las relaciones de oferta y demanda de los servicios considerados, a la intensidad de la competencia en la rama, a la fama de la empresa, a las preferencias de los clientes (el fenómeno de las modas nuevas), a la ubicación de la empresa, etc. ;

3. entre los montos con que se factura una hora de trabajo constatados arriba, *seleccionar* los que se estime son cobrados por empresas y ramas que tienen un poder de mercado « promedio » ;

4. con los datos seleccionados, calcular (aun cuando de manera aproximada) un monto *promedio* de la hora facturada : se obtiene así una estimación de la magnitud de E en el país considerado.

CAPÍTULO III

EL FUNDAMENTO DE LA GANANCIA Y LA ACUMULACIÓN : EL PLUSVALOR

En el capítulo II se consideró la producción de mercancías *en general*. Allí se pusieron de manifiesto los vínculos entre el fenómeno visible de los precios y la realidad oculta del valor. También se explicó que todos los ingresos se originan en el *trabajo presente* de los productores de mercancías.

El capítulo III se centra en la producción *capitalista* de mercancías. Se argumenta aquí que los salarios y las ganancias se originan en el *trabajo presente de los asalariados* empleados en la producción mercantil y, más precisamente, que el fundamento de las ganancias es el plus-trabajo de los asalariados (sección 1). Posteriormente se muestra cómo la mayor parte de la ganancia obtenida es *acumulada*, es decir, invertida con el fin de expandir la escala de producción y aumentar la ganancia (sección 2).

Este capítulo se basa en los siguientes supuestos :

1. Se considera un sistema formado sólo por *empresas capitalistas* (rubro A1 del cuadro I.3.). No se considera, pues, la producción no mercantil ni tampoco la producción mercantil llevada a cabo por empresas no capitalistas.

2. La argumentación se desarrolla en términos agregados, a nivel *macroeconómico*. Se intenta explicar el fundamento de los salarios y las ganancias *en general*, antes que las diferencias existentes entre las ganancias o los salarios (obtenidos en una empresa o rama particular, o por una categoría particular de trabajadores); de la misma forma, se trata de la acumulación *en general* más que de la acumulación de una empresa o rama particular. En consecuencia, los asalariados, las empresas y ramas consideradas en los ejemplos corresponden en todos sus aspectos a un « promedio », son representativos de todos los asalariados, de todas las empresas y ramas.

Como la argumentación se desarrolla a nivel macroeconómico y se suponen empresas « promedio » en ramas « promedio », los precios de mercado coinciden con los precios simples (véase capítulo II, 3.2.3.a) : las empresas compran y venden las mercancías a precios que expresan exactamente los valores sociales unitarios. Esta *igualdad entre precios de mercado y precios simples* implica que *las empresas carecen de cualquier poder de mercado* que les permita fijar u obtener precios más favorables (véase capítulo II, 3.2.2.b) : las empresas no disfrutan de situaciones de exceso de demanda, de monopolio u oligopolio, ni tienen apoyo de las autoridades públicas, ni logran diferenciar exitosamente su producto. Bajo estas condiciones, debe darse una explicación más fundamental a la ganancia. Las empresas obtienen una ganancia aun cuando la oferta iguala la demanda, hay competencia, las autoridades públicas no fijan precios y los productos son homogéneos en cada rama : lo que debe explicarse, entonces, es esa ganancia « normal ».

1. LA FUENTE DE LA GANANCIA : EL PLUSVALOR

1.1. Demostración teórica

En el capítulo II se vio que, en cualquier sociedad de mercado, el ingreso es creado por el trabajo presente dedicado a la producción mercantil. En una sociedad mercantil capitalista, el

trabajo presente es realizado por los asalariados. Durante una jornada de trabajo de 8h, un asalariado productor de mercancías crea un valor nuevo de 8h y un ingreso neto de \$80. Este ingreso es el equivalente monetario del valor nuevo creado por el trabajo presente del asalariado. Podemos escribir :

$$\begin{array}{rcl} \text{ingreso creado} & = & \text{valor nuevo creado} \times E \\ \$80 & = & 8h \times E \end{array}$$

En virtud de su derecho de propiedad sobre la empresa y sobre todo lo que en ella se produzca (las mercancías, el valor, el ingreso), el ingreso creado por el asalariado pertenece en su totalidad al capitalista. Sin embargo, éste debe ceder una parte del ingreso al asalariado, ya que necesita de él para producir mercancías. De esta manera, el ingreso creado por el asalariado se divide en dos partes : un salario para el trabajador y una ganancia para el capitalista.

La división exacta del ingreso creado en salario y ganancia depende de la relación de fuerzas entre los trabajadores y los capitalistas (véase apéndice 5). Supongamos que el salario es de \$50 y la ganancia de \$30. En una jornada de trabajo de 8h, el asalariado crea más ingreso que el que obtiene en forma de salario (\$80 > \$50) : la diferencia es la ganancia (\$30). Podemos escribir :

$$\begin{array}{rclclcl} \text{ingreso creado} & = & \text{ingreso distribuido} & = & \text{salario} & + & \text{ganancia} \\ \$80 & = & \$80 & = & \$50 & + & \$30 \end{array}$$

El salario de \$50 permite al trabajador comprar medios de consumo por un precio de \$50. Como sucede con cualquier otra mercancía, este precio de \$50 es la expresión monetaria de una cierta cantidad de valor : es la expresión monetaria del valor de los medios de consumo adquiridos por el asalariado (la expresión monetaria de lo que usualmente se denomina el « valor de la fuerza de trabajo »¹). Si el precio de los medios de consumo comprados es de \$50 y $E = \$10/h$, el valor de los medios de consumo (el « valor de la fuerza de trabajo ») es igual a 5h : estas 5h representan el tiempo de trabajo (pasado y presente) requerido por otros asalariados para producir (directa o indirectamente) los medios de consumo adquiridos por el asalariado en cuestión².

Podemos, entonces, dividir el valor nuevo creado por el asalariado, así como el trabajo que lo crea, en dos partes. La primera parte (5h) es el *valor correspondiente* : en 5h el asalariado crea una cantidad de valor que corresponde (que es igual) al valor de los medios de consumo que compra (al « valor de su fuerza de trabajo ») ; la parte del trabajo presente que crea el valor correspondiente se denomina *trabajo necesario*³. La segunda parte (3h) es el *plusvalor*, creado por el *plustrabajo*. En una jornada laboral de 8h, *el asalariado suministra más trabajo que el requerido por otros para producir sus medios de consumo, crea más valor que el que consume* (8h > 5h) : la diferencia es el plustrabajo efectuado, el plusvalor creado. Tenemos :

[1] Se considera tradicionalmente que la fuerza de trabajo es una mercancía y se habla del « valor de la fuerza de trabajo ». Cuando adoptamos esta terminología, es simplemente para adecuarnos a una tradición firmemente establecida. Sin embargo, el apéndice 5 critica esta visión tradicional.

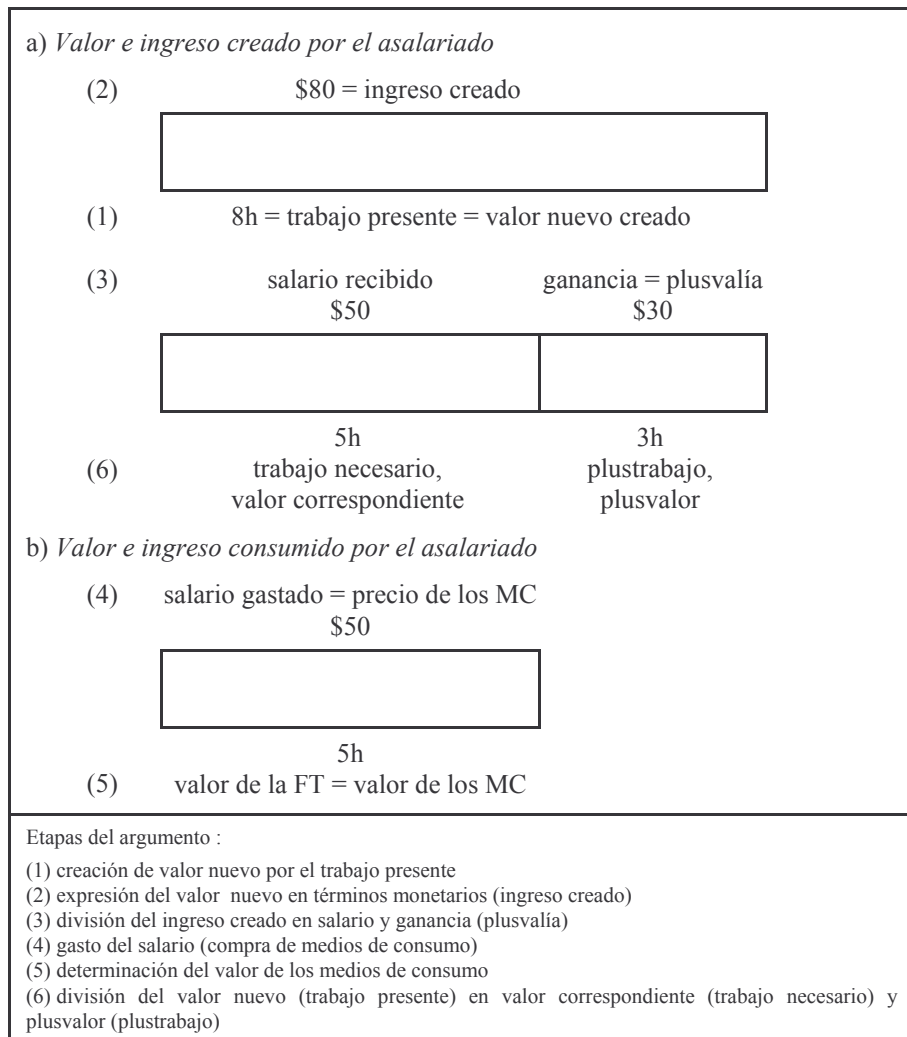
2 Las 5h comprenden trabajo pasado y trabajo presente : el trabajo presente es realizado por los asalariados que producen directamente medios de consumo (en las industrias alimenticia, textil, automotriz, etc.) ; el trabajo pasado es efectuado por aquellos que producen los medios de producción utilizados por las industrias de medios de consumo (agricultura, metalurgia, etc.).

3 Las 5h representan el trabajo necesario y el valor correspondiente, así como el valor de los medios de consumo (el valor de la fuerza de trabajo). Sin embargo, estos conceptos distintos no se refieren a los mismos productores. Como se muestra claramente en el esquema III.1., el trabajo necesario y el valor correspondiente representan trabajo efectuado y valor creado *por el asalariado en cuestión*, mientras que el valor de los medios de consumo (el valor de la fuerza de trabajo) representa trabajo efectuado y valor creado *por otros productores*.

$$\begin{array}{rclcl}
 \text{valor nuevo} & = & \text{valor correspondiente} & + & \text{plusvalor} \\
 \text{trabajo presente} & = & \text{trabajo necesario} & + & \text{plustrabajo} \\
 8h & = & 5h & + & 3h
 \end{array}$$

Se pone de manifiesto, entonces, que la ganancia se basa en el plustrabajo de los asalariados productores de mercancías. De la misma manera que el ingreso creado y distribuido es el equivalente monetario del valor nuevo creado por el trabajo presente de los asalariados ($\$80 = 8h \times E$), la ganancia es la expresión monetaria del plusvalor creado por el plustrabajo de los asalariados ($\$30 = 3h \times E$).

Esquema III.1. : La fuente de la ganancia



Nota : MC = medios de consumo ; FT = fuerza de trabajo

El razonamiento precedente se resume en el esquema III.1. Vemos claramente que la división del ingreso en salario y ganancia esconde una división más fundamental entre trabajo necesario (o valor correspondiente) y plustrabajo (o plusvalor) : la fuente de la ganancia se encuentra en el plustrabajo de los asalariados, en el plusvalor creado por los asalariados en el sector de producción mercantil :

plustrabajo de los asalariados → ganancia de las empresas

1.2. Comentarios generales

1.2.1. Plustrabajo y explotación

Cuando una clase social suministra plustrabajo en beneficio de otra clase distinta, propietaria de los medios de producción, se habla, en términos estrictos, de *explotación económica* de la primera por la segunda. En el caso presente, se puede decir que los capitalistas explotan a los asalariados y que su ganancia proviene de la explotación.

El concepto de explotación de los asalariados tiene usualmente una profunda connotación emocional. El ejemplo de una operación minera permite considerar el concepto de forma más objetiva. Explotar (operar) una mina significa sacar de ella lo que es de interés para el propietario, es decir el mineral (aspecto físico) y la ganancia (aspecto económico). De forma similar, explotar un asalariado significa sacar de él lo que es de interés para el empleador, es decir trabajo como una fuente de energía (aspecto físico) y plustrabajo como fuente de ganancia (aspecto económico). (Con respecto al doble carácter de la explotación de los asalariados – físico y económico –, véase el capítulo IV, § 1.1.).

1.2.2. Apariencias y realidad

La tesis según la cual la ganancia proviene del plustrabajo suministrado gratuitamente por los asalariados está ciertamente en contraste con el sentido común. Contrasta con dos "hechos" cotidianos. En primer lugar, un asalariado a quien se paga \$6,25 por hora, gana \$50 por una jornada de trabajo de 8 horas : ¿ dónde estaría pues el plustrabajo que supuestamente el asalariado suministra en forma gratuita ? En segundo lugar, las empresas altamente mecanizadas o automatizadas obtienen normalmente una ganancia mayor que sus rivales que emplean una mayor cantidad de fuerza de trabajo : ¿ no sería esto acaso una prueba de que la ganancia proviene de la mecanización, del progreso técnico, más que de un supuesto plustrabajo de los asalariados ?

Estas objeciones, basadas en el puro sentido común, no son decisivas para cualquiera que quiera examinar los hechos de forma científica. Como ya se dijo (véase la introducción, sección 1), la ciencia implica precisamente ir más allá de las « apariencias » con el fin de descubrir la « esencia » escondida en los fenómenos. La astronomía prueba que, en contradicción con las apariencias, es la tierra la que se mueve alrededor del sol ; también explica como surge la ilusión contraria. De la misma manera, acabamos de ver que, en contradicción con las apariencias, la ganancia proviene del plustrabajo de los asalariados ; queda por explicar cómo y por qué esta realidad parece ser refutada por las apariencias cotidianas (para la respuesta a la objeción según la cual todas las horas de trabajo son pagadas, véase el capítulo III, 1.3.3. ; para la respuesta a la objeción según la cual la ganancia es creada por la mecanización, véase el capítulo V, § 1.1.).

1.2.3. Otros tipos de demostración

La tesis según la cual la ganancia proviene del plustrabajo de los asalariados fue demostrada en términos puramente *teóricos* en el § 1.1. arriba. Esta demostración teórica puede ser complementada por argumentos *estadísticos* y *empíricos*.

Una segunda forma de revelar la realidad del plustrabajo consiste en documentarlo mediante *estadísticas* concretas. Aunque las estadísticas usuales esconden la realidad de la que estamos hablando (los datos referentes a los salarios por hora sugieren, por el contrario, que todas las horas son pagadas), es posible usarlas para aislar el plustrabajo y para evaluar su importancia. Datos relativos a la magnitud del plustrabajo en la actualidad se expondrán más adelante en este capítulo (§ 1.4.).

El último tipo de demostración consiste en establecer la relación entre la teoría y los *hechos* : ¿ confirman los hechos observables la relación teórica entre plustrabajo y ganancia? Aquí una comparación con el psicoanálisis puede ser relevante. El psicoanálisis intenta descubrir el « núcleo profundo » de la personalidad en el inconsciente : si este intento resulta exitoso, toda una serie de aspectos exteriores de la personalidad, aparentemente desconectados entre sí, pueden explicarse de forma coherente. De la misma manera, si la relación entre plustrabajo y ganancia constituye el « núcleo profundo » del sistema capitalista, podremos entonces, en base a dicha relación, comprender y explicar de manera coherente toda una serie de fenómenos y tendencias visibles del sistema. De hecho, veremos en los capítulos V a IX que la conexión invisible entre plustrabajo y ganancia contribuye a explicar lógicamente muchos fenómenos bien conocidos, como la resistencia de los empleadores a la reducción de la jornada de trabajo, el crecimiento de la productividad, el papel del Estado en la economía, la exportación de capital, la subcontratación, etc.

Al igual que los datos estadísticos, esta demostración empírica confirma a su vez la validez de la demostración teórica inicial.

1.2.4. Una comparación con otros sistemas económicos

El plustrabajo no es una realidad que exista sólo bajo el capitalismo. Es más bien una realidad casi universal y permanente, pero sus modalidades concretas y su significado difieren según el tipo de sociedad. Consideremos, por ejemplo, el plustrabajo tal como existía en un sistema feudal típico y tal como se presentaría en un sistema socialista en el cual los trabajadores serían dueños colectivamente de las empresas.

a) El plustrabajo en el feudalismo

Una sociedad feudal se basaba en dos clases fundamentales : los señores feudales y los siervos. Los señores feudales eran los dueños de la tierra, que constituía el principal medio de producción. Cada señor feudal dividía su tierra en dos partes : el *dominio*, que mantenía para sí mismo, y las *parcelas de tierra*, cuyo uso concedía a los siervos que dependían de él. Los siervos podían trabajar esas parcelas para satisfacer sus necesidades, a cambio de lo cual estaban obligados a trabajar una parte del tiempo en el dominio del señor feudal.

El tiempo de trabajo del siervo (por ejemplo, una semana de 6 días) estaba, pues, dividido en dos partes. La primera parte (3 días en la parcela) le permitía asegurar la subsistencia suya y de su familia : es el trabajo necesario. La segunda parte (3 días en el dominio) es el plustrabajo, que aseguraba la subsistencia y el enriquecimiento del señor feudal : el siervo producía medios de subsistencia que eran consumidos por el señor, o bien vendidos por éste con el fin de adquirir otros medios de consumo (bienes suntuarios, por ejemplo).

La división entre trabajo necesario y plustrabajo es, entonces, común al feudalismo y al capitalismo, pero aparece bajo diferentes formas en ambas sociedades.

Por un lado, esa división era perfectamente visible en el sistema feudal : el siervo campesino trabajaba una parte del tiempo en su parcela y otra parte en el dominio. En el sistema capitalista, al contrario, esa división es invisible : el asalariado trabaja todo el tiempo en la misma empresa.

Por otro lado, cada siervo campesino producía por sí mismo sus medios de consumo ; por lo tanto, a nivel individual como a nivel colectivo, el trabajo necesario podía definirse como el tiempo de trabajo durante el cual los siervos producían sus medios de consumo. En el sistema capitalista, por el contrario, el asalariado individual no produce por sí mismo sus medios de consumo, sino que tiene que adquirirlos mediante el salario que recibe ; a nivel individual, por tanto, el trabajo necesario del asalariado debe definirse como el tiempo de trabajo que corresponde al trabajo dedicado – por otros productores – a producir

los medios de consumo que él compra (sólo a nivel colectivo puede definirse el trabajo necesario como el tiempo de trabajo durante el cual la clase asalariada produce sus propios medios de consumo).

b) *El plustrabajo bajo el socialismo*

Imaginemos un sistema socialista en el cual los trabajadores sean los dueños colectivos de las empresas, en el cual dispongan del poder de decisión efectivo (de la *propiedad real*, y no sólo de la propiedad jurídica) tanto a nivel microeconómico (dirección de cada empresa) como macroeconómico (organización de la economía en su conjunto).

En tal sistema, el ingreso creado por el trabajo presente de los productores pertenece en su totalidad a éstos. Parte del ingreso está asignada a un fondo de consumo, otra parte a un fondo de inversión destinado a asegurar el crecimiento. En la medida en que no se consume todo el ingreso, se puede considerar que los trabajadores realizan un plustrabajo. Sin embargo, este plustrabajo difiere radicalmente del plustrabajo bajo el capitalismo.

Por un lado, la división entre fondo de consumo y fondo de inversión – y por consiguiente entre trabajo necesario y plustrabajo – la deciden los productores mismos, en principio de forma democrática. En el sistema capitalista, al contrario, la división entre salarios y ganancia – y por tanto entre trabajo necesario y plustrabajo – depende de la correlación de fuerzas entre asalariados y capitalistas.

Por otro lado, las decisiones de inversión (qué producir, dónde producir, con qué técnica) también las toman los productores mismos, en principio de forma democrática. En el sistema capitalista, al contrario, son los capitalistas quienes toman por sí mismos las decisiones de inversión : como ellos son los dueños de las empresas, deciden cómo utilizar la ganancia creada por los asalariados. (Sobre el uso de la ganancia, véase más adelante, sección 2.)

1.3. *Observaciones teóricas*

1.3.1. *Distinción entre ganancia y plusvalía*

Aparte del concepto de ganancia utilizado hasta aquí, el esquema III.1. introduce el concepto nuevo de plusvalía. ¿ Qué significa esto ? ¿Cuál es la relación entre ambos conceptos ?

En términos generales, la *plusvalía* es un ingreso *creado* (por los asalariados) y la *ganancia* es un ingreso *obtenido* (por los capitalistas).

En términos precisos, la *plusvalía* es el *equivalente monetario del plusvalor producido* por un asalariado o por un grupo de asalariados en una empresa, una rama de producción, o un país⁴. En cuanto a la *ganancia*, es el *ingreso monetario apropiado efectivamente* por un capitalista o un grupo de capitalistas en una empresa, una rama, o un país⁵.

⁴ La mayoría de los autores utilizan el concepto de plusvalor para designar tanto el plustrabajo de los asalariados (en horas) como la parte del ingreso (en dinero) creada por los asalariados pero apropiada por los capitalistas. Aquí la palabra « plusvalor » designa una magnitud expresada en horas de trabajo, mientras que « plusvalía » designa el equivalente monetario del plusvalor. (Nota del traductor, A.R. : El lector debe tener presente, pues, este uso inhabitual de las palabras « plusvalor » y « plusvalía », el cual no corresponde a la terminología de las traducciones españolas de *El Capital*.)

[5] La distinción entre plusvalía y ganancia es análoga a la distinción entre precio simple y precio de mercado (cap. II, § 3.2.) o entre ingreso creado y ingreso obtenido (cap. II, § 4.2.) (véase cap. II, nota al pie 32). La *plusvalía creada* es el equivalente monetario exacto del plusvalor creado por un productor asalariado, una empresa, o una rama ; la *ganancia obtenida* por una empresa o rama particular difiere normalmente de la plusvalía creada allí, pero la ganancia total distribuida en un sistema capitalista puro es necesariamente igual a la plusvalía creada por los productores asalariados (la « suma total de las ganancias » es igual a la « suma total de las plusvalías »). Tenemos entonces :

$$\begin{aligned} \text{plusvalía} &= \text{plusvalor} \times E \\ \text{ganancia} &= \text{plusvalía} \pm \text{desviación (plusvalía transferida)} \\ \text{suma total de ganancias} &= \text{suma total de plusvalías} \end{aligned}$$

En un sistema donde sólo hay empresas capitalistas, la ganancia total coincide necesariamente con la plusvalía total. Sin embargo, esta igualdad sólo se verifica a nivel macroeconómico y no rige para cada empresa o para cada rama (o para cada país, si nos ubicamos en escala mundial). Cada empresa y rama (o país) contribuye a la creación de la plusvalía total en proporción a la cantidad de plustrabajo provisto, pero la ganancia obtenida puede ser muy diferente de la plusvalía creada : algunas empresas y ramas (o países) reciben una ganancia mayor que la plusvalía creada por sus asalariados ; otras, en compensación, deben necesariamente obtener una ganancia menor que la plusvalía creada en ellas. Como se verá después, la distribución de la plusvalía total depende esencialmente del *grado de productividad de las distintas empresas* (capítulo V, § 1.1.) y del *poder de mercado de las distintas ramas* (capítulo V, § 1.2.)⁶.

1.3.2. Comentarios adicionales sobre la creación de plusvalor y plusvalía

Hemos visto en el capítulo II (4.1.2.) los principios que gobiernan la creación del valor y del ingreso en cualquier sociedad de mercado : *únicamente los productores mercantiles* crean valor e ingreso ; *todos los productores* en el sector mercantil toman parte en la creación de valor e ingreso ; y todos ellos participan en esta creación en *pie de igualdad*. Principios idénticos o análogos se aplican a la creación del plusvalor y de la plusvalía en un sistema capitalista.

a) Sólo por los asalariados, no por los medios de producción

Sabemos que los medios de producción, aunque son indispensables para el proceso de producción, no crean ni valor ni ingreso : su valor y su precio son simplemente transferidos, sin el menor aumento, al valor y al precio de las mercancías producidas. Por lo tanto, los medios de producción no pueden crear ni plusvalor (que es una parte del valor nuevo creado) ni plusvalía (que es una porción del ingreso creado). Así como el valor y el ingreso son creados únicamente por el trabajo presente, el plusvalor y la plusvalía son creados únicamente por aquella parte del trabajo presente formada por el plustrabajo impago⁷.

b) Por todos los asalariados en la producción de mercancías, sin excepción

Todos los asalariados que trabajan en el sector de producción mercantil crean, en principio, plusvalor y plusvalía. Como se vio en el análisis anterior, la naturaleza concreta de las mercancías producidas y de las actividades realizadas no tiene importancia : las mercancías producidas pueden ser bienes o servicios ; las actividades pueden tener un carácter técnico o administrativo, pueden ser manuales o intelectuales, y pueden tener lugar en cualquier departamento de una

⁶ Si eliminamos el supuesto de un sistema exclusivamente capitalista y consideramos la existencia de *sectores de producción no capitalista*, aparecen diferencias entre la plusvalía y la ganancia incluso a nivel macroeconómico : 1. debido a las transferencias de ingreso de los *productores independientes*, la ganancia es *mayor* que la plusvalía creada por los asalariados (cap. VI, 1.3.2.a) ; 2. debido a las exacciones públicas destinadas a financiar las *instituciones de interés público*, la ganancia disponible es *menor* que la plusvalía creada (cap. VI, 3.3.1.).

[7] De acuerdo con una objeción planteada a menudo, la ganancia podría explicarse perfectamente a partir del « plustrabajo » de las máquinas, por la diferencia entre el periodo durante el cual una máquina se usa (por ejemplo, 25.000 h) y el tiempo de trabajo necesario para producir la máquina (por ejemplo, 10.000 h). En realidad, en este caso se comparan dos cosas que no pueden compararse : 25.000 h de « trabajo » de *máquina* (sería mejor hablar de 25.000 h de *operación* de la máquina) y 10.000 h de *trabajo humano* (pasado y presente) requeridas para producir la máquina (10.000 h de *valor*). En nuestro análisis, por el contrario, se comparan cosas que son realmente comparables : el *trabajo humano* realizado por el asalariado (el *valor* que éste crea) y el *trabajo humano* (pasado y presente) requerido para producir los medios de consumo del asalariado (el *valor* de los medios de consumo). Si quisiéramos hacer una comparación relevante con respecto a las máquinas, sólo podríamos comparar el *valor* que contienen con el *valor* que transfieren al producto terminado. Pero el valor transferido no puede ser mayor que el valor que contienen. Aunque son indispensables en el proceso de producción, las máquinas no pueden en modo alguno crear un valor adicional que sería el fundamento de la ganancia.

empresa. Tampoco importan las características sociales de las empresas (privadas o públicas) o de los asalariados (su posición en la jerarquía de la empresa)⁸.

c) *Por todos los asalariados en la producción de mercancías, en proporción al plustrabajo efectuado*

Todos los asalariados que trabajan en el sector de producción mercantil son iguales en lo que concierne a la creación de valor y de ingreso : en 1h de trabajo, un asalariado cualquiera crea 1h de valor y \$10 de ingreso (si suponemos que $E = \$10/h$), sin importar el grado de calificación e intensidad del trabajo, ni el grado de mecanización de la empresa.

Sin embargo, los asalariados no son necesariamente iguales en cuanto a la duración del tiempo de trabajo y al nivel de salario. Los asalariados que trabajan por un tiempo mayor y/o por un salario menor, producen más plustrabajo : ellos crean, pues, más plusvalor y plusvalía que los otros asalariados⁹.

1.3.3. La función y las formas del salario

a) La función del salario

El salario obtenido por el trabajador es una magnitud monetaria (una cantidad dada de pesos) : con el fin de destacar este hecho, podemos denominarlo, más precisamente, *salario monetario*. La *función* del salario monetario es la de permitir al trabajador *comprar sus medios de consumo*. La cantidad de medios de consumo que el trabajador puede efectivamente comprar constituye el *salario real* o, más precisamente, el *poder adquisitivo* del asalariado. Esta magnitud depende tanto del nivel del salario monetario como del precio promedio de los medios de consumo (MC) :

$$\text{salario real} = \text{poder adquisitivo del asalariado} = \frac{\text{salario monetario}}{\text{precio por MC}} \quad 10$$

¿ Coincide el poder adquisitivo del asalariado con su estándar de vida ? El estándar de vida depende de *todos* los medios de consumo que el asalariado puede disfrutar : no sólo los *comprados* por medio de su salario, sino también los medios de consumo *no mercantiles* de que

⁸ Con respecto a los capitalistas, ellos crean valor e ingreso pero no crean ni plusvalor ni plusvalía. Los capitalistas participan en la producción agregada (véase cap. I, 2.1.2.b). Su trabajo en el sector de la producción de mercancías contribuye a la creación del valor nuevo total y del ingreso total, en pie de igualdad con los asalariados y los productores independientes (véase cap. II, 4.1.2.b y c). (Sin embargo, la contribución de los capitalistas al ingreso total creado es muy limitada ya que su trabajo es sólo una parte minúscula del trabajo presente total llevado a cabo en el sector de producción mercantil : véase cap. VI, 5.2.1.). Por otra parte, el ingreso que los capitalistas crean por medio de su trabajo es apropiado, en su totalidad, por ellos mismos : los conceptos de plustrabajo, plusvalor y plusvalía no son, pues, aplicables a ellos.

⁹ Puede darse el caso de que algunos asalariados no produzcan plustrabajo, ni plusvalor ni plusvalía. En el ejemplo considerado al inicio (§ 1.1., arriba), este sería el caso si el trabajador ganara \$80 o más por una jornada laboral de 8h : el ingreso creado ($8h \times E = \$80$) sería igual o menor que el ingreso obtenido, el valor creado sería igual o menor que el valor de los medios de consumo que podría comprar. Sin embargo, esta situación sólo puede presentarse en el caso de un número *limitado* de asalariados privilegiados. Por el contrario, el asalariado *promedio* considerado en el texto, que gana un salario más bajo que el ingreso que crea, es representativo del *conjunto* de los asalariados que toman parte en la producción de mercancías.

[10] a) Como los medios de consumo son inconmensurables, es imposible determinar la magnitud del salario real. Sin embargo, es posible describir la *evolución* del salario real por medio de índices estadísticos : esto se hace dividiendo un índice del salario monetario por un índice de los precios al consumidor (que representa la evolución del precio promedio de los medios de consumo).

b) El *salario monetario* es denominado también *salario nominal*, o bien *salario en pesos corrientes*. El *salario real*, o poder adquisitivo, también se denomina *salario en pesos constantes*.

dispone (bienes y servicios provistos por las instituciones, así como bienes y servicios producidos por los hogares y las organizaciones voluntarias). Tan sólo porque ignoramos por el momento estos medios de consumo no mercantiles – hasta el capítulo VI – podremos igualar el poder adquisitivo con el estándar de vida.

En el ejemplo anterior, el salario de \$50 permite al trabajador comprar medios de consumo que también tienen un precio de \$50. Pero, ¿es justificable establecer esta igualdad entre el salario monetario y el gasto en consumo? Es claro que el trabajador a veces gasta más que su salario (gracias al crédito de consumo) o menos (parte de su salario puede transformarse temporalmente en ahorro): en otras palabras, las compras pueden anticiparse al pago del salario o bien pueden diferirse. No obstante ello, el punto importante es que todos los salarios obtenidos por el *asalariado promedio* durante *toda su vida profesional* están destinados a comprar medios de consumo y *no medios de producción*. La adquisición de medios de producción convierte al asalariado en un productor independiente o en un capitalista: este tipo de transformación puede observarse en casos *aislados*, que no son representativos de la condición de los asalariados como un todo.¹¹ Por tanto, la igualdad entre salarios y gastos de consumo se justifica tanto desde una perspectiva dinámica como macroeconómica.

b) Las formas del salario

Si es claro que la *función* del salario es permitir al asalariado comprar sus medios de consumo, el pago del salario puede hacerse en diferentes *formas*, en particular como *salarios por unidad de tiempo* (salarios por hora, salarios mensuales) y como *salarios por pieza*. Si la duración normal de la jornada laboral es de 8 horas, el salario de \$50 se expresará como «\$6,25 por hora»; si el producto normal de un trabajador es 250 piezas diarias, el mismo salario de \$50 se expresará como «\$0,20 por pieza». En ambos casos, tenemos la impresión de que el salario es el precio del trabajo realizado (calculado en horas o en piezas) y que todo el trabajo efectuado se paga, que el asalariado no realiza ningún plus-trabajo gratuito¹².

c) Dos perspectivas teóricas diferentes

La teoría económica corriente enfatiza la *forma* del salario (en particular el salario por hora), mientras que nuestro enfoque subraya la *función* del salario (véase cuadro III.2.).

Cuadro III.2. : Diferentes concepciones del salario

<i>Acento en la forma</i>	<i>Acento en la función</i>
salario = \$50 = \$6,25 por hora × 8h	salario = \$50 = precio de los MC = valor de los MC × E = 5h × \$10/h
plus-trabajo = ninguno	plus-trabajo = 8h - 5h = 3h

Nota : MC = medios de consumo

¹¹ La transformación opuesta, de productor independiente o capitalista en asalariado, es más usual: véase capítulo VII, 3.2.1.b.

¹² a) La ventaja de los salarios por hora no es sólo *ideológica* (esconder la realidad del plus-trabajo) sino también *pecuniaria*. Este procedimiento permite al capitalista pagar al asalariado «por la hora» y pagarle menos de \$50 si trabaja menos de 8 horas: para el capitalista esta reducción del salario compensa parcialmente la menor creación de plusvalor (así, con una jornada laboral de 4 horas, el ingreso creado es sólo de \$40, pero el salario se limita a \$25).
b) El ingreso *creado* por hora de trabajo ($\$80 / 8h = \$10/h$) coincide con E. Pero el ingreso que el trabajador *obtiene* por hora de trabajo, el salario por hora, es necesariamente menor ($\$50 / 8h = \$6,25/h$): la diferencia representa la plusvalía (por hora) creada por el asalariado y apropiada por el capitalista. El cuadro III.3. ilustra con datos reales la diferencia necesaria entre E y el salario por hora promedio.

En la teoría corriente, el salario de \$50 aparece simplemente como el pago de 8 horas de trabajo a un precio de \$6,25 por hora : desde este punto de vista, *todas* las horas de trabajo se pagan, no hay ningún plustrabajo gratuito.

Nuestro enfoque es diferente. Sea cual fuere la forma del salario (tasas por hora, tasas por pieza, comisiones, propinas, etc.), un salario de \$50 le permite al trabajador gastar \$50 en medios de consumo. Este precio de \$50 implica que el valor de los medios de consumo comprados es igual a 5h (asumiendo que $E = \$10/h$) ; si el asalariado trabaja durante 8h, produce entonces un plustrabajo de 3h.

1.4. Evidencia estadística del plustrabajo

Hasta aquí, la realidad oculta del plustrabajo ha sido demostrada en términos puramente teóricos. Esta demostración teórica puede apoyarse en cifras concretas. En efecto, una vez conocida la magnitud de E, podemos utilizar la información estadística referente a salarios y tiempos de trabajo para estimar el plustrabajo. ¿ Cómo se procede ?

El *trabajo necesario* (o el valor correspondiente) es igual al valor de los medios de consumo comprados por el asalariado. Como en el caso de cualquier otra mercancía, el valor de los medios de consumo puede estimarse dividiendo su precio por E (véase capítulo II, nota al pie 21). Por otra parte, acabamos de ver como los gastos de consumo – es decir, el precio pagado por la compra de los medios de consumo – pueden, en principio, igualarse con el salario monetario del trabajador. Por lo tanto, el valor de los medios de consumo puede estimarse dividiendo el salario monetario por E. En breve :

$$\text{trabajo necesario} = \text{valor de los MC} = \frac{\text{precio de los MC}}{E} = \frac{\text{salario monetario}}{E}$$

El *plustrabajo* (o plusvalor) se obtiene restando el trabajo necesario – calculado de la forma que se acaba de describir – del tiempo de trabajo (o trabajo presente o valor nuevo creado). En breve :

$$\text{plustrabajo} = \text{tiempo de trabajo} - \text{trabajo necesario}$$

El cuadro III.3. presenta, para algunos países, una estimación reciente del plustrabajo realizado (y del plusvalor creado) por un asalariado promedio durante un año y durante una jornada laboral estándar de 8h. También se calcula la relación entre plustrabajo y trabajo necesario, expresada en porcentajes. Esta relación, denominada tasa de plustrabajo, se considerará en el capítulo siguiente¹³.

¹³ a) La definición del salario puede ser más o menos comprensiva : salario neto, salario bruto, costo salarial (véase cap. VI, 3.3.1.). El concepto utilizado para el cálculo del trabajo necesario es el más amplio, es decir el costo salarial.
b) Como los datos estadísticos no son perfectamente homogéneos y comparables entre los países, no deberían sacarse conclusiones con respecto a las diferencias entre los países que aparecen en el cuadro III.3. La conclusión esencial que se saca del cuadro es que la realidad invisible del plustrabajo puede ser medida en cada caso (aunque sea aproximadamente).

Cuadro III.3. : Trabajo necesario, plustrabajo y tasa de plustrabajo en cuatro países (para el asalariado promedio en el sector de producción mercantil, año 1992)

	Francia	Alemania	Reino Unido	EE.UU.
1. tiempo de trabajo anual	1689 h	1588 h	1677 h	1679 h
2. salario anual ($\times 1000$)	194 FF	57,4 DM	15,0 £	30,7 \$
3. salario por hora ($= 2 \div 1$)	115 FF/h	36,1 DM/h	9,0 £/h	18,3 \$/h
4. equiv. monetario del valor (E)	173 FF/h	54,4 DM/h	12,5 £/h	26,0 \$/h
5. trabajo nec. por año ($= 2 \div 4$)	1127 h	1062 h	1205 h	1181 h
6. plustrabajo por año ($= 1 - 5$)	562 h	526 h	472 h	498 h
7. trabajo nec. por día de 8h	5,3 h	5,3 h	5,7 h	5,6 h
8. plustrabajo por día de 8h	2,7 h	2,7 h	2,3 h	2,4 h
9. tasa de plustrabajo ($= 6 \div 5$)	50 %	50 %	39 %	42 %

Notas : - Para el cálculo del equivalente monetario del valor, véase apéndice 3, § 3.1.

- Sobre la tasa de plustrabajo (o tasa de plusvalía), véase capítulo IV.

- Con respecto a las fuentes y métodos, véase Gouverneur J. : « Productive labour, price/value ratio and rate of surplus value », *Cambridge Journal of Economics*, 1990, vol. 14, p. 19-21.

2. EL USO DE LA GANANCIA : LA ACUMULACIÓN

El análisis de la fuente de la ganancia en la sección previa se centró en el *trabajo presente* de los asalariados y se limitó al *proceso de producción*. Esta sección vuelve a introducir el *trabajo pasado* en el análisis y considera también las *operaciones de compra y venta* que tienen lugar antes y después del proceso de producción. Al considerar de nuevo el trabajo pasado, podemos examinar los *tres componentes del valor y del precio* de las mercancías producidas por empresas capitalistas. Al considerar las operaciones de compra y venta, podemos describir el *ciclo del capital* y destacar el papel esencial que desempeña la acumulación, es decir la reinversión de la ganancia.

2.1. Los tres componentes del valor y del precio

En el capítulo II se distinguieron *dos componentes* del valor y del precio de las mercancías. El valor de las mercancías se compone de *valor pasado* (es decir, el valor de los medios de producción comprados o trabajo pasado) y *valor nuevo* (creado por el trabajo presente de los productores). De forma similar, el precio de las mercancías está compuesto por el *precio de los medios de producción* y el *ingreso creado*.

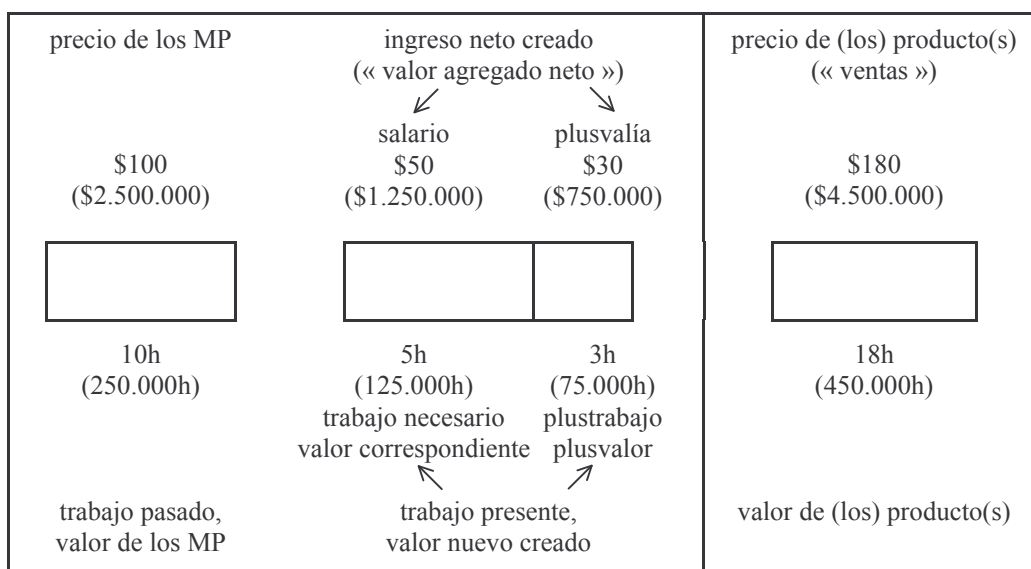
Al analizar el valor nuevo y el ingreso creado en el marco de la producción capitalista, el capítulo III acaba de mostrar como ambos se dividen en dos partes. El valor nuevo se divide en *valor correspondiente* (o trabajo necesario) y *plusvalor* (o plustrabajo). El ingreso creado se divide en *salario* y *plusvalía*.

A partir de esta división del valor nuevo y del ingreso creado, podemos distinguir *tres componentes* del valor y del precio de las mercancías. El valor de las mercancías se compone de *valor pasado* (trabajo pasado), *valor correspondiente* (trabajo necesario) y *plusvalor* (plustrabajo). El precio de las mercancías está compuesto por el *precio de los medios de producción*, los *salarios* y la *plusvalía* (o *ganancia*).

El esquema III.4. ilustra esta división del valor y del precio en tres componentes. Se utilizan los datos del esquema II.5. (una mercancía producida en un día de 8h con medios de producción que valen 10h), pero se considera ahora que la producción se lleva a cabo por trabajadores

asalariados y se supone que la jornada laboral se divide en 5h de trabajo necesario y 3h de plustrabajo. El esquema III.4 presenta también, entre paréntesis, los datos referentes a la producción *anual* de una empresa que emplea 100 asalariados durante 250 días : estos asalariados realizan 200.000h de trabajo presente (100 trabajadores \times 250 días \times 8h diarias) y utilizan medios de producción por un valor de 250.000h (100 \times 250 \times 10h).

Esquema III.4. : Los tres componentes del valor y del precio



Nota : MP = medios de producción

Con base en los datos del ejemplo numérico, el valor y el precio de la producción anual de la empresa en cuestión pueden descomponerse de la siguiente forma¹⁴ :

Precio del producto	=	precio de los medios de producción	+	salarios	+	plusvalía, ganancia
\$4.500.000	=	\$2.500.000	+	\$1.250.000	+	\$750.000
Valor del producto	=	valor de los medios de producción	+	valor correspondiente	+	plusvalor
450.000h	=	250.000h	+	125.000h	+	75.000h

¹⁴ Al igual que en el esquema II.5., el esquema III.4. considera una empresa « promedio » en una rama « promedio » : se supone que dicha empresa representa el conjunto del sistema (punto de vista macroeconómico). A este nivel macroeconómico, la ganancia es igual a la plusvalía. En cada empresa o rama particular, sin embargo, la ganancia difiere de la plusvalía ; a este nivel microeconómico, el precio de venta de las mercancías producidas debe descomponerse de la siguiente forma : precio de los medios de producción + salarios + *ganancia* (y no plusvalía).

2.2. El ciclo del capital

2.2.1. Consideraciones generales

El ciclo del capital es la secuencia completa de las diferentes operaciones de compra, producción y venta que una empresa capitalista lleva a cabo ; es también la secuencia completa de las diversas formas que adquiere el capital sucesivamente en manos del empresario.

a) Descripción

La empresa tiene a su disposición, inicialmente, un *capital dinerario*, es decir, una suma de dinero que puede invertir con el fin de obtener una ganancia. Este capital dinerario sirve para comprar medios de producción y fuerza de trabajo. En el ejemplo del § 2.1., la empresa dedica \$2.500.000 a la adquisición de medios de producción y \$1.250.000 a la compra de fuerza de trabajo¹⁵. La parte del capital dinerario utilizada en la compra de medios de producción se denomina *capital constante* : se llama así por el hecho de que los medios de producción meramente transfieren su valor (que permanece constante) al producto, sin que ocurra ningún incremento de valor. La parte del capital dinerario utilizado en la compra de fuerza de trabajo se denomina *capital variable* : se denomina así por el hecho de que la fuerza de trabajo crea plusvalor, crea un incremento de valor en relación al « valor de la fuerza de trabajo » (al valor de los medios de consumo adquiridos mediante el salario)¹⁶.

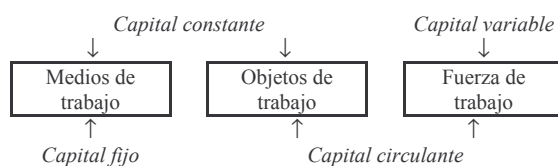
Al comprar medios de producción y fuerza de trabajo, el empresario transforma su capital dinerario en *capital productivo* : este último puede definirse como el conjunto de medios de producción y de fuerza de trabajo reunidos en el proceso de producción.

En el proceso de producción, el capital sufre una nueva transformación : abandona la forma de capital productivo y asume la forma de *capital mercancía*, listo para la venta. Gracias al plusvalor creado por los asalariados (en el ejemplo, 75.000h), el valor del capital mercancía es mayor que el valor del capital productivo (medios de producción + fuerza de trabajo) consumido en el proceso de producción ($450.000h > 250.000h + 125.000h$).

La venta de las mercancías producidas vuelve a dar al capital su forma inicial, la de *capital dinerario*. Al vender el producto anual por \$4.500.000 (precio total correspondiente al valor del producto anual), la empresa recupera el capital dinerario invertido al inicio (\$3.750.000) más una ganancia (\$750.000).

¹⁵ Con el fin de simplificar, suponemos que los medios de producción (medios de trabajo y objetos de trabajo) y la fuerza de trabajo son comprados « de una vez » al inicio del año y que su compra debe ser renovada « de una vez » al final del año. Con respecto a los medios de trabajo (máquinas, planta), esto implica que se deprecian y son reemplazados en sólo un año : así, su valor es completamente transferido al valor del producto anual, su precio de compra se incluye por completo en el precio de venta del producto anual.

¹⁶ La distinción entre capital *variable* y capital *constante* no debe confundirse con la distinción entre capital *circulante* y capital *fijo*. La primera distinción separa los elementos del proceso de producción según que éstos creen o no plusvalía ; la segunda distinción divide los elementos del proceso de producción según que éstos sean renovados constantemente o puedan utilizarse en distintos períodos de producción. Esquemáticamente, ambas distinciones se superponen de la siguiente forma (las flechas significan « es utilizado para comprar ») :



b) Síntesis

Designemos el capital dinerario inicialmente desembolsado con la letra D y el capital recuperado al final (incluyendo la ganancia) con D^+ , el capital productivo con M_0 (MP para los medios de producción, FT para la fuerza de trabajo), el proceso de producción (donde se realiza el trabajo presente de los asalariados) con P y el capital mercancía (que incorpora el plusvalor producido) con M_1^+ . El ciclo del capital puede representarse mediante la siguiente fórmula :

$$D \rightarrow M_0 \text{ (MP, FT)} \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$$

Esta fórmula nos permite distinguir tres tipos de operación :

- primer tipo : $D \rightarrow M_0 \text{ (MP, FT)}$: compra de medios de producción y fuerza de trabajo ;
- segundo tipo : $M_0 \text{ (MP, FT)} \rightarrow P \rightarrow M_1^+$: utilización de los medios de producción y la fuerza de trabajo en el proceso de producción, donde se elabora un producto para la venta ;
- tercer tipo : $M_1^+ \rightarrow D^+$: venta del producto terminado.

El primer y el tercer tipo de operación consisten en *actos jurídicos* puros : se trata de actos *instantáneos* que transfieren, de una persona a otra, derechos de propiedad o de uso (sobre los medios de producción, sobre la fuerza de trabajo, sobre el producto terminado, sobre el dinero utilizado en los intercambios). El segundo tipo de operación consiste en el *proceso de producción*, entendido en un sentido amplio, incluyendo *todo el trabajo* que se lleva a cabo en la empresa : así, sea cual fueren sus actividades específicas, todos los asalariados toman parte en el proceso de producción y por tanto en la creación de valor y ingreso, de plusvalor y plusvalía¹⁷.

2.2.2. Acumulación y reproducción ampliada del capital

Regresemos al ejemplo ilustrativo del ciclo del capital. Al final del ciclo, la empresa recupera los capitales constante y variable que desembolsó al inicio ($D = \$3.750.000$) y obtiene una ganancia ($D^+ - D = \$750.000$).

Los capitales constante y variable recuperados permiten al empresario repetir la compra de medios de producción y fuerza de trabajo *en la misma escala* : puede adquirir nuevamente los mismos medios de producción y la misma fuerza de trabajo, u otros que cuesten el mismo precio.

En cuanto a la ganancia, ésta puede utilizarse de dos formas : por una parte, para el *consumo* ; por la otra, para la *acumulación*, es decir para la compra de medios de producción y fuerza de trabajo *adicionales*¹⁸.

En teoría, los capitalistas podrían destinar todas sus ganancias al consumo. En tal caso, los sucesivos ciclos del capital se repetirían en la misma escala : tendríamos entonces lo que se denomina *reproducción simple del capital*.

En realidad, sólo una pequeña fracción de la ganancia se consume, la mayor parte se acumula¹⁹. Esto ocurre por dos motivos. Por una parte, la competencia empuja a cada empresa individual a acumular con el fin de mejorar o preservar su posición competitiva. Por otra parte, y

¹⁷ Esta concepción contrasta con la concepción tradicional, de acuerdo con la cual los trabajadores involucrados en las actividades de « circulación » (vinculados con los actos jurídicos $D \rightarrow M_0$ y $M_1^+ \rightarrow D^+$) no crean valor ni ingreso. Estas dos concepciones distintas se discuten en el apéndice 6.

¹⁸ El concepto de *acumulación* está estrechamente relacionado con el concepto usual de *inversión neta*. Ambos conceptos comprenden las inversiones que resultan en una *escala ampliada de producción*. Pero el concepto usual de inversión (bruta y neta) se limita a los medios de trabajo, mientras que el concepto de *acumulación* se refiere a los medios de producción (medios de trabajo + objetos de trabajo) y a la fuerza de trabajo.

¹⁹ El hecho de que los capitalistas destinen la mayor parte de la ganancia a la *acumulación* no les impide tener un nivel de vida mucho más alto que el de los asalariados. En el ejemplo anterior, supongamos que el capitalista destine sólo 1/10 de la ganancia a comprar medios de consumo : estos gastos se elevarían a \$75.000, esto es 6 veces el gasto en consumo anual por asalariado (\$12.500). Y la *acumulación* le permitirá aumentar su ganancia, y por tanto su consumo.

más fundamentalmente, la búsqueda de la ganancia es el verdadero propósito del sistema, y esta búsqueda es interminable : gracias a la acumulación se logra una mayor ganancia, que es acumulada con el fin de obtener una ganancia aún más elevada, y así sucesivamente. Debido a la acumulación, los sucesivos ciclos de producción se repiten a una escala cada vez mayor : ésta es la *reproducción ampliada de la producción capitalista*, la *reproducción ampliada del capital* bajo las distintas formas que éste asume en cada uno de sus sucesivos ciclos²⁰.

Volvamos a la fórmula que describe el ciclo del capital : $D \rightarrow M_0 (MP, FT) \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$. Si abstraemos la fracción de la ganancia destinada al consumo, entonces la totalidad de D^+ reaparece en el punto inicial del ciclo siguiente. Esto permitirá a la empresa recuperar una suma mayor de dinero (D^{++}) : $D^+ \rightarrow M_0^+ (MP^+, FT^+) \rightarrow P \rightarrow M_1^{++} \rightarrow D^{++}$. La suma D^{++} será, a su vez, el punto de partida de un nuevo ciclo, que procurará una suma aún mayor de dinero, y así sucesivamente.

Es claro, entonces, que la fórmula original $D \rightarrow M_0 (MP, FT) \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$ describe correctamente el carácter específico de la producción capitalista :

- la producción capitalista se basa en la *compra de fuerza de trabajo* (y no sólo en la compra de medios de producción, como en el caso de la producción simple de mercancías) ;
- el dinero es más que un medio de intercambio (utilizado para la compra de medios de producción y fuerza de trabajo y para la venta de las mercancías producidas) : el dinero es, también, un *capital* que debe incrementarse (D debe transformarse en D^+) ;
- los propósitos son la *ganancia* y la *acumulación* : la producción tiene como objetivo la búsqueda de la ganancia más que la satisfacción de las necesidades sociales ; y la ganancia se acumula con el fin de obtener más ganancia.

Como la acumulación se basa en la ganancia y ésta es creada por el plustrabajo de los asalariados, la ganancia y la acumulación tienen el mismo fundamento, es decir el plustrabajo de los asalariados, el plusvalor y la plusvalía creados por los asalariados que trabajan en el sector de producción mercantil²¹.

2.2.3. Los aspectos contradictorios del salario

En el ciclo del capital $D \rightarrow M_0 (MP, FT) \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$, la fuerza de trabajo de los asalariados (FT) es uno de los elementos que es necesario comprar para producir. Los salarios pagados a los trabajadores, así como el precio pagado por los medios de producción, son, pues, *costos de producción* para las empresas. Por otra parte, los sucesivos ciclos del capital suponen que las mercancías producidas sean vendidas ($M_1^+ \rightarrow D^+$) : los medios de producción son vendidos a otras empresas, los medios de consumo se venden principalmente a los asalariados. Desde este punto de vista, los salarios pagados a los trabajadores constituyen un poder de compra, un *mercado* para las empresas.

Más aún, los salarios no son simplemente uno de los tantos costos y uno de los tantos mercados, al igual que otros : son el *costo de producción básico* del sistema capitalista, así como su *mercado esencial y final*. En efecto, como se vio en el capítulo I (§1.3.), la producción agregada de bienes y servicios se basa, en último análisis, en el trabajo humano y tiene como

²⁰ a) El concepto de *reproducción ampliada* es sinónimo de *crecimiento*.

b) Este incremento continuo en la escala de producción capitalista es estrictamente verdadero sólo si consideramos la *totalidad* de la producción en el *largo plazo* : no se excluye que ciertas empresas se estanquen o desaparezcan ; y la producción global misma puede declinar durante ciertos períodos.

²¹ La ideología liberal enfatiza que la ganancia genera inversión y que la inversión genera empleo : ganancia \rightarrow inversión \rightarrow empleo. Esta secuencia no es incorrecta (al menos a nivel macroeconómico y en el largo plazo), pero es incompleta y sesgada : esconde el hecho esencial de que la ganancia y la acumulación se basan en el plustrabajo de los asalariados. La secuencia completa es, realmente, la siguiente : empleo \rightarrow ganancia \rightarrow inversión \rightarrow empleo.

propósito último la satisfacción de las necesidades de consumo. Ahora bien, en el sistema capitalista, el trabajo humano es esencialmente el trabajo realizado por los asalariados : los capitalistas representan una fracción minúscula del total de la población y del trabajo ; de la misma forma, las necesidades de consumo son esencialmente las de los asalariados (aun cuando los capitalistas participen con una proporción mucho mayor en el consumo total que en el total de población y en el total de trabajo efectuado)²².

Esto significa que los capitalistas deben considerar los salarios de los trabajadores desde dos puntos de vista distintos y contradictorios :

- como los salarios son un *costo de producción básico*, el interés de las empresas es *limitarlos* para aumentar la plusvalía y la *ganancia* ;
- como los salarios constituyen un *poder de compra esencial*, el interés de las empresas es *aumentarlos* para ampliar sus *mercados*.

Si los salarios son bajos, la plusvalía y la ganancia son altas, pero los mercados son reducidos. Si los salarios son altos, los mercados son amplios, pero la plusvalía y la ganancia son reducidas. Ahora, las empresas necesitan a la vez ganancias elevadas (tal es la finalidad del sistema) y mercados amplios (las mercancías producidas deben venderse)²³.

Al analizar la fuente de la ganancia, este capítulo ha considerado los salarios tan sólo como costos de producción. En capítulos ulteriores se examinarán los aspectos contradictorios que asumen los salarios. Se verá allí que esta contradicción puede resolverse si se adopta una perspectiva dinámica : en realidad, los incrementos en la productividad permiten a las empresas aumentar simultáneamente los salarios reales (ampliando así los mercados) y las ganancias : los asalariados obtienen más poder adquisitivo, pero producen más plusvalía (véase capítulo IV, 2.1.2., capítulo VIII, § 2.1. y 2.2., capítulo IX, 2.2.2. y § 3.1.).

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS AL CAPÍTULO III

RESUMEN

1. Mediante su trabajo presente, los asalariados del sector de producción mercantil – al igual que todos los productores de mercancías – crean un valor nuevo y un ingreso neto. En 8 horas de trabajo, por ejemplo, un asalariado crea un valor nuevo de 8 horas y un ingreso neto de \$80 (siendo $E = \$10/h$). El ingreso creado por el asalariado se divide en dos partes, cuya magnitud relativa depende de la relación de fuerzas : una parte le toca a él en forma de salario (\$50 en el ejemplo), lo que le permite adquirir medios de consumo por una suma equivalente ; la otra parte le toca al capitalista en forma de ganancia (\$30 en el ejemplo).

²² Una vez más, se está considerando un sistema capitalista puro, sin productores independientes y sin un Estado. Sin embargo, si se los tomara en cuenta, el argumento no se alteraría significativamente.

[23] Las teorías económicas « neo-liberales » (teorías « de la oferta ») consideran los salarios sobre todo como costos de producción. Las teorías económicas « keynesianas » (teorías « de la demanda ») los consideran sobre todo como mercados. En realidad, hay que reconocer plenamente los aspectos contradictorios de los salarios – a la vez costos y mercados – y estudiar las condiciones necesarias para resolver la contradicción. Es lo que haremos más adelante.

Esta división visible del ingreso monetario entre salario y ganancia esconde una división más fundamental del trabajo presente del asalariado : durante una parte del tiempo (5 horas de trabajo necesario), el asalariado crea un valor igual al valor de los medios de consumo comprados, crea un ingreso igual al salario que obtiene ; durante otra parte (3 horas de plustrabajo), crea un plusvalor y una ganancia.

En términos más precisos, el plustrabajo del asalariado crea un plusvalor y una *plusvalía* (más que una ganancia). Así como se distingue entre ingreso creado (equivalente monetario del valor nuevo) e ingreso obtenido, hay que distinguir también entre plusvalía creada (equivalente monetario del plusvalor) y ganancia obtenida. A nivel macroeconómico, la ganancia obtenida es igual a la plusvalía creada, pero esta igualdad no rige a nivel microeconómico : las empresas y ramas (y los países) contribuyen a la creación de la plusvalía total en proporción al plustrabajo suministrado por sus asalariados, pero la ganancia *obtenida* por cada empresa o rama (o país) puede ser muy diferente a la plusvalía *creada* en su seno (véase capítulo V).

Sólo los asalariados crean plusvalor y plusvalía, no los medios de producción. *Todos* los asalariados del sector de producción mercantil toman parte en la creación de plusvalor y plusvalía (no importan las mercancías vendidas y las actividades llevadas a cabo, no importan las características sociales de las empresas y de los asalariados). Desde un punto de vista cuantitativo, todos los asalariados del sector de producción mercantil contribuyen a la creación de plusvalor y plusvalía en proporción al plustrabajo suministrado, lo que depende de la duración del trabajo presente así como del salario obtenido (pero no del grado de mecanización, de calificación y de intensidad del trabajo).

La *forma* del salario oculta la realidad del plustrabajo : el salario por hora (o por pieza) da la impresión de que todo el trabajo efectuado se paga. Si se pone el acento en la *función* del salario (permitir la compra de medios de consumo), y si se hace el vínculo entre el precio de los medios de consumo y su valor, se puede demostrar la realidad del plustrabajo. Dicha realidad puede también estimarse estadísticamente, utilizando datos del salario monetario y la duración del trabajo presente (utilizando también la magnitud – previamente estimada – del equivalente monetario del valor, E).

2. El análisis anterior está centrado exclusivamente en el *trabajo presente* del asalariado. Al considerar de nuevo el *trabajo pasado*, pueden destacarse *tres componentes* del valor y del precio de las mercancías. El valor de las mercancías se divide en *valor pasado* (trabajo pasado o valor de los medios de producción), *valor correspondiente* (trabajo necesario) y *plusvalor* (plustrabajo). El precio de las mercancías se divide en precio de los medios de producción, salarios y plusvalía (o ganancia).

El análisis anterior enfoca el proceso de *producción*. Al considerar también las *operaciones de compra y venta* que tienen lugar antes y después de la producción, se puede describir el *ciclo del capital*. Este reviste sucesivamente las siguientes formas : capital dinerario (capital constante y capital variable) → capital productivo adquirido (medios de producción y fuerza de trabajo) → producción → capital mercancía (productos destinados a la venta) → capital dinerario recuperado por la venta, incrementado con una ganancia. Una parte de la ganancia es utilizada para comprar medios de consumo ; la mayor parte se utiliza para acumular, es decir para comprar medios de producción y fuerza de trabajo adicionales. Esta *acumulación* permite una reproducción ampliada de la producción y de la ganancia. La ganancia y la acumulación – más que la satisfacción de las necesidades sociales – constituyen las finalidades de la producción capitalista ; ambas descansan en el plustrabajo de los asalariados.

En el ciclo del capital, los salarios pagados a los trabajadores son a la vez un costo de producción básico (que las empresas tienen interés en disminuir, aumentando así el plustrabajo y la ganancia) y un mercado esencial (que tienen interés en aumentar, para poder vender las mercancías producidas). Esta contradicción entre ambos aspectos del salario puede resolverse gracias a los incrementos en la productividad (véase los capítulos IV, VIII, y IX).

CONCEPTOS POR ASIMILAR (véase glosario)

Acumulación	Plusvalía
Capital circulante	Plusvalor
Capital constante	Reproducción ampliada
Capital dinerario	Reproducción simple
Capital fijo	Salario monetario
Capital mercancía	Salario real
Capital productivo	Trabajo necesario
Capital variable	Valor correspondiente
Ganancia	Valor de la fuerza de trabajo
Plustrabajo	

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)

A. Principios básicos

- 3.1. Utilizando el esquema III.1., demuestre que la ganancia es creada por el plustrabajo de los asalariados en el sector de producción mercantil.
- 3.2. ¿Cuál es la diferencia entre *ganancia* y *plusvalía*? ¿Es igual la cantidad de ganancia a la cantidad de plusvalía?
- 3.3. ¿Cuál es la diferencia entre *salario monetario* y *salario real*? ¿Coincide el poder de compra del asalariado con su nivel de vida?
- 3.4. ¿Cuáles son los puntos comunes y las diferencias entre el esquema II.5. (« los *dos* componentes del valor y del precio») y el esquema III.4. (« los *tres* componentes del valor y del precio»)? ¿Contradice el esquema III.4. el anterior esquema II.5.?
- 3.5. El ciclo del capital se representa mediante la fórmula $D \rightarrow M_0$ (MP, FT) $\rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$. Utilizando esta fórmula:
 - a) describa las tres operaciones realizadas sucesivamente por el empresario y las cuatro formas que sucesivamente asume el capital;
 - b) haga resaltar los rasgos específicos de la producción capitalista;
 - c) explique los aspectos contradictorios del salario.
- 3.6. « La acumulación asegura la reproducción ampliada del capital »:
 - ¿Qué se entiende por *acumulación*? ¿Y por *reproducción ampliada del capital*?
 - ¿Es lo mismo *acumulación* que *inversión neta*? ¿Es la *reproducción ampliada del capital* lo mismo que el *crecimiento*?
 - ¿Por qué son la *acumulación* y la *reproducción ampliada* tendencias *necesarias*?

B. Profundización

- 3.7. El esquema III.1. permite establecer las siguientes igualdades *aritméticas*: trabajo necesario = valor correspondiente = valor de la FT = valor de los MC = 5 horas. ¿Significa esto que se pueden establecer las siguientes igualdades *conceptuales*: trabajo necesario = valor correspondiente = valor de la FT = valor de los MC? Indique en qué medida estos conceptos son equivalentes, o no.
- 3.8. Los capitalistas, ¿crean ingreso? ¿crean plusvalía? ¿por qué?

- 3.9. ¿ Crean plusvalía *todos* los asalariados ?
- 3.10. Muestre que la distinción entre *capital constante* y *capital variable* no coincide con la distinción entre *capital fijo* y *capital circulante*.
- 3.11. El dinero invertido en medios de producción : ¿ proviene del capital constante o de la ganancia ?
- 3.12. Todas las teorías parten de las mismas observaciones referentes al salario monetario y a la duración del trabajo (\$50 y 8 horas en el ejemplo del cuadro III.2.). Explique cómo dichas observaciones pueden utilizarse, sea para ocultar la realidad del plustrabajo, sea para demostrarla.
- 3.13. « La ganancia genera inversión y la inversión genera empleo », proclama la ideología liberal. ¿ En qué medida es correcta esta afirmación, y en qué medida no lo es ?

C. Aplicaciones

- 3.14. En función de la definición de plusvalía, explique por qué el trabajo de las siguientes personas crea – o no crea – plusvalía :
- el trabajo del *ama* o *amo de casa* ;
 - el trabajo del *funcionario* ;
 - el trabajo del *campesino* ;
 - el trabajo del *docente* ;
 - el trabajo del *taxista* ;
 - el trabajo del *delegado sindical*.
- 3.15. Muestre mediante estadísticas concretas que el equivalente monetario del valor (E) es necesariamente mayor que el salario promedio por hora.
- 3.16. Siguiendo el método del § 1.4., estime la cantidad de plustrabajo que Ud. suministra como asalariado. Concretamente, las operaciones que se realizan son las siguientes :
1. estimar la magnitud de E según el método descrito al final del capítulo II (ejercicio 2.21.) ;
 2. calcular la *duración anual* de su trabajo (las horas de presencia efectiva, incluyendo las horas extra, excluyendo el tiempo de traslado desde y hacia el domicilio) ;
 3. calcular el *costo salarial anual* asumido por su empleador (salario bruto + cotizaciones del patrono para la seguridad social + toda clase de remuneraciones extra, legales o no) ;
 4. estimar el *trabajo necesario anual*, dividiendo el costo salarial anual entre E ;
 5. estimar el *plustrabajo anual*, restando el trabajo necesario anual de la duración anual del trabajo ;
 6. calcular las proporciones del trabajo necesario y del plustrabajo en la jornada laboral anual ; aplicar estas mismas proporciones a una jornada estándar de 8 horas para obtener una estimación de la cantidad de trabajo necesario y plustrabajo *por día*.

(Observación : el plustrabajo puede calcularse de esta forma tanto para los asalariados del sector de producción *mercantil* como para los del sector de *producción no mercantil* : véase la respuesta a la pregunta 3.9.).

CAPÍTULO IV

LAS RELACIONES ECONÓMICAS FUNDAMENTALES

Este breve capítulo comienza recordando las tres partes constitutivas del precio de las mercancías. A partir de allí se deducen y analizan tres relaciones económicas fundamentales : la tasa de plusvalía, la composición del capital y la tasa de ganancia.

El capítulo se encuentra basado en los mismos supuestos que el capítulo III :

1. Se considera un sistema formado *únicamente por empresas capitalistas* : se abstrae la producción no mercantil, así como la producción de mercancías llevada a cabo en empresas no capitalistas.

2. La argumentación se desarrolla básicamente en el *plano macroeconómico* : en los ejemplos se consideran asalariados o empresas «promedio» en todos sus aspectos y por tanto representativos de todos los asalariados y empresas. Para hacer la transición con el capítulo siguiente, se considera además en qué medida los principios expuestos se aplican también a nivel microeconómico.

Los dos supuestos mencionados nos permiten establecer una *equivalencia* entre la *plusvalía creada* por los asalariados (el plusvalor expresado en términos monetarios) y la *ganancia obtenida* por los capitalistas. (Veremos en los capítulos V y VI que la ganancia difiere de la plusvalía una vez que uno de estos supuestos se elimina.)

1. PRESENTACIÓN DE LAS TRES RELACIONES

Sabemos que el precio de las mercancías tiene tres componentes distintos : el precio de los medios de producción comprados, los salarios pagados a los trabajadores, la plusvalía o ganancia resultante del plustrabajo de los asalariados (capítulo III, § 2.1.). También sabemos que el dinero destinado a comprar los medios de producción se denomina capital constante, mientras que el dedicado a la compra de fuerza de trabajo (al pago de salarios) se llama capital variable (capítulo III, 2.2.1.a).

Designemos ahora con símbolos los diversos elementos del precio total (o ventas totales o ingresos brutos) :

- C = capital constante = precio de los medios de producción
- V = capital variable = precio de la fuerza de trabajo
= salarios (= precio de los medios de consumo de los asalariados)
- P_v = plusvalía
- G = ganancia (G = P_v a nivel macroeconómico)

Con la ayuda de estos símbolos, el precio total de las mercancías producidas puede expresarse concisamente :

$$\text{Precio total} = C + V + P_v = C + V + G$$

A partir de esta fórmula podemos obtener y analizar tres relaciones básicas : la tasa de plusvalía (pv'), la composición del capital (c') y la tasa de ganancia (g'). Ilustraremos estas relaciones por medio del ejemplo numérico del capítulo anterior (esquema III.4.)¹.

1.1. La tasa de plusvalía (pv')

Esta tasa relaciona la plusvalía creada por la fuerza de trabajo (Pv) y el capital variable empleado en su adquisición (V)² :

$$pv' = \frac{Pv}{V} \quad [1]$$

Así, en el ejemplo numérico del esquema III.4., tenemos :

$$pv' = \frac{\$750.000}{\$1.250.000} = 0,60 = 60 \%$$

Como puede verse en el mismo ejemplo numérico, la *tasa de plusvalía* coincide con la *tasa de plustrabajo por asalariado*, es decir con la relación entre el plustrabajo realizado por el asalariado promedio y su trabajo necesario (siendo este último igual al valor de la fuerza de trabajo del asalariado, es decir, al valor de los medios de consumo adquiridos)³. Podemos escribir :

$$pv' = \frac{\text{plustrabajo}}{\text{valor de la fuerza de trabajo}} = \frac{\text{plustrabajo}}{\text{trabajo necesario}} \quad [2]$$

En el mismo ejemplo, tenemos entonces :

$$pv' = \frac{3h}{5h} = 0,60 = 60 \%$$

¹ Al igual que en el capítulo anterior (véase nota al pie 15), se supone que los medios de producción y la fuerza de trabajo se compran « de una vez » al inicio del año y que su compra es renovada « de una vez » al final del año. En términos técnicos, los economistas dicen que C y V tienen un *período de rotación* de un año (es necesario un año para recuperar C y V) ; también dicen que C y V tienen una *tasa de rotación* igual a 1 (C y V son recuperados una vez por año). Este supuesto simplificador se mantendrá en todo el libro. Permite establecer una equivalencia entre el *capital dinerario invertido* ($C + V$ desembolsados al inicio) y el *costo de producción* anual ($C + V$ incluidos en el precio del producto anual y recuperados mediante su venta).

² En términos estrictos, debería distinguirse entre la tasa de plusvalor (que relaciona dos cantidades expresadas en horas : plusvalor creado/valor de la fuerza de trabajo) y la tasa de plusvalía (que relaciona dos cantidades expresadas en dinero : Pv/V). (Véase cap. III, nota al pie 4).

³ Matemáticamente, la transición de la fórmula [1] a la fórmula [2] se obtiene dividiendo Pv y V sucesivamente entre el número de asalariados (L) y el equivalente monetario del valor (E). Dividiendo entre L , tenemos :

$$pv' = \frac{Pv/L}{V/L} = \frac{\text{plusvalía por asalariado}}{\text{capital variable por asalariado}}$$

La plusvalía por asalariado es el equivalente monetario del plusvalor, creado por el plustrabajo del asalariado (cap. III, § 1.1. y 1.3.1.) : plusvalía = plusvalor $\times E$ = plustrabajo $\times E$. El capital variable por asalariado es el salario promedio. Este es igual al precio de los medios de consumo (cap. III, 1.3.3.a), el cual es el equivalente monetario del valor de los medios de consumo (o valor de la fuerza de trabajo) : salario = precio de los MC = valor de los MC (valor de la FT) $\times E$. Como el valor de la FT determina el trabajo necesario (cap. III, § 1.1.), tenemos finalmente :

$$pv' = \frac{\text{plustrabajo} \times E}{\text{valor FT} \times E} = \frac{\text{plustrabajo}}{\text{valor FT}} = \frac{\text{plustrabajo}}{\text{trabajo necesario}}$$

La tasa de plusvalía (o de plustrabajo) expresa el *grado de explotación económica* de los asalariados que producen mercancías o, en otras palabras, expresa en qué medida se les extrae plustrabajo, plusvalor y plusvalía.

La explotación *económica* de los asalariados debe ser diferenciada de la explotación *física*. La explotación *económica* relaciona magnitudes *económicas* que son *homogéneas* y comparables : o bien magnitudes monetarias (plusvalía, capital variable), o bien horas de trabajo abstracto (plustrabajo o plusvalor, trabajo necesario o valor de la fuerza de trabajo). Desde el punto de vista económico, los asalariados son tanto más explotados cuanto mayor sea la tasa de plusvalía o de plustrabajo. La explotación *física*, por su parte, se refiere a elementos *materiales* que son *heterogéneos* y no comparables : de una parte, la duración, dificultad e intensidad del trabajo (las cuales determinan el desgaste de la fuerza de trabajo y afectan de manera negativa las condiciones de vida de los asalariados), de otra parte el salario real obtenido en contrapartida (que influye de manera positiva en las posibilidades de recuperación de la fuerza de trabajo así como en las condiciones de vida de los asalariados). Desde un punto de vista físico, los asalariados son tanto más explotados cuanto más largo, más duro y más intenso sea su trabajo y cuanto menor sea su nivel de consumo : en el caso extremo, son extenuados por su trabajo y, al mismo tiempo, hambreados por los bajos salarios.⁴

1.2. La composición del capital (c')

La composición del capital relaciona el capital constante (C) y el capital variable (V) : relaciona la parte del capital dinerario utilizado en la compra de medios de producción (que no producen un incremento de valor) con la otra parte, utilizada para comprar fuerza de trabajo (que produce un incremento de valor) :

$$\boxed{c' = \frac{C}{V}} \quad [3]$$

En nuestro ejemplo numérico, tenemos :

$$c' = \frac{\$2.500.000}{\$1.250.000} = 2 = 200 \%$$

La composición del capital refleja el *grado de mecanización* del proceso de producción, la relación entre la cantidad de medios de producción utilizados y la cantidad de asalariados. (Veremos en § 2.2. por qué los *cambios* en la relación C/V reflejan sólo *aproximadamente* los cambios en el grado de mecanización.)

⁴ a) El grado de explotación económica y el de explotación física pueden moverse en el mismo sentido o en sentidos opuestos. *En el mismo sentido* : por ejemplo, un aumento en la jornada laboral o una disminución del salario real contribuye a incrementar tanto el grado de explotación física como la tasa de plusvalía o de plustrabajo (sobre los factores que afectan a la pv', véase más adelante, § 2.1). *En sentidos opuestos* : por ejemplo, un aumento del salario real acarrea una disminución del grado de explotación física, pero puede muy bien estar acompañado por un aumento en la tasa de plusvalía o de plustrabajo (véase más adelante, § 2.1) ; de la misma manera, una mayor intensidad del trabajo acrecienta la explotación física de los asalariados, pero no necesariamente la explotación económica (sobre este punto, véase apéndice 7, 7.2.3).

b) Desde un punto de vista socio-político, los asalariados reaccionan en función del grado de explotación física y no en función del grado de explotación económica : ellos experimentan la explotación física de forma inmediata, mientras que pueden ignorar completamente su explotación económica.

1.3. La tasa de ganancia (g')

La tasa de ganancia relaciona la ganancia obtenida (G) con el capital *total* (constante y variable) desembolsado con el fin de adquirir los medios de producción y la fuerza de trabajo necesarios en el proceso de producción. Si simbolizamos el capital total desembolsado por medio de K ($K = C + V$), podemos escribir :

$$\boxed{g' = \frac{G}{K} = \frac{G}{C + V}} \quad [4]$$

Por tanto, en el ejemplo :

$$g' = \frac{\$750.000}{\$3.750.000} = 0,2 = 20 \%$$

La tasa de ganancia expresa el *grado de realización de la finalidad capitalista*, es decir, obtener un incremento de dinero (una ganancia) en relación con el capital inicialmente desembolsado.

2. ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE AFECTAN A LAS TRES RELACIONES

2.1. Factores que afectan a la tasa de plusvalía

2.1.1. Desarrollo de la fórmula

Como el plustrabajo es la diferencia entre el trabajo presente y el trabajo necesario (siendo este último igual al valor de la fuerza de trabajo), la fórmula [2] puede reescribirse de la siguiente forma :

$$pv' = \frac{\text{trabajo presente} - \text{trabajo necesario}}{\text{trabajo necesario}}$$

$$pv' = \frac{\text{trabajo presente}}{\text{trabajo necesario}} - 1 = \frac{\text{trabajo presente}}{\text{valor de la fuerza de trabajo}} - 1 \quad [5]$$

Sabemos que el valor de la fuerza de trabajo no es otra cosa que el valor de los medios de consumo comprados por el asalariado (capítulo III, § 1.1.). Por lo tanto, es igual a la *cantidad* de medios de consumo comprados (el salario real), multiplicados por el *valor promedio* de los medios de consumo (el valor por medio de consumo). La fórmula [5] se convierte, entonces, en :

$$\boxed{pv' = \frac{Pv}{V} = \frac{\text{trabajo presente}}{\text{salario real} \times \text{valor por MC}} - 1} \quad [6]$$

Esta fórmula de la tasa de plusvalía es aplicable tanto a nivel macroeconómico como a nivel microeconómico. Pero las conclusiones que se pueden sacar de ella varían según se considere la *evolución* de pv' en el tiempo o *diferencias* en pv' en un momento dado.

2.1.2. La evolución de la tasa de plusvalía

La fórmula [6] muestra que la evolución de pv' depende de la evolución de *tres* variables : el trabajo presente (o sea, la duración de la jornada de trabajo), el salario real y el valor por medio de consumo. ¿Cómo evolucionan dichas variables ?

El *valor por MC* tiende a *disminuir*, debido a los progresos de la productividad general : la productividad aumenta, tanto en las ramas que producen medios de consumo (automóviles, ...) como en las que fabrican medios de producción (metal, ...) utilizados por las primeras (lo que contribuye a reducir el valor pasado de los medios de consumo)⁵. Esta disminución del valor por MC tiende a *aumentar* pv' .

La evolución del *salario real* y de la *jornada de trabajo* no pueden determinarse de antemano : dependen, en buena parte, de la evolución de las relaciones de fuerza. Si disminuye el salario real o si se extiende la jornada de trabajo, pv' tiende a *aumentar*. Inversamente, si sube el salario real o se reduce la jornada de trabajo, pv' tiende a *disminuir*⁶.

Podemos, entonces, enunciar las siguientes conclusiones :

- *los incrementos en la productividad general tienden a aumentar la tasa de plusvalía*, a través de la reducción del valor social unitario de los medios de consumo ;
- *la evolución de la tasa de plusvalía no puede predecirse*, porque las tres variables pueden ejercer su influencia en direcciones contradictorias.

Entre todas las evoluciones posibles de las tres variables y pv' , la fórmula [6] revela una combinación que merece ser destacada : la tasa de plusvalía puede permanecer constante, e incluso aumentar, a pesar de que se produzca un incremento en el nivel de consumo de los asalariados y una reducción de su tiempo de trabajo : para que esto ocurra, es necesario – y suficiente – que la producción de los medios de consumo de los asalariados experimente aumentos de productividad que sean suficientemente fuertes como para compensar los otros dos factores. Por lo tanto, los *incrementos de productividad hacen posible reconciliar los aspectos contradictorios del salario* que se mencionaron anteriormente (capítulo III, 2.2.3.) : gracias a estos aumentos, es posible tener, al mismo tiempo, un alza en los salarios reales (lo que amplía los mercados) y un alza en la cantidad de plusvalía producida (lo que aumenta la ganancia) : los asalariados gozan de un poder adquisitivo mayor, pero producen más plusvalía (puesto que su tasa de plusvalía aumenta).

Esta compatibilidad teórica entre un incremento en la tasa de plusvalía y un aumento en los salarios reales será analizada en detalle en el capítulo VIII ; se ilustrará con datos empíricos concretos de los Estados Unidos desde 1948⁷.

2.1.3. Las diferencias en las tasas de plusvalía

Las diferencias en pv' en un momento dado (diferencias entre ramas, entre empresas, entre trabajadores) dependen de las diferencias en *dos* variables de la fórmula [6], o sea la duración del

⁵ Sobre la relación entre la evolución de la productividad general y la evolución del valor social unitario de las mercancías, véase cap. II, 2.2.3..b.

⁶ El *salario real* tiende a *subir* en los países desarrollados, por lo menos en promedio y en el largo plazo : ésta es una de las vías para garantizar una expansión de los mercados paralela a la expansión de la producción (véase cap. VII, 3.3.1..b).

⁷ Según una objeción corriente, el mejoramiento de las condiciones de vida de los asalariados (aumento de los salarios reales, disminución de la jornada de trabajo) significaría el fin de la explotación. El análisis de la fórmula [6] revela lo contrario. En primer lugar, si bien es cierto que dicho mejoramiento contribuye a atenuar la explotación *física* de los asalariados, también es cierto que puede estar acompañado por un alza en la tasa de plusvalía, o sea por un fortalecimiento de la explotación *económica*. En segundo lugar, aún si la explotación económica no aumenta e incluso si disminuye, siempre se encuentra presente.

trabajo y el salario real. En efecto, el valor por MC depende de la productividad *general* y constituye, entonces, un dato *externo* para cada rama, empresa o trabajador⁸.

Sabemos que el salario real depende del salario monetario y del precio medio por MC (véase capítulo III, 1.3.3.). Como el precio por MC también constituye un dato *externo* (idéntico para todos los trabajadores, todas las empresas y ramas), las diferencias en pv' dependen de diferencias en la duración del trabajo y en el salario monetario.

Por lo tanto, pueden sacarse las siguientes conclusiones :

- las diferencias de productividad entre empresas no dan lugar a diferencias en sus respectivas tasas de plusvalía⁹ ;
- si el salario y la jornada de trabajo son iguales, las diversas empresas y ramas y los diversos trabajadores tendrán una misma tasa de plusvalía.

2.2. Las influencias que afectan a la composición del capital

2.2.1. Desarrollo de la fórmula

El capital constante (C) es la cantidad de dinero empleada para adquirir los medios de producción. Es igual a la *cantidad* de medios de producción multiplicados por su *precio promedio*. De forma similar, el capital variable (V) es igual a la *cantidad* de asalariados multiplicados por su *salario promedio*. En consecuencia, la composición del capital puede expresarse del siguiente modo :

$$c' = \frac{\text{cantidad de MP}}{\text{cantidad de asalariados}} \times \frac{\text{precio por MP}}{\text{salario por trabajador}}$$

Si se supone que la totalidad del salario está destinada a comprar medios de consumo (capítulo III, 1.3.3.), es claro que el salario es igual al precio total de los medios de consumo adquiridos, es decir a la *cantidad* de medios de consumo (el salario real) multiplicados por su *precio promedio*. Por lo tanto, podemos escribir :

$$c' = \frac{\text{cantidad de MP}}{\text{cantidad de asalariados}} \times \frac{\text{precio por MP}}{\text{precio por MC}} \times \frac{1}{\text{salario real}}$$

Dividiendo los precios unitarios de MP y de MC por E, se obtiene el valor unitario de los medios de producción y de los medios de consumo, respectivamente. Por ende :

$$c' = \frac{\text{cantidad de MP}}{\text{cantidad de asalariados}} \times \frac{\text{valor por MP}}{\text{valor por MC}} \times \frac{1}{\text{salario real}}$$

La relación entre la cantidad de medios de producción y la cantidad de asalariados es la cantidad de medios de producción empleados por asalariado : esto expresa el *grado de mecanización* del proceso de producción¹⁰. Por lo tanto :

⁸ Más precisamente : cada empresa o rama contribuye sólo *marginalmente* a determinar el valor por MC (el cual depende de la productividad en *todas* las empresas y ramas que contribuyen a la producción de los medios de consumo).

⁹ Diferencias de productividad entre empresas dan lugar a diferencias en el valor individual unitario de las mercancías producidas : véase cap. II, 2.2.3.c, y cap. V, 1.1.1.

[10] La relación entre la cantidad de medios de producción y la cantidad de trabajadores se denomina a menudo « composición *técnica* del capital ». En contraste, la relación C/V (que aquí se denomina « composición del capital ») podría llamarse, más precisamente, « composición-*precio* del capital ». La literatura también se refiere a la relación C/V como « composición *orgánica* del capital ».

$$c' = \frac{C}{V} = \frac{\text{grado de mecanización} \times \frac{\text{valor por MP}}{\text{valor por MC}}}{\text{salario real}} \quad [7]$$

Esta fórmula de la composición del capital es, ella también, aplicable tanto a nivel macroeconómico como a nivel microeconómico. Pero, de nuevo, las conclusiones que se pueden extraer de ella varía según se considere la *evolución* de c' en el tiempo o las *diferencias* de c' en un momento dado.

2.2.2. La evolución de la composición del capital

La fórmula [7] muestra que la evolución de c' depende de la evolución de *tres* variables : el grado de mecanización, el salario real, la relación entre el valor unitario de los MP y los MC. ¿Cómo evolucionan dichas variables ?

El *grado de mecanización* tiende a *aumentar* debido, de manera directa, a la competencia entre empresas (ver capítulo VII, § 1.2.). Esto tiende a *aumentar* c' .

La evolución de las otras dos variables no puede ser predicha. Como ya se mencionó (2.1.2.), la evolución del *salario real* depende en buena parte de la evolución de la relación de fuerzas. Por otra parte, la *relación entre los valores unitarios* (valor por MP / valor por MC) aumenta o disminuye según que la productividad aumente más en la producción de medios de consumo (lo que provoca que el valor por MC disminuya proporcionalmente más que el valor por MP) o en la producción de medios de producción.

Se puede, entonces, enunciar las siguientes conclusiones :

- *la evolución de la composición del capital no refleja adecuadamente la evolución del grado de mecanización*, puesto que aquella depende también de la evolución de las otras dos variables ;

- *la evolución de la composición del capital no puede predecirse*, puesto que las tres variables pueden ejercer su influencia en direcciones contradictorias.

2.2.3. Las diferencias en la composición del capital

Las diferencias de c' en un momento dado (diferencias entre empresas o ramas) dependen de diferencias en *dos* de las variables de la fórmula [7], es decir, el grado de mecanización y el salario real. En efecto, los valores unitarios de los MP y MC dependen de la productividad en el *conjunto* del sector de MP y/o MC y constituyen, entonces, datos *externos* para cada empresa o rama¹¹.

Por lo tanto, se puede sacar la conclusión siguiente : *siendo iguales los salarios, diferencias en la composición del capital reflejan adecuadamente diferencias en el grado de mecanización* entre distintas empresas o ramas.

2.3. Las influencias que afectan a la tasa de ganancia

2.3.1. A nivel macroeconómico

A nivel del *conjunto* de la economía – siempre abstrayendo la producción no capitalista – la ganancia total es igual a la plusvalía : $G = Pv$. Por lo tanto, podemos escribir :

¹¹ Misma observación que en la nota al pie 8, tanto para el valor por MP como para el valor por MC.

$$g' = \frac{G}{K} = \frac{G}{C + V} = \frac{Pv}{C + V}$$

Dividiendo los numeradores y denominadores por V, se obtiene :

$$g' = \frac{Pv/V}{C/V + V/V}$$

$$g' = \frac{pv'}{c' + 1}$$

[8]

Esta última fórmula muestra que la tasa general de ganancia (o tasa macroeconómica de ganancia) depende a la vez de la tasa (macroeconómica) de plusvalía y de la composición (macroeconómica) del capital. *Cuanto más alta sea la tasa de plusvalía, más alta será la tasa general de ganancia ; cuanto más alta sea la composición del capital, más baja será la tasa general de ganancia.* Estas son dos relaciones lógicas :

- Una alta tasa de plusvalía significa que la plusvalía creada por la fuerza de trabajo es relativamente alta en comparación con el capital invertido en la adquisición de fuerza de trabajo : si la composición de capital está dada, una mayor tasa de plusvalía implicará una tasa general de ganancia mayor.

- Una alta composición del capital significa que los capitalistas invierten relativamente más en medios de producción (que no crean plusvalía) y proporcionalmente menos en fuerza de trabajo (que es la única fuente de plusvalía) : si la tasa de plusvalía está dada, una mayor composición del capital implicará una tasa general de ganancia menor.

En cuanto a la evolución de la tasa general de ganancia, no se puede sacar ninguna conclusión. Se vio arriba que la evolución de la tasa de plusvalía y la de la composición del capital son indeterminadas ; por consiguiente, *la evolución de la tasa general de ganancia es también indeterminada*¹².

2.3.2. A nivel microeconómico

En una empresa o rama particular, la ganancia obtenida difiere normalmente de la plusvalía creada ($G \neq Pv$) y no hay una fórmula sencilla para expresar las influencias que afectan la tasa de ganancia. Sólo subsiste la fórmula inicial :

$$g' = \frac{G}{K} = \frac{G}{C + V}$$

Si la fórmula [8] fuera aplicable a nivel microeconómico, empresas más mecanizadas (con una c' mayor) tendrían tasas de ganancia menores que las competidoras menos mecanizadas. En realidad, la relación es al revés : son las empresas más mecanizadas las más rentables. Esta observación da lugar, precisamente, a una objeción frecuente : si la ganancia proviene del plustrabajo de los asalariados, ¿cómo puede explicarse la ganancia mayor de las empresas altamente mecanizadas, que emplean comparativamente pocos asalariados ? La respuesta a dicha objeción se dará al principio del siguiente capítulo.

[12] La cuestión de la « ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia » se discute en el apéndice 9.

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS AL CAPÍTULO IV**RESUMEN**

1. El precio de las mercancías tiene tres componentes distintos : el precio de los medios de producción (adquiridos con el capital constante C), el precio de la fuerza de trabajo (adquirida con el capital variable V) y la plusvalía (Pv) o la ganancia (G) ($G = Pv$ a nivel macroeconómico). De manera concisa, el precio total de las mercancías $= C + V + Pv = C + V + G$.

A partir de esta fórmula pueden obtenerse tres relaciones básicas : la tasa de plusvalía ($pv' = Pv/V$), la composición del capital ($c' = C/V$) y la tasa de ganancia ($g' = G/[C+V]$).

La tasa de plusvalía es igual a la tasa de plustrabajo por asalariado ($pv' = \text{plustrabajo} / \text{trabajo necesario}$). Las dos expresan el grado de explotación económica de los asalariados (que debe distinguirse del grado de explotación física).

2. En el análisis de las influencias que afectan cada relación, se consideran tanto la perspectiva dinámica (evolución de la tasa) como la perspectiva estática (comparación de tasas).

- En lo que se refiere a la *tasa de plusvalía* o tasa de plustrabajo, su *evolución* depende de la evolución de tres variables : la duración del trabajo, el salario real y el valor por medio de consumo. Como estas tres variables pueden ejercer influencias contradictorias, la evolución de pv' queda indeterminada. Los incrementos de la productividad general tienden a aumentar pv' a través de la reducción del valor social unitario de los medios de consumo. Si los incrementos de la productividad general son suficientes, es posible que se produzcan, al mismo tiempo, un alza de la tasa de plusvalía y un alza en los salarios reales : de este modo las empresas aumentan sus ganancias y sus mercados simultáneamente.

Las *diferencias* en pv' a nivel microeconómico dependen de diferencias en dos variables : la duración del trabajo y el salario real (el valor por medio de consumo es un dato externo, macroeconómico). Si los salarios y la duración del trabajo son iguales, las diferencias en la productividad de distintas empresas no dan lugar a diferencias en sus respectivas pv' .

- En lo que concierne a la *composición del capital*, su *evolución* depende de tres variables : el grado de mecanización, el salario real, y la relación entre el valor social unitario de los medios de producción y el de los medios de consumo. Como estas tres variables pueden ejercer influencias contradictorias, la evolución de c' queda indeterminada. Por otra parte, la evolución de c' no refleja adecuadamente los cambios en el grado de mecanización, debido a que resulta afectada por otras dos variables.

Las *diferencias* en c' a nivel microeconómico dependen de diferencias en dos variables : el grado de mecanización y el salario real (el valor por medio de producción y el valor por medio de consumo son datos externos, macroeconómicos). Si los salarios son iguales, las diferencias en c' entre distintas empresas reflejan adecuadamente las diferencias en sus respectivos grados de mecanización.

- En cuanto a la *tasa de ganancia*, su *evolución* a nivel *macroeconómico* depende de la evolución de pv' y c' . Como la evolución de dichas relaciones queda indeterminada, lo mismo vale para la evolución de g' . Pero es correcto afirmar que la tasa de ganancia macroeconómica es tanto más alta cuanto mayor sea pv' y cuanto menor sea c' .

A nivel *microeconómico*, sin embargo, se observa que g' es mayor en las empresas más mecanizadas (en donde c' es mayor). Este hecho parece refutar la tesis según la cual la ganancia proviene del plustrabajo de los asalariados. Esta contradicción aparente será examinada al principio del capítulo V.

CONCEPTOS POR ASIMILAR (véase glosario)

Composición del capital

Tasa de ganancia

Tasa de plustrabajo

Tasa de plusvalía

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)

A. Principios básicos

- 4.1. Desarrolle la fórmula de base de la tasa de plusvalía (p_v') para hacer resaltar las influencias fundamentales que afectan dicha tasa. A partir de la fórmula desarrollada :
- explique por qué la evolución de p_v' no puede ser determinada de antemano ;
 - explique la compatibilidad entre estas dos afirmaciones a primera vista contradictorias :
 - los incrementos en la productividad general *afectan* p_v' (tienden a aumentarla) ;
 - las diferencias en la productividad de dos empresas *no afectan* sus p_v' respectivas ;
 - explique la compatibilidad entre un *alza en los salarios reales* y un *alza en la tasa de plusvalía*.
- 4.2. ¿Cuál es la diferencia entre la explotación *económica* de los asalariados y su explotación *física* ? Muestre que los dos tipos de explotación pueden evolucionar en sentidos opuestos.
- 4.3. Desarrolle la fórmula de base de la composición del capital (c') para hacer resaltar las influencias fundamentales que afectan dicha relación. A partir de la fórmula desarrollada :
- explique por qué la evolución de c' no puede ser determinada de antemano ;
 - explique la compatibilidad entre estas dos afirmaciones a primera vista contradictorias :
 - la evolución de c' *no refleja correctamente* la evolución del grado de mecanización ;
 - si los salarios son iguales en dos empresas, las diferencias en la c' de ambas *reflejan correctamente* su respectivo grado de mecanización.
- 4.4. Desarrolle la fórmula de base de la tasa de ganancia macroeconómica para mostrar :
- que dicha tasa depende de las dos relaciones anteriores (p_v' y c') ;
 - que su evolución no puede determinarse de antemano.

B. Profundización

- 4.5. « El alza considerable en el nivel de vida de los asalariados desde 1945 refuta claramente el postulado según el cual los asalariados serían explotados ». ¿ Qué piensa Ud. de esta afirmación ?
- 4.6. ¿Cuál es la diferencia entre la *composición orgánica del capital* y la *composición técnica del capital* ?

C. Aplicaciones

- 4.7. ¿ Qué efectos tienen las siguientes políticas sobre la tasa macroeconómica de plusvalía ?
- incrementar los *salarios monetarios paralelamente* al alza en el índice de *precios al consumidor* ;
 - incrementar los *salarios monetarios* en una proporción *menor* que el alza en el índice de *precios al consumidor* ;
 - incrementar los *salarios reales* paralelamente a los incrementos en la *productividad general* ;
 - incrementar los *salarios monetarios* paralelamente a los incrementos en la *productividad general* ;
 - disminuir la *duración del trabajo* en la misma proporción que los incrementos en la *productividad general*.

- 4.8. Prolongando su respuesta a la pregunta 3.16. del capítulo III, estime la *tasa de plustrabajo* a la que está sometido como asalariado. Concretamente, deben hacerse las dos operaciones siguientes :
- dividir la cantidad de plustrabajo (por año o por hora) entre la cantidad de trabajo necesario (por año o por hora) ;
 - expresar el resultado de la división en forma de porcentaje.
- (Nota : la tasa de plustrabajo así calculada es, al mismo tiempo, la *tasa de plusvalía* para los asalariados del sector de producción *mercantil*.)
- 4.9. Si se tiene acceso a los datos de una o varias empresas capitalistas, Ud. puede :
- a) estimar la *composición del capital* (capital *constante* = amortizaciones anuales del capital fijo + inversión anual en capital circulante material ; capital *variable* = costo salarial anual del conjunto de los asalariados) (expresar en porcentaje la composición del capital así calculada) ;
 - b) registrar las cifras referentes a la *tasa de ganancia* (en porcentaje) ;
 - c) comparar la composición del capital y la tasa de ganancia de diversas empresas : las empresas con mayor composición del capital ¿ tienen una tasa de ganancia mayor o menor ?

CAPÍTULO V

LA COMPETENCIA POR LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLUSVALÍA

Este capítulo abandona el marco macroeconómico de los análisis precedentes. Se examina ahora lo que ocurre a nivel microeconómico, es decir, a nivel de las empresas y ramas de producción. En primer lugar, se estudian los principios que determinan la distribución de la plusvalía total entre las distintas empresas y ramas (sección 1). Luego, se examinan las relaciones contradictorias que prevalecen entre las empresas y ramas en la lucha por la apropiación de la plusvalía (sección 2).

El conjunto del capítulo considera – como se ha hecho hasta ahora – un sistema capitalista puro, formado únicamente por *empresas capitalistas*: los distintos tipos de producción no capitalista se analizarán en el capítulo VI. Adicionalmente, el capítulo adopta, en general, una perspectiva esencialmente *estática*, de corto plazo: las tendencias de largo plazo del sistema capitalista se considerarán en los capítulos del VII al IX.

1. LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLUSVALÍA TOTAL

Se ha demostrado que la ganancia se basa en el plustrabajo realizado por los asalariados que participan en la producción de mercancías, un plustrabajo que crea un plusvalor y una plusvalía. Esta prueba ha dejado en suspenso una objeción usual: ¿cómo puede explicarse la elevada ganancia de las empresas altamente mecanizadas (o incluso automatizadas), que emplean relativamente pocos asalariados? Con el fin de responder a esta objeción, debemos hacer una clara distinción entre la *creación* de la plusvalía y su *distribución*.

La plusvalía es *creada* por los asalariados del sector de producción de mercancías, y sólo por ellos. La plusvalía total puede compararse a una gigantesca torta, cuyo tamaño depende de tres factores: el número total de asalariados que participan en la producción de mercancías, la duración de su jornada laboral (que determina el ingreso *creado* por cada uno), y el nivel salarial (que determina la *división* de este ingreso entre la remuneración del trabajador y la plusvalía)¹. Si la duración de la jornada laboral y el salario son idénticos en todas las empresas y ramas (si la tasa de plusvalía es idéntica), cada empresa y cada rama contribuye a la creación de la plusvalía total en proporción al número de asalariados que emplea.

Sin embargo, como se explicará en este capítulo, la plusvalía creada por los asalariados de una empresa o una rama particular no es, necesariamente, apropiada por los capitalistas de esa empresa o rama. La plusvalía total se *distribuye* en consonancia, no con el número de asalariados que participan en la producción, sino de acuerdo esencialmente con dos criterios: el grado de mecanización de las respectivas empresas y ramas y el poder de mercado de las respectivas ramas. Esto explica por qué empresas o ramas altamente mecanizadas obtienen una participación en la torta, una ganancia, que no tiene relación con el número de asalariados que emplean, o con la plusvalía que éstos crean; lo mismo se verifica para las ramas que tienen un gran poder de mercado.

¹ La plusvalía total es un subconjunto dentro del conjunto más grande formado por el ingreso total creado por la totalidad del trabajo presente efectuado en la producción de mercancías. El esquema VI.4. (cap. VI, § 5.2.) sitúa la plusvalía global dentro del ingreso total creado.

En esta sección se examinarán las dos formas de redistribución de plusvalía que resultan más interesantes para entender la sociedad capitalista : por una parte, la distribución de la plusvalía entre *empresas desigualmente mecanizadas* dentro de la *misma rama* de producción ; por otra, la distribución de la plusvalía entre *ramas diferentes* con *poderes de mercado desiguales*².

1.1. Grados desiguales de mecanización y distribución de la plusvalía entre empresas

Con el fin de clarificar el primer tipo de distribución de plusvalía, consideraremos una rama de producción simplificada y « promedio » : las empresas que conforman esta rama producen sólo un tipo de mercancía, que es idéntica en todas las empresas (producto homogéneo) ; la rama en su conjunto se caracteriza por tener una tasa de plusvalía, una composición del capital y una tasa de ganancia iguales a las que rigen a nivel macroeconómico ; la rama no tiene ningún poder particular de mercado y vende su mercancía a un precio de mercado igual al precio simple.

1.1.1. Las diferencias de mecanización y su impacto

El cuadro V.1. y el esquema V.2. describen la situación de las tres empresas que forman la rama en cuestión. ¿ En qué aspectos son estas empresas iguales y en qué difieren ?

Las tres emplean técnicas diferentes : la empresa 1 es la más mecanizada, la empresa 3 es la menos mecanizada, mientras que la empresa 2 opera con una técnica « promedio » en la rama.

Las diferencias en el grado de mecanización no implican diferentes tasas de plusvalía en las tres empresas : en efecto, la tasa de plusvalía en cada empresa depende de la duración de la jornada laboral (que determina el ingreso creado) y del salario pagado (que determina el trabajo necesario). En el ejemplo se asume que la jornada laboral es, en todos los casos, de 8h (por ende, cada trabajador crea un ingreso de \$8 y el ingreso total creado, $V + Pv$, es en todos los casos igual al número de trabajadores, L , multiplicado por \$8)³ ; además se supone que en las tres empresas el salario es de \$4 (por tanto, en todos los casos, el trabajo necesario es 4h y el capital variable es $L \times \$4$). En consecuencia, las tres empresas tienen la misma tasa de plusvalía, igual a 100 % (ver capítulo IV, 2.1.3.).

Por otra parte, las diferencias en el grado de mecanización dan lugar a una serie de diferencias entre las tres empresas :

- diferencias en la composición del capital (C/V) : esta relación es más alta en 1 y más baja en 3 (ver capítulo IV, 2.2.3) ;
- diferencias en las cantidades producidas (Q) : cuanto más alta es la mecanización de las empresas, es mayor su capacidad productiva⁴ ;
- diferencias en los costos unitarios de producción ($c + v$) : el costo unitario es \$8,90 en la empresa 1, \$10 en la empresa 2, \$12 en la empresa 3 ;
- diferencias en los valores individuales unitarios ($c + v + pv$) : se requieren 9,8h de trabajo (pasado y presente) para producir una unidad de la mercancía en la empresa 1, se necesitan 12h en la empresa 2 y 16h en la empresa 3.

[2] Abstraemos aquí las diferencias de mecanización entre ramas. Con respecto a la distribución de plusvalía entre ramas desigualmente mecanizadas (con distintas composiciones C/V), véase apéndice 10, § 10.2.

³ Se supone que el equivalente monetario del valor (E) es de \$1 por hora (véase cuadro V.1., nota al pie 1a).

⁴ En la argumentación de este capítulo, se supone que la capacidad productiva se encuentra siempre plenamente ocupada : una duplicación de la capacidad implica una duplicación de la producción (esto significa que abstraemos los efectos de la subocupación de la capacidad productiva en los costos unitarios de producción y en los valores unitarios). Además se supone que cada empresa es capaz de vender su producción : la cantidad producida por el conjunto de la rama (1.000 en el ejemplo) coincide exactamente con la demanda.

Cuadro V.1. : Distribución de la plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas en una rama « promedio » de producción

	(unidades)	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Total rama
L	(número)	100	150	250	500
C	(\$ u h)	3.600	2.400	2.000	8.000
V	(\$ u h)	400	600	1.000	2.000
Pv	(\$ u h)	400	600	1.000	2.000
V + Pv	(\$ u h)	800	1.200	2.000	4.000
C + V (=K)	(\$ u h)	4.000	3.000	3.000	10.000
C + V + Pv	(\$ u h)	4.400	3.600	4.000	12.000
pv' = Pv/V	(%)	100 %	100 %	100 %	100 %
c' = C/V	(%)	900 %	400 %	200 %	400 %
Q	(unidades)	450	300	250	1.000
c (= C/Q)	(\$ u h)	8	8	8	8
v (= V/Q)	(\$ u h)	0,9	2	4	2
pv (= Pv/Q)	(\$ u h)	0,9	2	4	2
v + pv	(\$ u h)	1,8	4	8	4
c + v	(\$ u h)	8,9	10	12	10
c + v + pv	(\$ u h)	9,8	12	16	12
precio	(\$)	12	12	12	12
g (= precio-[c + v])	(\$)	3,1	2	0	2
G (= g × Q)	(\$)	1.400	600	0	2.000
g' = G/K	(%)	35 %	20 %	0 %	20 %
G - Pv	(\$)	+1.000	0	-1000	0

Observaciones referentes al cuadro V.1 y los esquemas V.2 y V.3 :

1) Supuestos iniciales :

- a) E = \$1 por hora. Por ende, los símbolos básicos (C, V, Pv para las magnitudes totales ; c, v, pv para las magnitudes unitarias) representan tanto valores (en horas de trabajo) como magnitudes monetarias (en pesos : costos, ingresos, precios).
- b) En cada empresa, la jornada laboral = 8h y el salario diario = \$4. Por ende :
- valor de los medios de consumo (valor de la fuerza de trabajo) = \$4/E = 4h = trabajo necesario ;
 - plustrabajo = 8h - 4h = 4h ;
 - tasa de plustrabajo = 4h/4h = 100 % (= tasa de plusvalía).
- c) Las compras de medios de producción y de fuerza de trabajo deben renovarse « de una vez » al principio de cada periodo (1 día en el ejemplo) : por ende, la suma C + V (= K) representa tanto el *costo total de producción* como el *capital dinerario* invertido (sobre cuya base se calcula la tasa de ganancia : véase capítulo IV, nota al pie 1).

2) Significado de los símbolos utilizados :

L	= número de asalariados	Q	= cantidad producida
C	= capital constante total	c	= capital constante por unidad
V	= capital variable total	v	= capital variable por unidad
Pv	{ = plustrabajo total = plusvalía total	pv	{ = plustrabajo por unidad = plusvalía por unidad
V + Pv	{ = trabajo presente total = ingreso total creado	v + pv	{ = trabajo presente por unidad = ingreso creado por unidad
C + V	= costo de producción total	c + v	= costo unitario de producción
C + V + Pv	= valor total	c + v + pv	= valor por unidad
G	= ganancia total	g	= ganancia por unidad
K	= capital total invertido	g' = G/K	= tasa de ganancia
pv'	= Pv/V = tasa de plusvalía	c' = C/V	= composición del capital

Aunque tienen costos unitarios y valores unitarios distintos, las tres empresas confrontan el mismo precio de venta. En la rama promedio considerada, el precio de mercado es igual al precio simple, que corresponde al *valor social* unitario de la mercancía (al tiempo de trabajo requerido *en promedio* para producirla)⁵. Por lo tanto, en el ejemplo el precio de mercado es \$12, y este precio de venta rige para todas las mercancías. Esto significa que la empresa 3 no puede esperar vender su producto a \$16 : los clientes potenciales lo comprarían a los competidores 1 y 2 que producen y venden a un precio menor. Por el contrario, la empresa 1 no tendrá interés en vender sus mercancías por \$9,80 : puede ganar más – sin perder clientes – vendiéndolas a \$12⁶.

1.1.2. La distribución de la plusvalía

Al precio de \$12, la empresa 1 obtiene una ganancia por unidad (g) de \$3,10 (mientras que la plusvalía por unidad, pv, es sólo \$0,90). Esto da una ganancia total de \$1.400 (mientras que la plusvalía creada por sus 100 trabajadores es sólo de \$400) y una tasa de ganancia del 35 % (más alta que la tasa media de ganancia de la rama que es del 20 %). La ganancia adicional de \$1.000 obtenida por la empresa 1 está compensada exactamente por una pérdida de plusvalía de igual monto por parte de la empresa 3 : al precio de mercado de \$12, esta última apenas puede cubrir su costo de producción (c + v) y por tanto no obtiene ninguna ganancia, aunque sus 250 asalariados han creado una plusvalía de \$1.000 (correspondiente a 1.000h de plustrabajo). La empresa promedio obtiene una ganancia exactamente igual a la plusvalía creada por sus propios asalariados y obtiene una tasa de ganancia igual a la tasa media de ganancia de la rama.

Se comprueba, entonces, que *la ganancia total de la rama es igual a la plusvalía total* creada por los asalariados empleados allí (\$2.000 en el ejemplo). Pero *la plusvalía total se distribuye de acuerdo con el grado de mecanización de las empresas*, de modo tal que las empresas más mecanizadas obtienen una tasa de ganancia más alta que las demás. Es el mercado el que lleva a cabo automáticamente la distribución de la plusvalía total entre las empresas : la existencia de un precio uniforme, aplicable a las mercancías de todas las empresas, penaliza a las empresas menos eficientes (en las cuales los altos valores unitarios reflejan un desperdicio relativo de trabajo humano) y beneficia a las más avanzadas (en las cuales los bajos valores unitarios reflejan un uso relativamente económico de trabajo humano)⁷.

⁵ El valor social unitario se calcula dividiendo el valor total de la producción de la rama por la cantidad total producida. En el ejemplo, el valor social unitario calculado de esta forma ($12.000 \div 1.000 = 12$) corresponde exactamente con el valor individual unitario en la empresa « promedio » ($3.600 \div 300 = 12$).

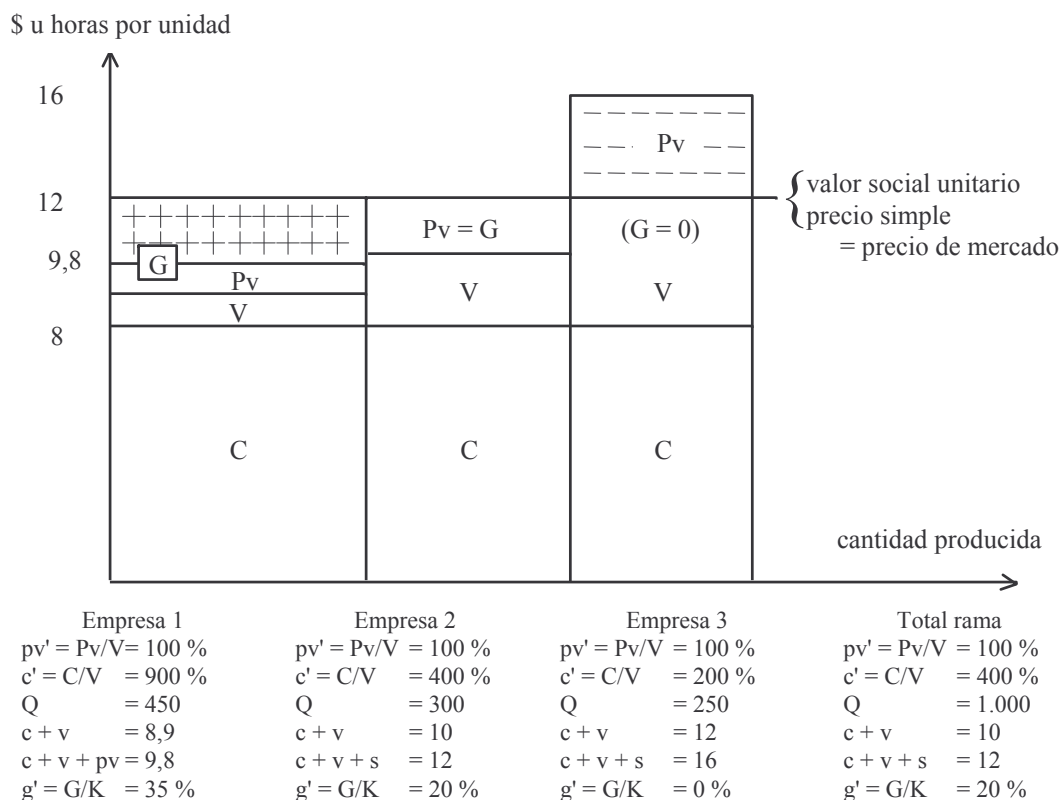
⁶ Sin embargo, desde un punto de vista dinámico la empresa 1 podría tener interés en vender sus mercancías por debajo de \$12 con el fin de capturar clientes de otras empresas (véase cap. VII, 1.2.1.).

⁷ a) La distribución de la plusvalía entre las empresas está, entonces, determinada por las diferencias en los valores individuales unitarios (y por la existencia de un precio de mercado uniforme, correspondiente al valor social unitario). Las diferencias en los valores unitarios resultan en la mayoría de los casos – como en el ejemplo considerado – de diferencias en el grado de mecanización (en la relación C/V). Pero también pueden provenir de otras causas : así, aun siendo idénticas las técnicas de producción, diferencias en las condiciones naturales (desigualdades en la fertilidad de los suelos) o en la intensidad del trabajo darán lugar a diferencias en los valores unitarios y determinarán, entonces, de manera similar la distribución de la plusvalía entre las empresas.

b) En la práctica, las diferencias en el grado de mecanización se encuentran normalmente combinadas con diferencias en la calificación y en la intensidad del trabajo. De hecho, una tecnología más avanzada requiere una calificación superior de los trabajadores (ingenieros, técnicos, etc.) responsables de la planificación, la dirección y el control del proceso de producción ; esa tecnología también hace posible incrementar la intensidad del trabajo de la masa de trabajadores, subordinados a la máquina y a su ritmo (véase cap. VII, § 1.1. y 1.2.2.). Pero estas diferencias paralelas en la tecnología, la calificación y la intensidad del trabajo no dan lugar a diferencias en la creación de valor y de plusvalía : únicamente afectan el ordenamiento de los valores individuales unitarios y, en esta forma, la distribución de la plusvalía creada. (Para más detalles sobre esta cuestión, véase el apéndice 7).

Podemos considerar el caso extremo de una *empresa enteramente automatizada*, que no emplea ni siquiera un asalariado ($L = 0$, y por tanto $V = 0$). Bajo este supuesto, no se creará ninguna plusvalía ($Pv = 0$). Sin embargo, esta empresa obtendrá una ganancia : como el valor unitario de sus mercancías (reducido a « c ») es menor que el promedio, se beneficiará indirectamente (gracias al precio de venta uniforme) de la plusvalía creada en las otras empresas.

Esquema V.2. : Distribución de la plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas en una rama « promedio » de producción



Nota : los signos + (-) representan la plusvalía ganada (perdida) por transferencia ; la ganancia obtenida (G) = plusvalía creada (Pv) ± plusvalía ganada o perdida por transferencia.

1.2. Poder desigual de mercado y distribución de la plusvalía entre ramas.

1.2.1. Los poderes de mercado y su jerarquía.

En la sección precedente se consideraron las tasas *individuales* de ganancia de diversas empresas en una *misma rama*. Se explicó por qué estas tasas de ganancia específicas difieren necesariamente de acuerdo con el grado de mecanización de las empresas. Se considerarán ahora *ramas diferentes* de producción y la tasa *promedio* de ganancia de cada una de ellas. ¿ Existen razones para que estas tasas promedio de ganancia difieran entre las ramas ? La respuesta es negativa si se mantiene la hipótesis teórica de un sistema basado en la libre competencia ; pero es afirmativa si consideramos una economía real.

Un sistema de libre competencia se define por dos características esenciales : la libertad de precios y la libertad de acceso. Por una parte, los precios de mercado fluctúan libremente en

respuesta a los cambios en la relación entre oferta y demanda en cada rama. Por otra, el capital puede moverse libremente de una rama a otra.

En un sistema de este tipo, las tasas promedio de ganancia de las distintas ramas tienden necesariamente a ser iguales. Supongamos, por ejemplo, que, en un inicio, la tasa media de ganancia fuese de 10 % en la rama I (donde la oferta excede a la demanda y, por tanto, hay bajos precios y ganancias) y de 30 % en la III (donde la demanda excede a la oferta y, por tanto, hay altos precios y ganancias). Como consecuencia, una parte del capital se moverá de la rama I a la III, lo que implicará una mayor producción y una disminución del precio en III, una disminución de la producción y un aumento del precio en I. Este movimiento se detendrá cuando las tasas promedio de ganancia sean iguales en las distintas ramas.

La realidad es muy distinta del sistema de libre competencia que se acaba de describir⁸.

Por una parte, el acceso a numerosas ramas de producción está limitado por *barreras* más o menos efectivas *a la entrada* de productores. La entrada de nuevos productores puede estar limitada por circunstancias de hecho (el tamaño del capital dinerario requerido) o por restricciones legales (regulaciones que restringen la entrada a diversas profesiones o ramas). En las ramas mejor protegidas contra la competencia de nuevos productores, las empresas establecidas con anterioridad pueden imponer *precios de monopolio*, es decir, precios fijados por los mismos capitalistas a niveles que les aseguran tasas de ganancia mayores que el promedio. Los precios fijados de este modo y las mayores ganancias resultantes son estables en la medida en que las restricciones a la entrada de competidores se demuestren efectivas.

Por otra parte, ciertas ramas de producción tienen *precios administrados* por las autoridades públicas (fijación de precios máximos y mínimos, procedimientos de control o aprobación de precios). Las autoridades públicas pueden administrar estos precios debido a varias razones : para proteger a los consumidores, para luchar contra la inflación, para defender a los productores, etc. Las ramas sujetas a regulaciones de precios confrontan distintas relaciones de fuerza con las autoridades públicas : las ramas capaces de ejercer una presión económica y política sobre las autoridades se verán favorecidas con mejores precios de venta y tasas de ganancia superiores a la media, mientras que ocurre lo contrario en las otras ramas.

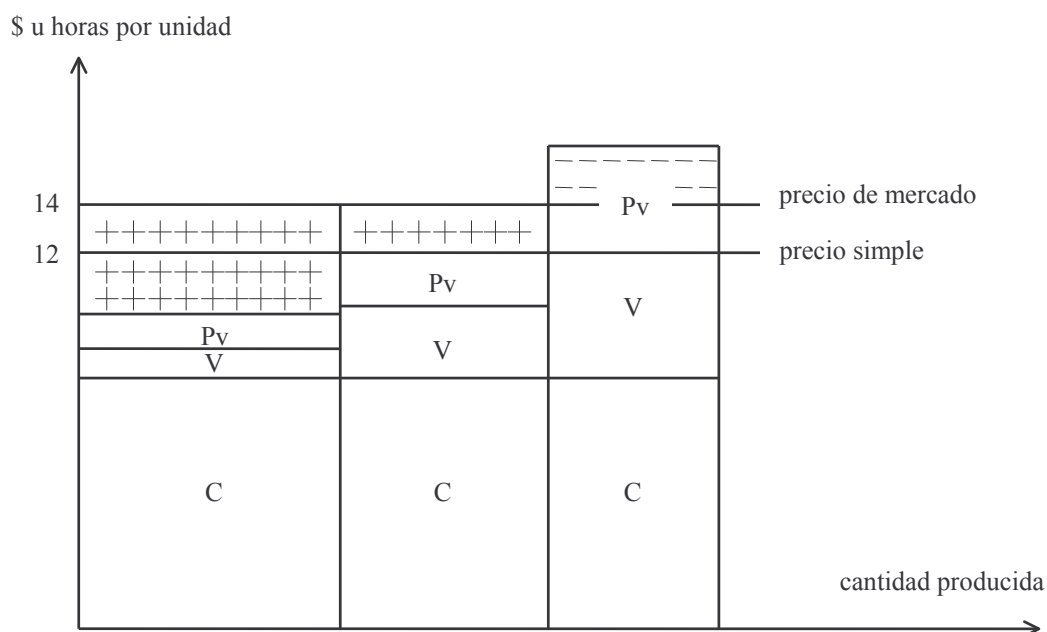
Las distintas ramas tienen, entonces, *poderes de mercado* desiguales. El poder de mercado puede definirse como la capacidad de una rama para fijar o para obtener precios de mercado que le aseguren una tasa de ganancia superior a la tasa general de ganancia (calculada a nivel macroeconómico, a nivel de todas las ramas de producción). Las ramas « fuertes » obtienen tasas medias de ganancia superiores a la tasa general de ganancia : su poder de mercado es *positivo* ; en contraste, las ramas « débiles » obtienen tasas medias de ganancia inferiores a la tasa general de ganancia : su poder de mercado es, de hecho, *negativo* ; las ramas « promedio » obtienen tasas medias de ganancia iguales a la tasa general : su poder de mercado puede definirse como *neutral*. La jerarquía de las tasas medias de ganancia que puede observarse en la realidad refleja, entonces, la jerarquía de los poderes de mercado de las distintas ramas, la jerarquía de su influencia económica y política.

⁸ El análisis bosquejado aquí considera sólo dos de los factores principales que contribuyen a determinar el poder de mercado : la existencia de barreras a la entrada que reducen la intensidad de la competencia, y la existencia de grupos de presión capaces de influir en las autoridades públicas que regulan los precios. Se abstraen otros factores relevantes, tales como la existencia de desequilibrios entre la oferta y la demanda así como la heterogeneidad de los productos en una rama (véase cap. II, 3.2.2.b).

1.2.2. La distribución de la plusvalía

El esquema V.3. supone que la rama considerada anteriormente (§ 1.1.) tiene, ahora, un poder de mercado positivo que le permite vender sus mercancías a un precio de \$14 (mientras que el precio simple es de \$12). Este precio más alto le permite obtener una ganancia adicional de \$2 por unidad y, por tanto, una ganancia adicional de \$2.000 para el conjunto de la rama (que produce 1.000 unidades). Ahora la rama obtiene una ganancia mayor que la plusvalía creada ($G = \$4.000 > P_v = \2.000) y una tasa media de ganancia de 40 % ($= \$4.000 / \10.000), mayor que la tasa general de ganancia del 20 %.

Esquema V.3. : Los efectos de un poder de mercado positivo



Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Total rama
$pv' = P_v/V = 100 \%$	$pv' = P_v/V = 100 \%$	$pv' = P_v/V = 100 \%$	$pv' = P_v/V = 100 \%$
$c' = C/V = 900 \%$	$c' = C/V = 400 \%$	$c' = C/V = 200 \%$	$c' = C/V = 400 \%$
$Q = 450$	$Q = 300$	$Q = 250$	$Q = 1.000$
$c + v = 8,9$	$c + v = 10$	$c + v = 12$	$c + v = 10$
$c + v + s = 9,8$	$c + v + s = 12$	$c + v + s = 16$	$c + v + s = 12$
$g' = G/K = 57 \%$	$g' = G/K = 40 \%$	$g' = G/K = 17 \%$	$g' = G/K = 40 \%$

Nota : Para el significado de los símbolos y los signos (+ o -), véase el cuadro V.1. y el esquema V.2.

La posición favorable de la rama está necesariamente compensada por el hecho de que otras ramas obtienen una ganancia menor que la plusvalía creada y una tasa de ganancia menor que la tasa macroeconómica de ganancia. Esto se debe a que el poder de mercado positivo de dicha rama no altera de ningún modo la magnitud de la plusvalía total, o la « torta » total que debe repartirse entre los capitalistas. El tamaño de la « torta » depende siempre del número de asalariados que toman parte en la producción de mercancías, de la duración de la jornada laboral y del salario por trabajador. La ganancia total de todas las ramas es por tanto igual a la plusvalía total creada por todos los asalariados. Pero esta plusvalía total se distribuye entre las diversas ramas de acuerdo

con su poder de mercado respectivo, de manera que las ramas « fuertes » obtienen, en detrimento de las « débiles », una tasa de ganancia mayor que la tasa general de ganancia⁹.

Por lo tanto, las diferencias en el poder de mercado de las distintas ramas de producción se reflejan en las diferencias existentes en las tasas de ganancia *medias* de cada una de las ramas. A estas diferencias entre ramas se superponen las diferencias entre empresas individuales : como se vio antes, en cada rama las tasas *particulares* de ganancia varían de acuerdo con el grado de eficiencia de cada empresa.

1.3. Conclusiones

1.3.1. La creación de la ganancia : ilusión y realidad

La distribución de la plusvalía total implica transferencias entre empresas y entre ramas : la plusvalía creada por los asalariados de una empresa o rama particular no es necesariamente apropiada por esa empresa o rama. Sin embargo, estas transferencias de plusvalía *no suponen ningún pago efectivo* por parte de los capitalistas que pierden plusvalía ni ningún ingreso efectivo de aquéllos que ganan una plusvalía adicional : las transferencias se realizan, entonces, sin su conocimiento. Esto contribuye a que los capitalistas sean incapaces de percibir que la fuente exclusiva de la ganancia total se encuentra en el plustrabajo de los asalariados, y expliquen la magnitud de las ganancias particulares a partir de los diferentes grados de poder de mercado o bien por el nivel de mecanización y eficiencia.

En realidad, la mayor tasa de ganancia obtenida por una *rama con un alto poder de mercado* no debe engañarnos. El mayor poder de mercado *no crea* ganancia : hace posible una redistribución, en beneficio de esa rama, de una parte de la plusvalía creada por todos los trabajadores. De la misma forma, en una rama dada, la mayor tasa de ganancia de una *empresa tecnológicamente más avanzada* tampoco debe engañarnos. Una máquina que incorpore la tecnología más avanzada no puede producir ni valor ni plusvalor : su valor simplemente se transfiere, sin ninguna adición, a las mercancías producidas. La mayor ganancia de las empresas más eficientes y competitivas corresponde siempre a la plusvalía creada por los asalariados, pero no necesariamente (o no completamente) por los asalariados de las empresas en cuestión. En realidad, *la utilización de una tecnología más avanzada permite apropiarse, en detrimento de los competidores, de una parte mayor de la plusvalía total creada por todos asalariados y creada únicamente por ellos.*

1.3.2. Diferenciación de las tasas de plusvalía entre empresas y ramas

En la medida en que implican diferencias en las tasas de ganancia, las transferencias de plusvalía afectan indirectamente el grado de explotación de los asalariados en las distintas ramas y empresas.

Las empresas marginales, es decir, las menos eficientes, pierden la mayoría de la plusvalía creada por sus asalariados y difícilmente retienen alguna ganancia (como es el caso de la empresa 3 en el esquema V.2., que no tiene ganancia alguna). Con el fin de lograr un margen mínimo de ganancia y asegurar su sobrevivencia, las empresas marginales intentan reducir el capital variable :

⁹ La « crisis del petróleo » de los años 1970 y principios de los 1980 ilustra claramente estos principios. En aquel momento, los productores de la OPEP hicieron uso de su poder de mercado para elevar considerablemente el precio del petróleo. Lograron entonces un aumento sustancial de su tasa de ganancia, pero esto ocurrió en detrimento de todas las ramas consumidoras de petróleo : los costos de producción de éstas se elevaron y sus tasas de ganancia disminuyeron. El aumento en el precio del petróleo en sí mismo no alteró la masa de plusvalía a escala mundial sino que redistribuyó esta masa entre ramas y países.

o bien disminuyendo el número de trabajadores y aumentando la jornada laboral, o bien reduciendo el salario monetario – y por ende el salario real – de sus trabajadores. En ambos casos, aumenta la tasa de plusvalía¹⁰. La situación de las empresas más eficientes (como la empresa 1 en el esquema V.2.) es muy diferente. Como se benefician de transferencias de plusvalía que les aseguran altas tasas de ganancia, pueden hacer concesiones en torno al nivel de salarios y la duración de la jornada laboral, sin comprometer seriamente su rentabilidad ; incluso las mismas empresas están interesadas en hacer estas concesiones, ya que les permiten tener una mejor posición para reclutar y retener a su personal¹¹.

De manera similar, las ramas con un poder de mercado débil presionan sobre los salarios y la duración de la jornada laboral con el fin de elevar su tasa de ganancia. Por el contrario, las ramas con un poder de mercado fuerte y tasas de ganancia altas pueden hacer concesiones con respecto a los salarios y la duración de la jornada laboral.

Es así que podríamos esperar que *la tasa de plusvalía en una rama o empresa particular debería ser más elevada si la rama tiene un poder de mercado relativamente bajo* (en relación con las otras ramas) *y si la empresa es relativamente menos eficiente* (en relación con las empresas rivales en la misma rama).

2. RELACIONES ENTRE EMPRESAS RENTABLES Y NO RENTABLES

2.1. Las contradicciones entre empresas que compiten en la misma rama

En cada rama de producción se establecen relaciones necesariamente contradictorias entre empresas rentables y no rentables (marginales). Por una parte, las empresas más eficientes están interesadas en *eliminar* sus competidores peor posicionados : de esta forma pueden aumentar la escala de producción y la cantidad de plusvalía creada en su seno. Por otra parte, las empresas más eficientes se benefician indirectamente de la existencia y la *supervivencia* de las empresas marginales : esto se debe a que la mayoría de la plusvalía creada en las empresas marginales es apropiada por las más eficientes (véase el § 1.1. precedente) ; y la creación de plusvalía en las empresas marginales aumenta por el hecho de que la pérdida de plusvalía que confrontan las obliga a incrementar la explotación de sus asalariados (véase más arriba, 1.3.2.).

En el largo plazo, la tendencia real lleva a que las empresas más eficientes *eliminen* progresivamente a las menos eficientes y concentren una parte creciente de la producción y el empleo total en cada rama : esta tendencia general del desarrollo capitalista se considerará en el capítulo VII (§ 2.2.). Sin embargo, en el corto plazo, las empresas más grandes y rentables pueden estar interesadas en asegurar la rentabilidad y la *supervivencia* de las empresas marginales : eventualmente, por medio de medidas específicas que beneficien sólo a estas empresas (por ejemplo, concesión de subsidios) ; preferentemente, mediante medidas generales que beneficien al conjunto de la rama (por ejemplo, un aumento de precio).

2.1.1. El subsidio de empresas marginales

Consideremos la empresa marginal 3 del esquema V.2. Como no obtiene ninguna ganancia, esta empresa está condenada a desaparecer. Sin embargo, la eliminación de la empresa 3 implicaría también la desaparición de las transferencias de plusvalía de las que se beneficia la

¹⁰ Sobre las relaciones entre la duración de la jornada laboral, el salario real y la tasa de plusvalía, véase cap. IV, § 2.1.

¹¹ La empresa 1 podría incluso duplicar el salario pagado a sus trabajadores (\$8 en lugar de \$4). En una situación así, los trabajadores de esta empresa no realizarían ningún plustrabajo ni crearían plusvalía ; la totalidad de la ganancia de la empresa provendría de las transferencias de plusvalía.

empresa 1, la más eficiente de la rama. La concesión de un subsidio asegura la supervivencia de la empresa 3 y, por ende, la continuación de las transferencias de plusvalía.

Sin embargo, una política dirigida a subsidiar empresas marginales tiene una contracara adversa, debido a que implica el cobro de impuestos (véase capítulo VI, § 3.1.) : éstos afectan a todas las empresas rentables, incluidas las competidoras directas de las empresas marginales en cuestión¹².

El subsidio de las empresas marginales presenta, pues, aspectos contradictorios para las empresas competidoras : el lado positivo es que permite la continuación de las transferencias de plusvalía ; el lado negativo es que aumenta la carga impositiva que afecta la ganancia.

2.1.2. La elevación del precio de la mercancía

Consideremos de nuevo el esquema V.3., donde la rama tiene un poder de mercado positivo : esto le permite vender sus mercancías a un precio de mercado de \$14 (en lugar de \$12), obtener una ganancia global de \$4.000 (mientras que la plusvalía creada es sólo de \$2.000) y lograr una tasa de ganancia del 40 % (mientras que la tasa macroeconómica de ganancia es sólo del 20 %). ¿Cuál es el efecto de una elevación del precio en la situación de cada una de las empresas que integran la rama ?

Por una parte, la empresa marginal 3 obtiene una ganancia de \$500 ($\2×250) y una tasa de ganancia del 17 % (mientras que, con el precio de \$12, su ganancia era nula) : esto implica que su supervivencia queda asegurada, al menos mientras la rama pueda continuar vendiendo a \$14¹³.

Por otra parte, la distribución de la ganancia adicional de la que se beneficia la rama se hace en proporción a las cantidades producidas por cada empresa y por tanto favorece esencialmente a la empresa 1 : ésta se beneficia de una ganancia extra de \$900 ($\2×450), mientras que la empresa 3 gana únicamente \$500 ($\2×250). En otras palabras, la elevación del precio (justificada por la necesidad de « defender la pequeña empresa ») implica sobre todo un fortalecimiento de la ganancia y del potencial de acumulación de las empresas *grandes* : éstas podrán ensanchar la brecha que las separa de las empresas marginales, tanto en lo referente a la escala como al costo de producción¹⁴. Así, una medida que beneficia al conjunto de la rama de producción refuerza, en forma acumulativa, la doble ventaja que tienen las empresas más grandes y eficientes en cuanto a las transferencias de plusvalía : la ventaja del tamaño (del mayor volumen de producción) y la ventaja de la eficiencia (del menor valor unitario individual)¹⁵.

Sin embargo, el poder de mercado de una rama tiene límites impuestos por la competencia de otras ramas en el reparto de la plusvalía total. La ganancia extra que obtiene la rama considerada (en el último ejemplo, $G = \$4.000 > P_v = \2.000) implica una pérdida de plusvalía y

¹² Los impuestos sobre las ganancias afectan a las empresas rentables de manera directa ; los impuestos pagados por los consumidores (impuestos al ingreso e impuestos indirectos) reducen el poder adquisitivo de los consumidores y por tanto afectan indirectamente a las empresas rentables (al reducirse sus mercados).

¹³ La empresa 3 continúa produciendo más plusvalía que la que obtiene como ganancia ($P_v = \$1.000 > G = \500). Pero la elevación del precio reduce la transferencia de plusvalía y asegura una tasa de ganancia ($G/K = 17\%$) que puede considerarse « normal » (la tasa de ganancia macroeconómica en los ejemplos de los esquemas V.2. y V.3. es del 20 %).

¹⁴ El esquema V.3. describe perfectamente la situación de una industria cartelizada. El acuerdo de cártel divide el mercado entre las empresas participantes (sistema de cuotas) y fija un precio de venta que permite a la menos eficiente realizar una ganancia « normal » ; este precio asegura, indirectamente, una tasa de ganancia aún más alta a las más eficientes.

¹⁵ La elevación del precio es un ejemplo típico de una medida de orden general : otros ejemplos podrían ser la reducción de las tasas impositivas, la obtención de créditos más baratos, la venta garantizada de los productos, etc. Mientras que estas medidas son generales (se aplican a todos los productores), favorecen principalmente a los grandes productores.

una reducción de la tasa media de ganancia de las otras ramas. Estas últimas reaccionarán intentando anular la medida favorable de la que se beneficia la rama en cuestión (esto es, intentarán reducir su precio) o bien buscarán obtener medidas compensatorias (aumentos de precio para sus propios productos u otras medidas preferenciales).

2.2. *Las contradicciones entre empresas que operan en distintas ramas*

Pueden distinguirse dos casos : 1. las relaciones entre *ramas completas* de producción, algunas de las cuales son rentables y otras no ; 2. las relaciones entre *empresas particulares* pertenecientes a ramas distintas, más específicamente, las relaciones de subcontratación entre grandes empresas rentables y pequeñas empresas marginales.

2.2.1. *El subsidio de ramas no rentables*

Algunas ramas de producción pueden ser no rentables debido a la competencia de otras mercancías : tal es el caso de la minería del carbón, que confronta la competencia de otras fuentes de energía (petróleo, energía nuclear).

Las ramas no rentables no pueden asegurar su supervivencia por medio de una elevación de precios : la competencia de productos alternativos reduce su poder de mercado a la nada. Sólo pueden sobrevivir por medio de una política general de subsidios.

El subsidio de ramas no rentables tiene efectos contradictorios en otras ramas, y debido a las razones enunciadas más arriba. Por una parte, la supervivencia de ramas no rentables, que venden sus mercancías a precios reducidos, asegura la continuación de transferencias de plusvalía en beneficio de las otras ramas. Por otra parte, el pago de subsidios implica el cobro de impuestos que afectan – directa o indirectamente – a las ramas rentables. Si se ignoran las consideraciones políticas, es el balance de ventajas y desventajas económicas el que determina la continuación o la suspensión de las políticas de subsidio de las ramas no rentables.

2.2.2. *Las relaciones desiguales de subcontratación*

La relación entre empresas grandes y pequeñas a menudo toma la forma de *subcontratación* : grandes empresas, en lugar de llevar a cabo operaciones realizadas normalmente en su rama de actividad, delegan ciertas actividades especializadas a pequeñas empresas, a las que dictan normas estrictas de producción¹⁶.

Las actividades delegadas pueden involucrar la producción de productos intermedios específicos (A, B, C, etc.) necesarios para la fabricación de la mercancía final (X) producida por la gran empresa (por ejemplo, una gran empresa automotriz puede delegar la producción de motores o piezas de repuesto a una o más empresas pequeñas). También puede tratarse de ciertas actividades « periféricas » que no están directamente relacionadas con la producción de la mercancía final (por ejemplo, los servicios de limpieza o de contabilidad están siendo crecientemente confiados a subcontratistas especializados). En ambos casos, las actividades delegadas producen ahora mercancías específicas que son *vendidas* por las empresas subcontratistas especializadas.

La subcontratación relaciona una gran empresa con una pequeña, las cuales producen mercancías diferentes y pertenecen, por tanto, a ramas diferentes. Las normas dictadas por la gran empresa pueden especificar condiciones tales como los insumos que deben utilizarse, los términos de entrega, los controles de calidad, etc. Sobre todo se especifican los precios de los productos que

¹⁶ El uso sistemático de la subcontratación ha sido una característica sobresaliente del crecimiento de las grandes empresas japonesas.

se subcontratan. Esto último debido a que, para la gran empresa, la subcontratación es ventajosa sólo si puede comprar las mercancías por un precio ($c + v + g$) menor que el costo ($c + v$) que le costaría producirlas por sí misma. Las relaciones desiguales que prevalecen entre empresas grandes y pequeñas hacen posible que las primeras impongan un bajo precio de compra; las segundas están obligadas a aceptarlo, sobre todo si para ellas mantener la subcontratación es un asunto de vida o muerte.

Pero la pequeña empresa, para sobrevivir, debe tener una tasa de ganancia mínima. Debido al bajo precio impuesto por la gran empresa, se encuentra presionada para reducir su capital variable unitario (v) por medio de la imposición de una tasa de explotación mayor a sus trabajadores: bajos salarios y mayores duraciones de la jornada laboral son, de hecho, la norma en las pequeñas empresas subcontratistas.

Por ende, la subcontratación tiene un doble efecto:

- aumenta la tasa general de plusvalía (a través del mayor grado de explotación de los trabajadores en la pequeña empresa)¹⁷;
- da lugar a una transferencia de plusvalía de la pequeña a la gran empresa (a través del bajo precio que esta última impone a la primera).

2.3. Conclusiones

2.3.1. La problemática supervivencia de las empresas no rentables

Las empresas que no obtienen ninguna ganancia (como la empresa marginal 3 del esquema V.2.) están normalmente condenadas a desaparecer. Para lograr sobrevivir en el largo plazo, deberían sobre todo imitar las técnicas de producción utilizadas por las empresas más avanzadas, deberían *seguir de cerca el ritmo de progreso técnico* impuesto por estas últimas. Sin embargo, las empresas marginales tienen muy pocas posibilidades de tener el capital dinerario necesario para realizar estos cambios: no obtienen ninguna ganancia, y los bancos sólo prestan a las empresas saludables... (Los cambios requeridos se efectuarán posiblemente después de que sean *absorbidas* por empresas más prósperas.)

Las empresas marginales pueden obtener un margen de ganancia por medio de un *aumento de la explotación de sus asalariados* (reduciendo los salarios y/o aumentando la duración de la jornada laboral). En algunos casos, pueden beneficiarse de *subsídios públicos* o de un *incremento en el precio* de las mercancías (un aumento decidido por las empresas líderes de la rama o por las autoridades públicas). En otros casos, pueden transformarse en *subcontratistas* que producen para grandes empresas bajo las condiciones que éstas dictan. Eventualmente, pueden transformarse en *empresas no capitalistas*, que no buscan obtener una ganancia: ya sea en empresas independientes (véase capítulo VI, sección 1) o en empresas públicas (capítulo VI, sección 2). Estas medidas aseguran – al menos en el corto plazo – la supervivencia de las empresas marginales involucradas, manteniéndose así sus niveles de producción y empleo. Pero, al mismo tiempo, aseguran la continuación de transferencias de plusvalía en beneficio de las empresas más grandes y eficientes que, de este modo, fortalecen su posición: esto explica el interés de estas últimas en « defender la pequeña empresa ».

Sin embargo, todas las medidas que acaban de mencionarse no son, normalmente, más que soluciones de corto plazo. En el largo plazo, la cuestión es siempre saber si la empresa marginal – sea o no capitalista – es capaz de mantener el ritmo del avance técnico impuesto por las empresas competidoras, si es capaz de reducir su valor individual unitario paralelamente a la incesante disminución del valor social unitario. Si su retraso es muy grande (por ejemplo, si en el

¹⁷ Las mayores tasas de plusvalía en las empresas subcontratistas aumentan la tasa general de plusvalía de manera directa; la aumentan también de manera indirecta, porque los salarios más bajos y/o las jornadas laborales más largas ejercen una presión sobre los salarios y las jornadas laborales en toda la economía.

esquema V.2. el valor individual sigue siendo 16h mientras que el valor social se reduce a 8h), las restricciones salariales no serán suficientes, los subsidios requeridos serán demasiado grandes, el mantener precios suficientemente altos será imposible. La subcontratación puede dar más oportunidades de supervivencia, bajo la condición de que la pequeña empresa sea capaz de cumplir con las normas impuestas por la gran empresa para la que produce. Por lo tanto, en el largo plazo, el problema es siempre adaptarse a las condiciones o ser eliminado¹⁸.

2.3.2. Competencia y comunidad de intereses en la clase capitalista

Los capitalistas compiten entre sí para apropiarse de la plusvalía creada por los asalariados. Cuanto más eficiente sea su técnica y mayor su poder de mercado, más grande será su participación en la plusvalía total.

Sin embargo, esta lucha competitiva se lleva a cabo dentro de una comunidad esencial de intereses que une a los capitalistas en contra de los asalariados. Todos los capitalistas están interesados en que la tasa de plusvalía sea la más alta posible, de manera que se maximice la plusvalía total que puede distribuirse entre ellos. Los métodos para aumentar la tasa de plusvalía serán analizados en el capítulo VIII (sección 1).

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS AL CAPÍTULO V

RESUMEN

1. La plusvalía total es *creada* por los asalariados del sector de producción mercantil. Si la duración de la jornada laboral y los salarios son idénticos (si, por lo tanto, la tasa de plusvalía es idéntica), cada empresa y cada rama contribuye a la creación de la plusvalía total en proporción al número de asalariados que emplea. Esta plusvalía total se *distribuye*, esencialmente, de acuerdo con dos criterios: el grado de mecanización de las respectivas empresas y ramas, y el poder de mercado de las ramas en cuestión.

Al interior de una misma rama de producción, empresas desigualmente mecanizadas tienen valores individuales unitarios diferentes. Si la rama tiene un poder de mercado igual al promedio, el precio de venta es igual al precio simple, que corresponde al valor social unitario. La existencia de este precio uniforme, aplicable a las mercancías de todas las empresas, beneficia a las empresas más avanzadas y penaliza a las menos eficientes: las primeras obtienen una ganancia mayor que la plusvalía creada por sus asalariados (transferencia positiva de plusvalía), mientras que las segundas han de contentarse con una ganancia menor que la plusvalía creada (transferencia negativa de plusvalía). Pero la ganancia total del conjunto de las empresas sigue siendo igual a la plusvalía total, creada por todos los asalariados de la rama.

Si las distintas ramas tienen poderes de mercado desiguales, los precios de mercado de las mercancías se desvían de los precios simples y las ramas tienen tasas de ganancia desiguales (a la inversa de una situación hipotética de libre competencia, en que las tasas de ganancia de las distintas ramas van

¹⁸ La empresa marginal también puede adaptarse cambiando su producción más que su técnica, por medio de una diferenciación de producto que aproveche oportunidades de mercado (por ejemplo, alimentos naturales). También en el caso de las ramas no rentables, la solución de largo plazo implica o la adopción de nuevas técnicas o la adaptación a la demanda. Sin embargo, las nuevas técnicas pueden no estar disponibles (los métodos para la minería de superficie no son aplicables a la minería de profundidad) y las adaptaciones a la demanda pueden ser imposibles (una mina de carbón no puede transformarse en un campo petrolífero).

igualándose). Las ramas « fuertes » tienen precios de mercado que les aseguran tasas de ganancia medias superiores a la tasa general de ganancia, mientras que las ramas « débiles » han de contentarse con tasas de ganancia medias inferiores : las primeras obtienen una ganancia mayor que la plusvalía creada por sus asalariados (transferencia positiva de plusvalía), las segundas obtienen una ganancia menor que la plusvalía creada (transferencia negativa de plusvalía). Pero la ganancia total del conjunto de las ramas sigue siendo igual a la plusvalía total, creada por todos los asalariados del sector de producción mercantil.

Las transferencias de plusvalía entre empresas y ramas no suponen ningún pago efectivo. Como no se dan cuenta de dichas transferencias, los capitalistas explican la existencia de mayores ganancias por un grado de mecanización más elevado o por un poder de mercado más fuerte. En realidad estos factores no *crean* ganancia alguna : sólo modifican la *distribución* de la plusvalía total. Por otra parte, las transferencias de plusvalía afectan lógicamente la tasa de plusvalía de las respectivas empresas o ramas : las que pierden plusvalía intentan aumentar la tasa de plusvalía de sus propios asalariados, mientras que las que ganan plusvalía pueden disminuir dicha tasa.

2. En el largo plazo, las empresas más eficientes tienden a eliminar las empresas competidoras menos eficientes (véase capítulo VII). Sin embargo, en el corto plazo, pueden estar interesadas en la supervivencia de éstas, que constituyen una fuente de transferencia de plusvalía.

La supervivencia de empresas menos eficientes puede asegurarse por medio de medidas específicas (concesión de subsidios selectivos, por ejemplo) o por medidas generales (elevación del precio, por ejemplo). La concesión de subsidios a las empresas marginales presenta aspectos contradictorios para las empresas competidoras rentables : permite la continuación de transferencias de plusvalía procedentes de las empresas marginales ; pero implica deducciones, las que afectan directa o indirectamente a las empresas rentables. La elevación del precio aumenta la ganancia de todas las empresas de la rama, sobre todo la de las empresas más eficientes ; pero implica transferencias de plusvalía procedentes de las demás ramas, las que intentarán reaccionar ante esto.

Al igual que el subsidio de empresas no rentables, el subsidio de *ramas* no rentables presenta aspectos contradictorios : permite la continuación de transferencias de plusvalía procedentes de las ramas no rentables, pero implica deducciones que afectan a las ramas rentables.

Gracias a la subcontratación, las grandes empresas sacan provecho de transferencias de plusvalía procedentes de las pequeñas empresas, las que están obligadas a vender a bajo precio las mercancías que se subcontratan : para seguir siendo rentables, estas pequeñas empresas se ven presionadas a aumentar la tasa de plusvalía de sus propios asalariados.

Las empresas que no obtienen ninguna ganancia están normalmente condenadas a desaparecer. Para sobrevivir en el largo plazo, deben ser capaces de seguir el ritmo del progreso técnico que imponen las empresas competidoras más avanzadas. Las restricciones salariales, los subsidios públicos, el incremento en el precio de las mercancías de la rama (así como la transformación en empresas no capitalistas : véase capítulo VI) no son más que soluciones de corto plazo. La subcontratación puede dar más oportunidades de supervivencia, bajo la condición de que la pequeña empresa sea capaz de cumplir con las normas impuestas por la gran empresa. Por lo tanto, en el largo plazo, el problema siempre es adaptarse o desaparecer.

Las empresas y ramas compiten entre sí por el reparto de la plusvalía total, pero son solidarias frente a los asalariados : cuanto mayor sea la tasa de plusvalía, mayor será la masa de plusvalía total que puede distribuirse.

CONCEPTOS POR ASIMILAR (véase glosario)

Poder de mercado	Precio de libre competencia
Precio administrado	Precio de monopolio

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)

A. Principios básicos

- 5.1. A partir del cuadro V.1. y el esquema V.2., explique :
a) por qué la ganancia es mayor en una empresa más mecanizada ;
b) por qué este hecho no invalida el principio de acuerdo al cual la fuente exclusiva de la ganancia radica en el plustrabajo de los asalariados.
- 5.2. Explique :
a) por qué las tasas medias de ganancia de las distintas ramas son iguales en un sistema de libre competencia, pero desiguales en la realidad ;
b) por qué la ganancia mayor de las ramas « fuertes » no invalida el principio de acuerdo al cual la fuente exclusiva de la ganancia radica en el plustrabajo de los asalariados.
- 5.3. ¿ En qué medida las diversas empresas y ramas toman parte en la *creación* de la plusvalía total ? ¿ De acuerdo con qué criterios toman parte en la *distribución* de la plusvalía total ?
- 5.4. ¿ Por qué tienden las transferencias de plusvalía a diferenciar las tasas de plusvalía según las empresas y las ramas ?
- 5.5. Explique por qué la concesión de subsidios a empresas o ramas no rentables presenta aspectos contradictorios (ventajas y desventajas) para las empresas y ramas rentables.
- 5.6. Explique las ventajas que presenta la subcontratación : a) para las grandes empresas que la utilizan y b) para el conjunto del sistema.
- 5.7. « Todos los capitalistas compiten entre sí, pero todos son solidarios frente a los asalariados ». Explique.

B. Profundización

- 5.8. « La rentabilidad mayor de las empresas más mecanizadas (o incluso automatizadas) refuta claramente el postulado según el cual la ganancia sería creada por el trabajo (por el plustrabajo) de los asalariados ». ¿ Qué piensa Ud. de esta afirmación ?
- 5.9. ¿ A través de qué mecanismos se realizan :
a) la creación de la plusvalía total ?
b) la distribución de la plusvalía total ?
- 5.10. En el esquema V.2., la empresa marginal (nº 3) no obtiene ninguna ganancia y está condenada a desaparecer. Explique en qué medida las siguientes soluciones pueden asegurar la supervivencia de dicha unidad de producción (distinga entre soluciones de *corto plazo* y de *largo plazo*) :
a) el pago de salarios inferiores a los de las empresas competidoras más rentables ;
b) la introducción de innovaciones técnicas en la empresa 3 ;
c) la absorción de la empresa 3 por la empresa 1, y la posterior introducción de innovaciones técnicas por la empresa 1 en la unidad 3 ;
d) la concesión de subsidios a la empresa marginal ;
e) la transformación de la empresa marginal en subcontratista ;
f) la conclusión de un « acuerdo monopólico » con las empresas competidoras de la misma rama ;
g) la diferenciación del producto de la empresa marginal ;
h) la transformación de la empresa marginal en una cooperativa de trabajadores (+ presión eventual sobre los ingresos) ;
i) la nacionalización de la empresa marginal (+ concesión eventual de subsidios).
(Nota : las soluciones h + i se considerarán en el capítulo siguiente.)
- 5.11. ¿ Quiénes sacan provecho de las medidas de « defensa de la pequeña empresa » ?

C. Aplicaciones

- 5.12. Observe algún debate de actualidad referente a la defensa o abandono de empresas marginales. Interprete los diferentes puntos de vista expresados.
- 5.13. Según la teoría, la tasa de plusvalía debería ser más elevada (salarios más bajos y/o trabajo más largo) : a) en las empresas pequeñas y las ramas poco rentables (en comparación con las empresas grandes y las ramas muy rentables) ; b) en las empresas subcontratistas (en comparación con las grandes empresas que delegan actividades). ¿ Están estos puntos de vista teóricos confirmados por los casos concretos que conozca Ud. ?

CAPÍTULO VI

CAPITALISMO Y PRODUCCIÓN NO CAPITALISTA

Este capítulo comienza introduciendo en el análisis la *producción mercantil no capitalista*, es decir, la producción llevada a cabo por *empresas independientes* (sección 1) y por *empresas públicas* (sección 2). Después de repasar las características específicas de esas empresas, se examinarán las relaciones contradictorias que prevalecen entre ellas y el sector de producción capitalista.

El capítulo se centra posteriormente en la *producción no mercantil*, esto es, la producción que se realiza en el *sector de las instituciones* (sección 3) y en la *esfera no profesional* (sección 4). Luego de describir la naturaleza de la producción en cada uno de esos casos, se examinan también los aspectos contradictorios de su relación con el sector de producción capitalista.

Por último, la sección 5 considera la *sociedad en su conjunto*, con su diversidad de producciones, mercantil y no mercantil, asalariada y no asalariada. Se examinan allí qué actividades son « productivas » e « improductivas ».

1. CAPITALISMO Y EMPRESAS INDEPENDIENTES

Las relaciones entre las empresas capitalistas y las empresas independientes (rectángulo B del cuadro I.3.) pueden considerarse como un caso especial de las relaciones entre las empresas capitalistas rentables y marginales, un caso especial que, sin embargo, muestra un número de particularidades debidas a las características específicas de las empresas independientes.

1.1. Las características específicas de las empresas independientes

Los trabajadores de una empresa independiente son los dueños de los medios de producción. No venden su fuerza de trabajo a nadie y tampoco compran la fuerza de trabajo de otras personas, sino que trabajan por cuenta propia : ya sea como *productores individuales de mercancías* (es el caso de los productores aislados tales como los artesanos, almaceneros, miembros de las profesiones liberales, etc.), o bien, como *productores asociados de mercancías* (es el caso de los colectivos de trabajadores : granjas y tiendas cooperativas, asociaciones de abogados, etc.).

Estos productores no compran fuerza de trabajo, no desembolsan ningún « capital variable ». En cuanto a las sumas que desembolsan para comprar medios de producción, éstas constituyen un gasto que debe recuperarse y no un « capital constante » invertido para obtener una ganancia. El propósito de la producción no es obtener una ganancia destinada a la acumulación, sino obtener un ingreso destinado al consumo.

Como la finalidad de la empresa independiente no es la ganancia, tiene una mayor capacidad de supervivencia que una empresa capitalista. Consideremos nuevamente el esquema V.2. El precio de \$12 condena a la empresa capitalista marginal (empresa 3) a la extinción, ya que no le permite apropiarse de ganancia (toda la plusvalía se transfiere). Supongamos ahora que esta empresa es reemplazada por una cooperativa que obtiene el mismo volumen de producción ($Q = 250$) con el mismo número de trabajadores ($L = 250$), la misma jornada laboral (8h) y la misma productividad (valor individual unitario = 16h). A un precio de \$12, los productores asociados pierden parte del ingreso creado por su trabajo : al igual que en el caso de la empresa capitalista, el ingreso perdido está representado por el rectángulo $P_v (= \$1.000)$. Sin embargo, el

precio de \$12 les asegura un ingreso neto total igual al rectángulo V (= \$1.000) y un ingreso *per capita* de \$4 (= \$1.000 ÷ 250), igual que el salario por trabajador en las empresas capitalistas. La empresa marginal *independiente* continuará produciendo a este precio, mientras que una empresa *capitalista*, sometida a estas mismas condiciones, debe desaparecer porque no obtiene ganancia.

En la medida en que los productores independientes ceden parte del ingreso que crean (como en el caso que se acaba de describir), se encuentran en una situación *análoga* a la de los asalariados : como éstos, crean más ingreso del que obtienen, crean más valor que el que consumen¹. Para enfatizar esta analogía se hablará en estos casos (entre comillas) de la « plusvalía », el « plusvalor » y el « plustrabajo », así como de la « tasa de plusvalía » o de la « tasa de plustrabajo » (también entre comillas)².

1.2. Las relaciones contradictorias entre empresas capitalistas y empresas independientes

¿ Qué sucede cuando empresas independientes compiten con empresas capitalistas ?

Como en el caso de las relaciones entre empresas capitalistas rentables y no rentables (capítulo V, sección 2), pueden distinguirse dos situaciones. Puede ocurrir que productores capitalistas e independientes compitan *en la misma rama* : tal es el caso, por ejemplo, de grandes explotaciones capitalistas y familias campesinas que producen una misma mercancía (por ejemplo, trigo). O bien, los productores capitalistas e independientes pueden pertenecer a *distintas ramas* y vincularse por medio de la subcontratación : este es el caso, por ejemplo, de familias campesinas que producen materias primas agrícolas (leche, vegetales, etc.) por cuenta de empresas agroindustriales a las que venden estas mercancías.

En las dos situaciones se aplican principios análogos a los que fueron enunciados con respecto a las relaciones entre empresas capitalistas.

1.2.1. Las relaciones de competencia en la misma rama

Las grandes empresas capitalistas tienen interés en *eliminar* a los productores independientes peor posicionados : de esta forma aumentan su escala de operación y el monto de plusvalía creada por sus propios trabajadores. Sin embargo, las grandes empresas se benefician indirectamente de la existencia y la *supervivencia* de los productores marginales independientes : como acabamos de ver, en este caso se benefician de una transferencia de ingreso aún mayor que en el caso de que la empresa marginal sea también una empresa capitalista³.

En el largo plazo, las empresas capitalistas tienden a *eliminar* progresivamente a la mayoría de los productores independientes. Sin embargo, *en el corto plazo*, pueden tener interés en « *proteger* a los productores independientes » por medio de medidas específicas (subsidios a los productores marginales), o bien – preferiblemente – a través de medidas generales que, en

¹ Sin embargo, los mecanismos que obligan a los asalariados y a los productores independientes a ceder parte del ingreso creado son distintos : los asalariados deben ceder la plusvalía debido a su *subordinación directa* a los capitalistas en el interior mismo de las empresas ; cuando los independientes ceden una parte del ingreso creado, lo hacen a través de *mecanismos de mercado* : bien debido a su baja productividad en relación con las empresas capitalistas competidoras (como en el caso comentado aquí y en 1.2.1.), o bien debido a un menor poder de mercado (como en el caso comentado en 1.2.2.).

² Si la empresa 3 del gráfico V.2. es una empresa independiente, los símbolos C, V y Pv deberían, entonces, escribirse entre comillas, debido a que sólo son aplicables por analogía.

³ Las relaciones entre las grandes empresas capitalistas y las pequeñas empresas (capitalistas o no) se consideran aquí desde un punto de vista estrictamente económico, en términos de las ganancias para las grandes empresas. Es obvio que, en gran medida, estas relaciones también están determinadas por consideraciones políticas : una eliminación demasiado brutal de pequeñas empresas (capitalistas o no) privaría al conjunto de la clase capitalista de un apoyo político importante.

realidad, benefician al conjunto de la rama y especialmente a las empresas mejor posicionadas (como se dijo en el capítulo V, al final de 2.1.2., estas medidas preferenciales pueden dar lugar a represalias por parte de otras ramas)⁴.

1.2.2. Las relaciones de subcontratación

La gran empresa (capitalista) puede imponer un precio muy bajo a los productores independientes a los que compra las mercancías « subcontratadas ». Este bajo precio significa que los productores independientes tienen que contentarse con un ingreso muy bajo : su ingreso por hora es mucho menor que el salario por hora que la empresa capitalista tendría que pagar si no tuviera la posibilidad de utilizar subcontratistas ; normalmente, este ingreso es incluso más bajo que el salario por hora que se pagaría en una pequeña empresa subcontratista *capitalista*.

La subcontratación de productores independientes tiene, por ende, un doble efecto :

- da lugar a una transferencia de ingreso de los productores independientes a la empresa capitalista (a través del bajo precio fijado por esta última) ;
- aumenta la tasa media de plusvalía (tomando en cuenta que, como se ha explicado, los productores independientes, que ceden parte de su ingreso, están sometidos al equivalente de una tasa de plusvalía).

1.3. Conclusiones

1.3.1. La problemática supervivencia de las empresas independientes

Como el objetivo de la empresa independiente no es obtener una ganancia, tiene una mayor capacidad de supervivencia que una empresa capitalista operando en las mismas condiciones. La habilidad para sobrevivir se fortalece aún más por el hecho de que el deseo de trabajar por cuenta propia a menudo induce a los trabajadores a aceptar un ingreso mucho menor que el nivel salarial vigente en las empresas competidoras. Es así como la transformación de una empresa capitalista marginal en un colectivo de trabajadores aparece como un medio para conservar empleo, a la vez que asegura la continuación de transferencias de ingreso a favor de las empresas mejor posicionadas.

Sin embargo, la supervivencia de las empresas independientes es muy difícil en el largo plazo. El problema es siempre si la empresa marginal (capitalista o no) será capaz de lograr la tasa de progreso tecnológico que tienen sus competidores mejor posicionados o si, como empresa subcontratista, será capaz de conformarse con las normas impuestas por la gran empresa. En ambos casos, el problema es adaptarse o ser eliminado. La necesidad de adaptarse a la tecnología de los competidores (así como a sus métodos de administración, financiamiento, publicidad, etc.) explica por qué los colectivos de trabajadores están inevitablemente destinados a desaparecer o a transformarse en empresas capitalistas disfrazadas : puede recordarse aquí la historia de las cooperativas obreras.

⁴ El problema de los precios agrícolas en Europa Occidental ofrece una buena ilustración de este análisis. Los precios agrícolas fueron fijados a niveles que asegurasen a los pequeños granjeros marginales un ingreso « decente » : es bien sabido que estos precios sirvieron principalmente para incrementar las ganancias de las empresas capitalistas más grandes. Pero el peso creciente de financiar la Política Agrícola Común (en particular la cuestión de almacenar y darle alguna salida a la producción excedentaria) y los altos precios de los alimentos (con su impacto correlativo en el nivel de salarios de todos los trabajadores) debían provocar, tarde o temprano, una reacción por parte de los capitalistas no agrícolas : la reacción se ha reflejado en diversos planes y medidas destinadas a « restablecer verdaderos precios » en el sector agrícola.

1.3.2. Los aspectos contradictorios del sector de producción mercantil simple

a) Las dos fuentes de la ganancia

La fuente normal de ganancia es, evidentemente, *la plusvalía creada por los asalariados* ocupados en la producción de mercancías. Esta es una ganancia que surge de la explotación de los asalariados en la producción misma.

A esta fuente primaria de ganancia debe agregarse otra : *la parte del ingreso perdida por los productores independientes* confrontados a empresas capitalistas que utilizan técnicas más avanzadas o tienen un mayor poder de mercado. Esta segunda fuente de ganancia no es típica del capitalismo : en este caso, la ganancia no surge de las relaciones de explotación en la producción, sino de las relaciones de competencia y poder en el mercado.

Si tomamos en cuenta la presencia de productores independientes, la ganancia total (G) es, entonces, igual al total de plusvalía creada (Pv), más el ingreso creado – pero perdido – por los productores independientes (« Pv »). Tenemos entonces :

$$G = Pv + \ll Pv \gg$$

Como ya se dijo (capítulo V, sección 1), la plusvalía total (Pv) depende del número total de asalariados que toman parte en la producción de mercancías, de la duración promedio de su jornada laboral y del salario promedio (la duración del trabajo presente determina el ingreso *creado* por cada uno, el nivel del salario determina la *distribución* de este ingreso entre la remuneración del trabajador y la plusvalía).⁵ De manera análoga, la « plusvalía » (« Pv ») depende del número total de productores independientes, de la duración promedio de su jornada laboral y del ingreso promedio que obtienen efectivamente (cuanto más largo sea el trabajo presente de los independientes, mayor será el ingreso creado por ellos ; cuanto más pequeño sea el ingreso obtenido por ellos, mayor será la « plusvalía » transferida).

Los mismos principios se aplican a escala mundial : la fuente normal y esencial de la ganancia es la plusvalía creada por los asalariados vinculados a la producción de mercancías en todo el mundo ; a esta fuente primaria se agrega la parte del ingreso perdido por una multitud de productores independientes que compiten con empresas capitalistas en diversos mercados en el mundo. Dado el inmenso número de productores independientes en los países menos desarrollados, a escala mundial la participación de « Pv » es mucho mayor que en el ámbito exclusivo de los países avanzados.

b) Los aspectos contradictorios de la producción mercantil simple

Los productores independientes contribuyen a la ganancia capitalista, y lo hacen tanto más cuanto mayor es su « tasa de plustrabajo » (en muchos casos – sobre todo a escala mundial – trabajan por más tiempo y/o ganan menos que los asalariados). Desde este punto de vista, es útil que subsista y *crezca* un amplio sector de pequeña producción mercantil fuertemente explotado. Por otra parte, el sistema capitalista, en su crecimiento continuo, tiende a invadir todas las ramas de producción, todos los territorios geográficos, todas las formas de producción, para introducir y desarrollar el ciclo $D \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$. Desde este punto de vista, es preferible *eliminar* los productores independientes. Esta contradicción contribuye a explicar la coexistencia permanente y universal de un sector capitalista y un sector de producción mercantil simple, cuyas fronteras varían en el tiempo y el espacio.

⁵ Debe observarse que el término Pv comprende la plusvalía creada en las empresas *capitalistas* y, también, en las empresas *públicas*. Como se verá de inmediato, ambos tipos de empresas están en pie de igualdad en cuanto a la *creación* de plusvalía.

2. CAPITALISMO Y EMPRESAS PÚBLICAS

2.1. *Las características específicas de las empresas públicas*

Las empresas públicas (rubro A2 en el cuadro I.3.) son asimilables a las empresas capitalistas en cuanto a la creación de *plusvalía*, y a las empresas no capitalistas en cuanto a la necesidad de *rentabilidad*.

Del mismo modo que los asalariados de las empresas capitalistas, los asalariados de las empresas públicas venden su fuerza de trabajo (no poseen medios de producción) y participan en la producción de mercancías; al igual que éstos, crean valor e ingreso en proporción a la duración de la jornada laboral, y crean plusvalía en la medida en que el salario recibido es menor que el ingreso creado.

Pero, al igual que los productores independientes, las empresas públicas pueden producir sin obtener una ganancia. Retomando el esquema V.2., se supondrá que la empresa 3 es una empresa pública: mientras que la empresa capitalista marginal está condenada a la extinción si se mantiene un precio de \$12, la empresa pública, al igual que la empresa independiente, puede sobrevivir sin problemas: sus ingresos le permiten cubrir sus costos de producción ($C + V$)⁶.

Como no están constreñidas por la necesidad de obtener una ganancia, las empresas públicas pueden orientar su producción a la satisfacción de necesidades sociales, más que a responder únicamente a la demanda solvente. La finalidad específica de estas empresas es, precisamente, la de producir bienes y servicios que se consideran indispensables y ponerlos a disposición del conjunto de la población (por ejemplo: un transporte público barato disponible en todo el país).

2.2. *Las relaciones contradictorias entre el sector capitalista y el sector público mercantil*

2.2.1. *Empresas públicas y empresas capitalistas en la misma rama*

Las empresas públicas participan, junto con las empresas privadas, en los mecanismos de transferencia de plusvalía: una empresa pública más eficiente que sus competidores se apropia de plusvalía creada en otras empresas; una empresa pública menos eficiente (una empresa pública marginal) pierde plusvalía en beneficio de sus competidores mejor posicionados.

En el caso de una empresa pública marginal, debe considerarse si *cubre sus costos*, o se mantiene funcionando gracias a *subsidios*. Si la empresa pública *cubre sus costos* (opera sin pérdidas ni ganancias), la plusvalía producida por sus asalariados es, de hecho, apropiada por las empresas rivales mejor posicionadas (ésta es la situación clásica descrita en el esquema V.2.). Si la empresa pública incurre en un *déficit* y se mantiene en actividad gracias a subsidios, la situación es menos clara, porque presenta aspectos contradictorios. Por una parte, los subsidios implican deducciones de todos los ingresos y, por ende, una apropiación de plusvalía (véase § 3.1.): éste es el aspecto visible de las cosas. Por otra parte, el mantener en actividad a la empresa pública no rentable asegura, como se ha visto, una transferencia de plusvalía en beneficio de los competidores mejor posicionados: este aspecto de la situación no es tan obvio, pero no es menos real.

⁶ En la medida en que las empresas públicas no están constreñidas a obtener una ganancia, su inversión en fuerza de trabajo y medios de producción no constituye un «capital» en sentido estricto: por ello se justificaría escribir los símbolos «C» y «V» entre comillas. Por otra parte, se justifica utilizar el símbolo P_v sin comillas, ya que los asalariados de las empresas públicas crean una verdadera plusvalía.

2.2.2. Ramas públicas y ramas capitalistas

El análisis anterior se refiere a *empresas* públicas dentro de una rama de producción. Pero, ¿qué ocurre si se pone bajo control público (se nacionaliza) el conjunto de una *rama de producción* (la siderurgia, la electricidad o el conjunto de la producción de energía, los ferrocarriles o la totalidad de los transportes, etc.)? Los principios son esencialmente los mismos.

Las ramas de producción nacionalizadas participan, junto con las ramas privadas, en los mecanismos de transferencia de plusvalía. Si una rama nacionalizada logra obtener una mayor tasa de ganancia que el promedio, se apropiará, entonces, de plusvalía creada en otras ramas. Más a menudo, las ramas nacionalizadas tienen tasas de ganancia menores que el promedio, o no obtienen ganancia alguna (venden al precio de costo), o tienen pérdidas (venden por debajo de los costos): en todos estos casos, pierden plusvalía en beneficio de otras ramas (privadas). El mecanismo concreto de esta transferencia de plusvalía en beneficio del sector privado es bien conocido: el sector público vende sus mercancías (acero, electricidad, transporte, etc.) a un precio menor que el que regiría si las mismas mercancías fuesen producidas por capitalistas; por ende, los costos de producción del sector privado se reducen, y la tasa promedio de ganancia aumenta. Sin embargo, si la rama nacionalizada vende *con pérdidas* y requiere subsidios, la situación presenta de nuevo aspectos contradictorios: los impuestos implicados por los subsidios reducen parcialmente las ganancias que el sector privado obtiene a partir de los precios favorables del sector público.

2.3. Conclusiones

2.3.1. La problemática supervivencia de las empresas públicas no rentables

Como su objetivo no es obtener una ganancia, las empresas públicas no rentables tienen una capacidad de supervivencia mayor que las empresas capitalistas operando en las mismas condiciones. La habilidad para sobrevivir es todavía mayor en la medida en que pueden contar con subsidios públicos para compensar costos de producción demasiado altos. La nacionalización parece, pues, como una vía para salvar empresas o ramas amenazadas, asegurando a la vez la continuación de transferencias de plusvalía en beneficio del sector capitalista.

Sin embargo, la nacionalización no es más que una solución de corto plazo. En el largo plazo, las empresas públicas marginales están obligadas a marchar al compás del avance técnico que imponen sus competidores, las ramas públicas tienen que adaptarse a la demanda. Si no lo hacen, los subsidios necesarios para salvarlas aparecerán como excesivos y serán finalmente suprimidos.

2.3.2. Los aspectos contradictorios del sector público mercantil

Aún si no requiere subsidios, el sector público mercantil presenta aspectos contradictorios para el sector privado. El aspecto positivo radica en las transferencias de plusvalía procedentes de empresas o ramas nacionalizadas operando con una ganancia débil o nula: estas transferencias mejoran la rentabilidad de las demás empresas. El aspecto negativo radica en el hecho de que la producción realizada por el sector público está fuera del ciclo $D \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$ y constituye un límite a la esfera de actividad del capital. Si se abstrae toda consideración política o ideológica, esta contradicción por sí misma explica por qué la frontera entre el sector capitalista y el sector público puede fluctuar, unas veces hacia la privatización y otras hacia la nacionalización.

En la medida en que las ramas o empresas públicas son rentables (o pueden llegar a serlo, suponiendo que se realicen ciertos cambios en las técnicas de producción, o en la organización del trabajo, o en los salarios...), es interesante privatizar estas ramas o empresas. Los capitalistas aumentan así su control sobre la creación de plusvalía, incrementan su tasa de ganancia y su

potencial de acumulación. Pero hacen esto tomando en cuenta las perspectivas de ganancia, no las necesidades del conjunto de la población⁷.

Por otra parte, cuando empresas o ramas privadas dejan de ser rentables, es preferible su control público. La propiedad estatal hace posible que la producción y el empleo se mantengan, a la vez que el sector privado se beneficia gracias a diversas transferencias de plusvalía que elevan su tasa general de ganancia. Más aún, en la medida en que la nacionalización se realiza mediante una *adquisición* al capital privado (en lugar de una expropiación sin compensación), los capitalistas recuperan un capital dinerario que pueden reinvertir en ramas o empresas más rentables⁸.

Sin embargo, el desarrollo de un sector público « auxiliar » tiene un límite ideológico y material. Desde un punto de vista material, el sector público no puede constituir una carga para el sector privado ; como ya se dijo, si los subsidios necesarios para garantizar la supervivencia de las empresas públicas son muy altos en relación con los beneficios que pueden obtenerse de ellas, dichas empresas estarán condenadas a desaparecer. Desde un punto de vista ideológico, es peligroso promover abiertamente nacionalizaciones, aunque puedan resultar beneficiosas : existe el temor de que si los capitalistas se pronuncian a favor de algunas limitaciones a la propiedad privada de los medios de producción, otros puedan desafiar *todo tipo* de propiedad privada sobre los medios de producción⁹...

3. CAPITALISMO Y SECTOR INSTITUCIONAL

Por medio de las *empresas públicas* (estudiadas en la sección anterior), el Estado participa en la *producción de mercancías*. Pero el Estado también interviene en la economía de otras formas : produce bienes y servicios colectivos *no mercantiles*, *compra* mercancías (a través de contratos públicos), *redistribuye* el ingreso agregado (por medio de impuestos y de otras diversas transferencias). Estas formas adicionales de intervención estatal en la economía corresponden al sector de las *instituciones de interés público* (rectángulo C en el cuadro I.3.) y, más específicamente, a las *instituciones públicas* (rubro C1).

Junto con las instituciones públicas, también operan *instituciones privadas de interés público* (rubro C2). Estas tienen características básicas similares a las primeras y realizan funciones económicas análogas : también producen bienes y servicios colectivos no mercantiles (educación, por ejemplo), compran mercancías, participan en la redistribución del ingreso agregado (instituciones privadas que pagan beneficios de seguridad social)¹⁰.

Dadas las similitudes económicas entre las instituciones públicas y privadas, se estudiará el sector en su conjunto¹¹. Después de describir las actividades realizadas por el sector institucional

⁷ En la actualidad hay numerosos ejemplos de empresas públicas que están en proceso de privatización y que operan cada vez menos en interés público : el número de oficinas de correo va disminuyendo ; el desarrollo de los trenes de alta velocidad en Europa (TGV) implica una reducción del servicio en los ferrocarriles ordinarios ; las reducciones en el precio de las llamadas telefónicas internacionales son mayores que en el de las llamadas nacionales ; etc.

⁸ En la medida en que una empresa o rama es rentable, los capitalistas automáticamente recuperan el capital dinerario que han desembolsado, incrementado por una ganancia (de acuerdo con el ciclo $D \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$). Cuando la empresa o la rama deja de ser rentable, los capitalistas la ceden al sector público, recuperando, una vez más, algún capital dinerario.

⁹ Ventajas y desventajas similares surgen en el caso de la participación estatal en el capital de empresas privadas (transformadas en « *empresas mixtas* »). La participación estatal puede considerarse una nacionalización parcial. Lo que se dijo antes acerca de las empresas públicas, se aplica aquí a la parte del capital que se encuentra bajo control público.

¹⁰ Evidentemente, estas similitudes no deben oscurecer el hecho de que las instituciones *públicas* monopolizan la coerción en el terreno político (poder ejecutivo y legislativo, justicia, preservación del orden público) y en el terreno económico (impuestos y otras deducciones, política económica).

¹¹ En contraste, las empresas capitalistas, independientes y públicas fueron estudiadas por separado, debido a sus características económicas distintas.

(§ 3.1.), se verá cómo estas actividades tienen aspectos contradictorios (§ 3.2.) ; luego se explicará cómo la existencia del sector institucional implica una mayor complejidad en la división entre salarios y plusvalía así como en la estructura de consumo de los asalariados (§ 3.3.)¹².

3.1. Las actividades del sector institucional

El sector institucional realiza dos tipos de actividades : por una parte, produce *bienes y servicios colectivos no mercantiles*, por otra, lleva a cabo *transferencias de ingreso*.

3.1.1. Los productos colectivos no mercantiles

Los productos colectivos no mercantiles son bienes y servicios suministrados gratuitamente a toda la población y financiados mediante deducciones a todo tipo de ingreso. Ejemplos de estos productos son : la red de carreteras y autopistas (si no hay peajes), los parques públicos, la preservación del orden público (justicia, policía, etc.), la educación pública, el servicio de salud pública, etc.

La producción de bienes y servicios colectivos no mercantiles se diferencia radicalmente de la producción de mercancías realizada en las empresas. Las diferencias se manifiestan de diversas formas :

- En contraste con las mercancías, los productos colectivos no mercantiles *no son objeto de la validación en el mercado* : en virtud de una decisión de la autoridad pública se los considera útiles *a priori*. Mientras que el trabajo realizado en las empresas es trabajo indirectamente social (suponiendo que los productos sean vendidos), el trabajo realizado en las instituciones es *trabajo directamente social*¹³. Si las mercancías se definen como productos del trabajo indirectamente social realizado en las empresas (véase capítulo II, 2.1.1.b), los bienes y servicios colectivos no mercantiles pueden definirse como productos del trabajo directamente social realizado en las instituciones.

- Mientras que las mercancías están disponibles sólo para los compradores (mediante el pago de un precio de venta), los productos colectivos no mercantiles están, *en principio, disponibles gratuitamente para cualquiera*. Sin embargo, este principio de acceso libre y universal tiene algunas excepciones. Por una parte, el acceso puede limitarse por medio de disposiciones específicas (así, los servicios sociales están destinados sólo a los necesitados) o, simplemente, por los hechos (las autopistas no son accesibles para quien no tenga automóvil). Por otra parte, diversos servicios requieren algún pago por parte de los usuarios (tasas escolares, tarifas por registros oficiales, etc.) : cuanto más altos sean estos pagos, tanto más los servicios en cuestión tienden a convertirse en mercancías (véase capítulo I, 2.3.1.)¹⁴.

- Mientras que, en principio, las empresas subsisten a partir de la venta de las mercancías producidas (en particular, la realización de las ventas les permite comprar los medios de producción y la fuerza de trabajo necesarios), las instituciones subsisten a partir del *financiamiento público*. La producción de bienes y servicios colectivos no mercantiles involucra un *costo monetario* considerable : es necesario pagar por la *fuerza de trabajo* de los asalariados ocupados (funcionarios, maestros, policías, etc.) y por los *medios de producción* adquiridos

¹² Por razones de brevedad, utilizaremos los términos bastante generales de *instituciones* y *sector institucional* para referirnos al conjunto de las instituciones de interés público, no importando que pertenezcan a autoridades públicas o a personas jurídicas privadas (rectángulo C en el cuadro I.3.).

¹³ Sobre la distinción entre trabajo directa e indirectamente social, véase el cap. I, 2.1.1.

¹⁴ Algunos bienes y servicios pueden producirse como mercancías pero, luego, proveerse gratuitamente a la población. Por ejemplo, normalmente una carretera es producida por una empresa privada y comprada como mercancía por el Estado ; sin embargo, en la medida en que los usuarios pueden utilizarla gratuitamente, la carretera no es una mercancía para ellos.

(oficinas del gobierno, edificios escolares, equipos de oficina, energía, armas, carreteras, etc.)¹⁵. Como las instituciones no venden mercancías, deben obtener una financiación pública, lo cual requiere que el Estado deduzca determinados montos de los ingresos (impuestos). Por otra parte, como los productos suministrados por las instituciones están, en principio, a disposición de todos, se financian mediante deducciones al conjunto de los ingresos.

3.1.2. Las transferencias de ingreso

Aparte de la producción de bienes y servicios colectivos no mercantiles, el sector institucional realiza diversas transferencias de ingreso: pagos de intereses, concesión de subsidios, pagos de subvenciones sociales. También en este caso se requieren deducciones: no sólo para obtener los recursos monetarios que luego son transferidos, sino también para pagar los medios de producción y la fuerza de trabajo de las instituciones involucradas en las deducciones y transferencias (el Tesoro, las instituciones de seguridad social, etc.).

a) Pagos de intereses de la deuda pública

Los productos colectivos no mercantiles son financiados mediante los impuestos que el Estado cobra con esa finalidad. Además de cobrar impuestos, el Estado también puede financiar las instituciones por medio del crédito, tomando prestados los fondos necesarios. En tal caso, las deducciones necesarias para financiar las instituciones pueden posponerse hasta que el Estado reembolse los préstamos; sin embargo, en el intervalo, son necesarias otras deducciones para pagar los intereses a los acreedores, es decir, a los tenedores de títulos del gobierno.

b) Concesión de subsidios a las empresas

El Estado concede subsidios a varias empresas (capitalistas, independientes o públicas) con el fin de enjugar pérdidas o aumentar ganancias, o bien con el fin de que dichas empresas sean atraídas o se mantengan en el país, etc. Estos subsidios también se financian mediante impuestos o, eventualmente, mediante créditos¹⁶.

c) Pagos de subvenciones sociales a los trabajadores

El Estado se ha hecho cargo de diversas iniciativas privadas (sociedades de socorros mutuos, sociedades de beneficencia) y ha organizado *sistemas de protección social* destinados a los trabajadores: la seguridad social, por una parte, y la asistencia social, por otra.

- Los sistemas de *seguridad social* se basan en un doble principio de aseguramiento individual y solidaridad entre los trabajadores: sistemáticamente se deducen contribuciones de los ingresos de todos los trabajadores con el fin de garantizar, a cada uno de ellos, el pago de subvenciones sociales que les brinden una red de seguridad en caso de necesidad (desempleo, enfermedad, retiro, etc.). Las subvenciones sociales se dividen en « ingresos sustitutos » e

¹⁵ Estas compras de medios de producción constituyen la parte más importante de los *contratos públicos* (una parte menor está constituida por compras de medios de consumo: por ejemplo, los alimentos para el ejército o para banquetes diplomáticos). Conviene aclarar que el término « contratos públicos » utilizado de aquí en adelante se refiere a las compras de las *instituciones*, tanto *públicas* como *privadas*: se *excluyen* las compras hechas por las *empresas públicas* (que, en principio, se financian mediante la venta de mercancías); pero se *incluyen* las compras hechas por las *instituciones privadas* (la nota al pie 18, que se refiere al « gasto público » en general, discute en qué medida se justifica esta extensión del concepto).

¹⁶ a) Los subsidios pueden hacerse mediante pagos efectivos de las autoridades públicas a las empresas, o bien mediante reducciones de los pagos que éstas deben hacer al Estado (por ejemplo, reducción de impuestos o de contribuciones a la seguridad social).

b) El Estado también concede subsidios a ciertas *organizaciones voluntarias* para que subsistan. Estos subsidios son pequeños en relación a los otorgados a las empresas.

« ingresos complementarios » : los primeros se pagan cuando el asalariado deja de trabajar, temporaria o definitivamente (desempleo, accidentes de trabajo, retiro); los ingresos complementarios se suman al salario en distintas circunstancias (subvenciones familiares, reembolso del costo de cuidados médicos o de medicinas prescritas).

Todas estas subvenciones sociales conforman un *salario indirecto* para los trabajadores, llamado también *salario diferido* (debido a que se paga sólo si el trabajador queda desocupado o se enferma, etc.) o *salario solidario* (ya que distribuye los riesgos y crea una solidaridad entre los asalariados)¹⁷. Las subvenciones son pagadas por las instituciones de seguridad social. En principio estas instituciones se financian por las contribuciones deducidas de los salarios ; a dichas contribuciones se suman – en una proporción que varía según el país y la época – subsidios públicos financiados por deducciones del conjunto de los ingresos (impuestos, contribuciones generales a la seguridad social).

- Los sistemas de *asistencia social* se basan en el principio de la caridad estatal : se dan ayudas financieras a los más pobres (después de que se han investigado sus recursos) ; las instituciones que hacen estos pagos reciben subsidios públicos financiados con impuestos.

3.2. Los aspectos contradictorios del gasto público¹⁸

Las actividades del sector institucional presentan una doble contradicción : la primera es análoga a la ya mencionada con respecto a los salarios (capítulo III, 2.2.3.), la segunda es análoga a la que se mencionó en relación a las empresas públicas (capítulo VI, 2.3.2.).

3.2.1. Primera contradicción

El sector institucional implica una serie de *ventajas* para las empresas : los contratos públicos, los salarios pagados por las instituciones y las subvenciones sociales concedidas a los trabajadores aumentan el *mercado* de las empresas productoras de medios de producción y de consumo¹⁹ ; los intereses de la deuda pública, así como los subsidios públicos, aumentan la *tasa de ganancia* de las empresas financieras y no financieras ; la producción en gran escala de bienes y servicios colectivos no mercantiles (educación, carreteras, etc.), así como la organización de la seguridad social, implican « economías externas » para todas las empresas y *reducen el costo* de la fuerza de trabajo²⁰. Si se toman en cuenta todas estas ventajas, es interesante que las actividades del sector institucional se *extiendan*. Sin embargo, estas actividades dan lugar a una serie de gastos

¹⁷ La solidaridad se manifiesta en el hecho de que las contribuciones pagadas por cada uno dependen del salario que gana, más que del riesgo que corre (sin embargo, la solidaridad se torna débil cuando los niveles de ingresos más altos no están sujetos a las contribuciones sociales).

¹⁸ El término « gasto público », tal y como se usa de aquí en adelante, es el gasto de las instituciones tanto públicas *como privadas*. Si todas las instituciones privadas fueran financiadas enteramente por subsidios públicos, el término se justificaría por completo. En realidad, en la medida en que diversos organismos de seguridad social son instituciones privadas y son financiados por contribuciones de los asalariados y de los patronos, el término « gasto público y de seguridad social » sería más apropiado.

¹⁹ Los contratos públicos aumentan sobre todo las ventas de las empresas que producen medios de producción (edificios escolares y de administración, carreteras, equipos, energía, etc.) ; los salarios pagados por las instituciones aumentan el mercado de las empresas que producen medios de consumo e, indirectamente, el de las empresas que producen medios de producción utilizados por las primeras ; lo mismo sucede con las subvenciones sociales (por ejemplo : el hecho de que la seguridad social cubra una parte más o menos importante del costo de los cuidados médicos y las medicinas aumenta directamente el mercado de los hospitales privados, de los médicos, farmacéuticos, etc. e, indirectamente, el de equipos médicos y quirúrgicos, medicamentos, etc.).

²⁰ Por ejemplo, gracias a la educación pública cada empresa particular no tiene que hacerse cargo personalmente de la formación básica de sus trabajadores (capacidad de leer, escribir, calcular, etc.). De forma similar, el pago de « ingresos sustitutos » y « ingresos complementarios » por el sistema de seguridad social evita el aumento general de salarios que sería necesario para afrontar los riesgos cubiertos : estos pagos sólo se hacen a los desocupados, a los trabajadores enfermos, a los que tienen niños, etc.

que implican *deducciones* de las ganancias y los salarios : las deducciones de las ganancias reducen el capital dinerario disponible para la acumulación, mientras que las de los salarios restringen el tamaño del mercado (y por ende las oportunidades de inversión rentable). Si se toman en cuenta todas estas deducciones, es preferible que las actividades del sector institucional se *limiten*.

Esta contradicción es análoga a la mencionada anteriormente con respecto a los salarios : éstos son, a la vez, un *costo de producción* (que las empresas tienen interés en reducir) y un *mercado* (que tienen interés en aumentar). Como se verá en el capítulo VIII (§ 2.1.), ambas contradicciones pueden superarse por medio de aumentos suficientes de productividad en el sector de producción mercantil.

3.2.2. Segunda contradicción

El sector institucional implica para las empresas las *diversas ventajas* que se acaban de mencionar. Pero las actividades realizadas en este sector están *fuera del ciclo del capital* $D \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$: no producen plusvalía.

Dicha contradicción es análoga a la mencionada anteriormente con respecto a las empresas públicas : éstas pueden dar lugar a diversas transferencias de plusvalía a favor del sector privado, pero las actividades llevadas a cabo por las empresas públicas constituyen un límite a la esfera de actividad del capital.

Esta segunda contradicción explica por qué la frontera entre el sector institucional y el sector de producción mercantil no está fijada de una vez y para siempre (no más que la frontera entre el sector público mercantil y el sector capitalista). En la medida en que ciertas actividades del sector institucional se vuelvan rentables (por medio de eventuales cambios en la técnica de producción, la organización del trabajo, los niveles salariales, etc.), es interesante asumirlas : esta privatización puede realizarse en una amplia gama de actividades, tales como la educación, la salud, la administración de prisiones, la administración de la seguridad social (creación de seguros médicos privados, pensiones privadas), etc. Por el contrario, no es interesante asumir actividades donde no hay perspectivas de ganancia.

3.3. Los componentes del salario y del consumo de los asalariados

3.3.1. La descomposición de los salarios y de la plusvalía

a) Principios generales

Las actividades realizadas por el sector institucional se financian por medio de deducciones al conjunto de los ingresos y, en particular, de los salarios y las ganancias. Esto implica que la simple división entre salarios y plusvalía, establecida en el capítulo III bajo el supuesto de un sistema exclusivamente capitalista, debe ser modificada para tomar en cuenta estas deducciones.

- En el caso de un sistema exclusivamente capitalista, el *salario* permite al trabajador comprar sus medios de consumo que, en todos los casos, son mercancías. Si se toma en cuenta la existencia del sector institucional, el salario asume otra función : también debe permitir al trabajador participar en la financiación de las actividades de las instituciones. Por lo tanto, el salario que se tiene que pagar (el costo salarial para la empresa) se divide en dos componentes (véase esquema VI.1.).

El primer componente se entrega al trabajador de forma estrictamente *individualizada* : se trata del *salario neto* (o *salario directo* o « salario de bolsillo »), que le permite la adquisición directa de medios de consumo personales.

El segundo componente del salario no se paga individualmente, sino que es *socializado* mediante dos tipos de deducciones : las cotizaciones para la seguridad social y los impuestos al ingreso.

Las *cotizaciones para la seguridad social* pueden considerarse la parte solidaria del salario : hacen que cada asalariado participe en la financiación del *salario indirecto*, que se paga a los trabajadores en circunstancias particulares (desempleo, enfermedad, retiro, etc.). De la misma forma que el salario neto, el salario indirecto hace posible la adquisición de medios de consumo, pero sobre la base de la solidaridad entre los trabajadores²¹.

Los *impuestos al ingreso* pueden considerarse como la parte *colectivizada* del salario : por medio de estos impuestos, cada asalariado participa en la financiación de los *productos colectivos no mercantiles* suministrados por el sector institucional.

- La *plusvalía* creada por los asalariados también se divide en dos partes. La *ganancia neta* es la parte de la plusvalía que los capitalistas emplean de acuerdo con sus fines propios : se utiliza parcialmente para adquirir medios de consumo individuales pero, sobre todo, para acumular, es decir, para comprar medios de producción y/o fuerza de trabajo adicionales. Los *impuestos* sobre la ganancia son la parte de la plusvalía apropiada por el Estado : de esta forma las empresas participan en la financiación de las actividades del sector institucional.

El esquema VI.2. muestra la distribución del valor nuevo y del ingreso creado por los asalariados en el sector de producción mercantil, tomando en cuenta las deducciones necesarias para financiar el sector institucional.

b) Observaciones adicionales

Del examen de los esquemas VI.1. y VI.2. se desprenden algunos comentarios de orden práctico y teórico.

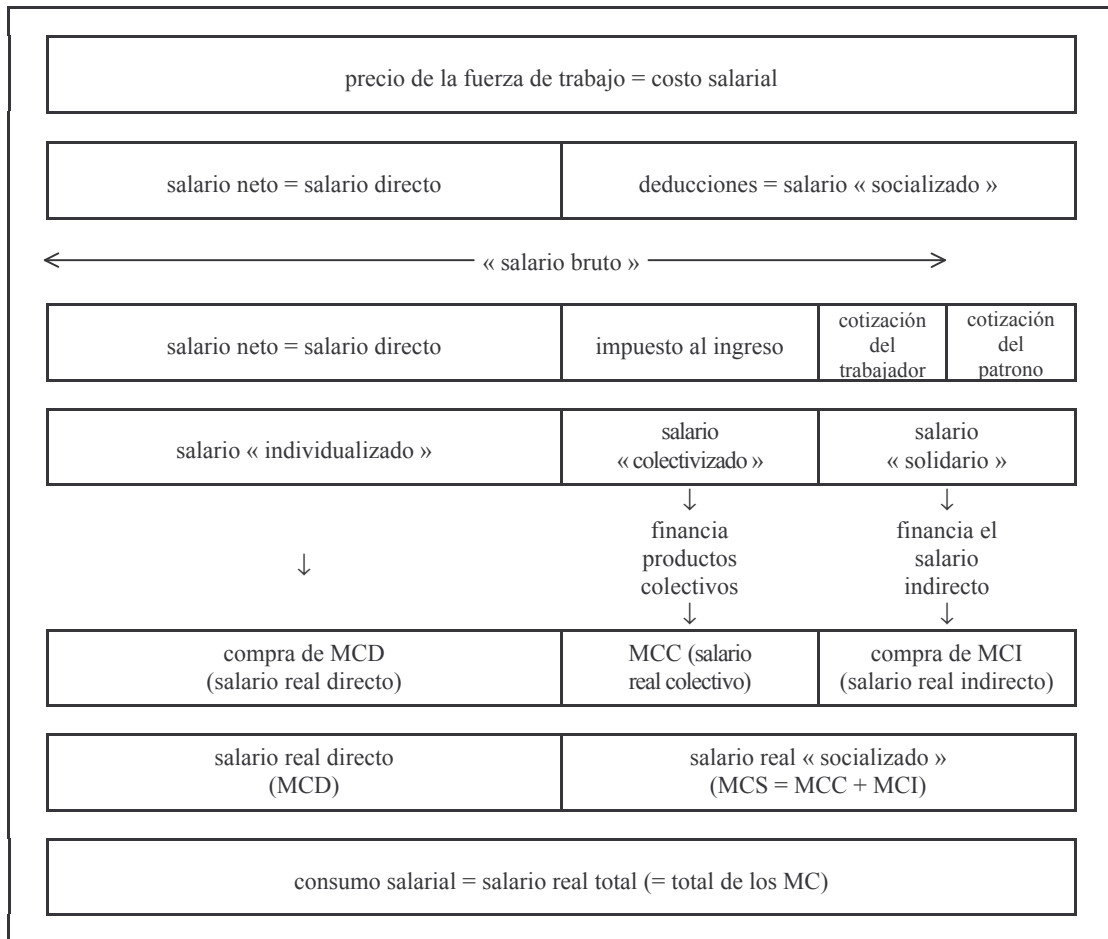
1. A los distintos conceptos de salario considerados más arriba (costo salarial, salario neto, etc.) debe agregarse el concepto de *salario bruto*. Este es igual al costo salarial menos las contribuciones patronales a la seguridad social. En realidad, es el salario bruto el que se negocia entre empleadores y trabajadores ; y es sobre su base que se calculan las contribuciones del trabajador y el patrono.

Para un salario bruto dado, ¿cuál es el efecto de una reducción en la contribución para la seguridad social ? Si se reduce la contribución del *asalariado*, el costo salarial se mantiene constante para el empleador ; el salario neto aumenta para el trabajador, pero ello ocurre en detrimento del salario indirecto (el tamaño global del mercado tiende, por ende, a permanecer constante). Si se reduce la contribución del *patrono*, el costo salarial disminuye ; el salario neto no se altera, pero el salario indirecto disminuye (y, por tanto, se contrae el tamaño global del mercado).

²¹ a) Las contribuciones *patronales* a la seguridad social no se deducen de la ganancia : al igual que la contribución de los *asalariados*, estas contribuciones son parte del costo salarial, del precio que debe pagarse por la fuerza de trabajo de los asalariados.

b) Las contribuciones a la seguridad social son deducidas de los salarios de los trabajadores *activos*, mientras que la mayoría del salario indirecto se paga a los trabajadores *inactivos* (en caso de desempleo, incapacidad, retiro). A su turno, los trabajadores activos se beneficiarán de un salario indirecto financiado por las contribuciones de los otros trabajadores : esto ocurre cuando ellos mismos dejan de ser trabajadores activos. Adicionalmente, los trabajadores se benefician de un salario indirecto cuando aún están activos : esto sucede cuando reciben subvenciones familiares, o cuando pagan solo parcialmente el costo total de los cuidados médicos o de los medicamentos.

Esquema VI.1. : Los componentes del salario y del consumo de los asalariados



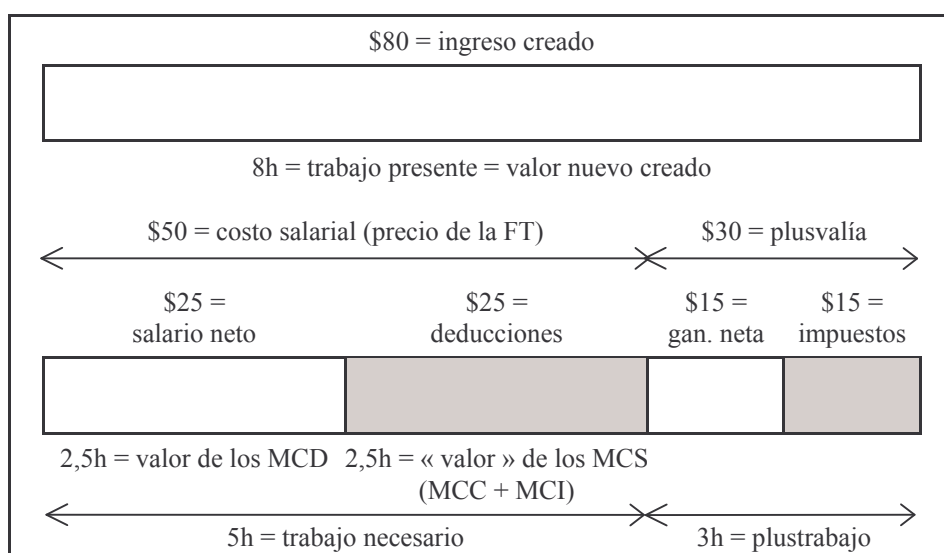
Nota :
 MC = medios de consumo
 MCC = MC colectivos
 MCD = MC personales comprados con el salario directo
 MCI = MC personales comprados con el salario indirecto
 MCS = MC socializados

2. Los esquemas VI.1. y VI.2. consideran únicamente los impuestos directos, es decir, los impuestos sobre los ingresos (en este caso, sobre los salarios y las ganancias). Se abstraen los impuestos indirectos, es decir, los impuestos sobre el consumo, que se pagan cuando el ingreso se gasta (por ejemplo, el IVA, el impuesto al valor agregado). Cuando los asalariados y los empleadores compran mercancías (por un precio que incluye el IVA), parte del dinero gastado se transforma en el ingreso de los productores de mercancías, la otra parte (el IVA) pasa meramente por las manos de estos productores y es entregada luego al Estado. Por tanto, el monto de los impuestos indirectos se deduce, respectivamente, de los salarios netos y de las ganancias netas. En la práctica, son los asalariados quienes soportan la mayor parte de la carga impositiva indirecta.

3. En ambos esquemas, se supone que el salario indirecto se financia enteramente por medio de las contribuciones a la seguridad social y, a su vez, que éstas no financian ninguna otra cosa : en la realidad, una proporción variable del salario indirecto se financia a través de los impuestos (directos e indirectos) ; además, estos impuestos y contribuciones se usan también para financiar los medios de producción y la fuerza de trabajo empleados en las instituciones de seguridad social. En ambos esquemas, también se supone que los

impuestos pagados por los asalariados les benefician enteramente a ellos por medio de productos colectivos no mercantiles (si, por ejemplo, los asalariados contribuyen con 3/4 de los impuestos, se supone que su cuota en el consumo de los bienes y servicios colectivos no mercantiles es también de 3/4): en realidad, parte de los impuestos cobrados a los asalariados se usan para otros propósitos, incluyendo los pagos de intereses de la deuda pública y la concesión de subsidios a las empresas.

Esquema VI.2. : Los componentes del valor nuevo y del ingreso creado



Nota : FT = fuerza de trabajo
 MC = medios de consumo
 MCC = MC colectivos
 MCD = MC personales comprados con el salario directo
 MCI = MC personales comprados con el salario indirecto
 MCS = MC socializados

4. En el caso de un sistema exclusivamente capitalista, el *trabajo necesario* es la parte del trabajo presente igual al valor de la fuerza de trabajo, es decir al valor de los medios de consumo adquiridos. La existencia de un salario socializado (que financia los productos colectivos y el salario indirecto) hace las cosas más complejas. El trabajo necesario pasa ahora a ser la suma de dos componentes : por una parte, el valor de los medios de consumo comprados con el salario directo (= salario neto/E = 2,5h en el ejemplo del esquema VI.2.), por otra parte, el « valor » de los medios de consumo socializados (= deducciones/E = 2,5h en el ejemplo). Este segundo componente incluye el valor de los medios de consumo adquiridos con el salario indirecto, así como una fracción del trabajo (pasado y presente) incorporado en los productos colectivos no mercantiles²².

Con respecto al *capital variable*, éste es lógicamente igual al costo salarial, más que al salario neto : de hecho, para el empleador es el costo salarial lo que constituye el precio que debe pagar por la compra de la fuerza de trabajo, sin importarle su división en salario directo, impuesto sobre el ingreso y contribuciones a la seguridad social.

5. La división del salario y de la plusvalía no afecta la definición de la tasa de plusvalía (= plusvalía / capital variable = plus-trabajo / trabajo necesario) ni de la composición del capital

[22]El concepto de « valor de la fuerza de trabajo » puede criticarse sobre la base de que la fuerza de trabajo no es una mercancía propiamente dicha (véase apéndice 5). Si se toman en consideración los bienes y servicios colectivos no mercantiles, también puede criticarse este concepto sobre la base de que involucra parcialmente productos no mercantiles. El concepto de trabajo necesario elimina ambos problemas.

(= capital constante / capital variable). Sin embargo, la presencia del sector institucional y de los productos colectivos no mercantiles invalida la igualdad entre plusvalía (Pv) y ganancia (G), aun a nivel macroeconómico. Puesto que una parte de la plusvalía es apropiada por el Estado, tenemos ahora :

$$G < Pv$$

Si representamos con e^* la proporción de plusvalía apropiada por el Estado, tenemos : $G = (1 - e^*) Pv$. Como resultado, las fórmulas de la tasa de ganancia analizadas en el capítulo IV (2.3.1.) se convierten ahora en :

$$g' = \frac{G}{C + V} = \frac{(1 - e^*) Pv}{C + V}$$

$$g' = \frac{(1 - e^*) pv'}{c' + 1}$$

Al igual que antes, la tasa general de ganancia (g') será más alta en la medida en que la tasa de plusvalía (pv') sea más alta y la composición del capital (c') sea más baja. Ahora debe agregarse, sin embargo, que será más baja en la medida en que la porción de la plusvalía apropiada por el Estado (e^*) sea mayor.

3.3.2. La estructura del consumo de los asalariados

Como se muestra en el esquema VI.1., el consumo de los asalariados tiene dos partes, correspondientes a los dos componentes del precio de la fuerza de trabajo. El primer componente consiste en los medios de consumo personales que son comprados de forma estrictamente individual, gracias al salario monetario directo : estos medios de consumo (MCD) constituyen el *salario real directo*. El otro componente, el *salario real socializado*, comprende dos categorías de medios de consumo socializados (MCS) : por una parte, los medios de consumo colectivos que están disponibles gratuitamente (MCC) ; por la otra, los medios de consumo personales que se adquieren sobre la base de la solidaridad, gracias al salario indirecto (MCI). Por tanto, el conjunto total de medios de consumo accesibles a los asalariados (MC) puede representarse de la siguiente forma²³ :

$$\begin{aligned} \text{MC totales} &= \text{MC directos} + \text{MC socializados} \\ \text{MC totales} &= \text{MC directos} + \text{MC colectivos} + \text{MC indirectos} \end{aligned}$$

En principio, puede obtenerse un nivel de vida idéntico por medio de cualquiera de estas categorías de medios de consumo (o mediante cualquier combinación entre ellas). Por ejemplo, el mismo nivel de salud puede alcanzarse recurriendo a servicios médicos suministrados por el servicio nacional de salud (MC colectivos), pagando por servicios médicos no reembolsables (MC directos), o pagando por servicios reembolsables (MC indirectos)²⁴.

La distribución del conjunto de los medios de consumo entre estas tres categorías depende del monto, la naturaleza y el uso de todas las deducciones (sobre los salarios y sobre la plusvalía).

²³ Para completar esta descripción, debemos añadir los medios de consumo producidos en la esfera no profesional (hogares y organizaciones voluntarias) : véase más adelante, 4.3.2.

²⁴ Cuando el servicio médico es reembolsado sólo parcialmente, es adquirido en parte con el salario directo y, en parte, con el salario indirecto (pertenece tanto a los MC directos como a los MC indirectos).

- Si las cantidades deducidas son pequeñas (si, entre otras cosas, el salario neto coincide casi con el costo salarial), el Estado promueve la primera categoría de bienes y servicios (MC directos), fortalece la producción mercantil y el consumo estrictamente individual. De forma más precisa, el Estado apoya la producción de bienes y servicios que tienen las siguientes dos características : son producidos y lanzados al mercado de acuerdo con el criterio de la *ganancia* ; además, son accesibles de forma *desigual*, dependiendo del poder adquisitivo de cada uno (que puede reducirse a cero o ser insuficiente, debido a diversas circunstancias : desempleo, problemas de salud, crianza de los hijos, etc.).

- Si las contribuciones sociales son importantes, el Estado promueve la tercera categoría de productos (MC indirectos), fortalece la producción mercantil a la vez que desarrolla el consumo solidario. De forma más precisa, el Estado apoya la producción de bienes y servicios con las siguientes dos características : son producidos y vendidos de acuerdo con el criterio de la *ganancia* ; pero son accesibles en términos *más igualitarios*, debido al pago de subvenciones sociales cuando éstas son necesarias (se pagan « ingresos sustitutos » en caso de que se interrumpa el trabajo, « ingresos complementarios » en caso de problemas de salud, o para apoyar la crianza de los hijos). Por lo tanto, un alto nivel de contribuciones de seguridad social permite una redistribución sustancial del ingreso y del consumo ; protege a una fracción importante de la población de caer en la indigencia en un periodo de crisis económica y es, por tanto, un factor importante de estabilidad económica, social y política²⁵.

- Si los impuestos recaudados son importantes (considerando tanto los impuestos sobre los diversos tipos de ingreso y los impuestos indirectos sobre el consumo), el Estado es capaz de promover la segunda categoría de productos (MC colectivos), fortalecer la producción no mercantil y el consumo colectivo. De forma más precisa, el Estado es capaz de desarrollar la producción de bienes y servicios que tienen dos características enteramente diferentes : más que ser objeto de la lógica de la ganancia, la producción no mercantil busca, en principio, satisfacer *necesidades sociales* (evaluadas por las autoridades públicas) ; y más que ser accesibles de acuerdo al poder adquisitivo individual (directo e indirecto), los bienes y servicios colectivos no mercantiles son, en principio, accesibles para todos en términos *iguales*²⁶.

Como puede verse, el monto, la naturaleza y el uso del dinero recaudado tienen importantes implicaciones económicas y sociales. Estos dependen de decisiones eminentemente políticas y, por tanto, de las relaciones de fuerza que prevalezcan en la sociedad.

4. CAPITALISMO Y ESFERA NO PROFESIONAL

La producción de la esfera no profesional se efectúa en los *hogares* y las *organizaciones voluntarias* (§ 4.1.). Al igual que la producción del sector institucional, tiene aspectos contradictorios (§ 4.2.). Contribuye en un grado variable al consumo de los individuos, pero no afecta la división entre salarios y plusvalía (§ 4.3.).

²⁵ En la teoría y en la práctica, las subvenciones sociales pueden financiarse por medio de impuestos, más que a través de contribuciones sociales. La ventaja de las contribuciones sociales es que están asignadas necesariamente a las subvenciones sociales, mientras que los impuestos pueden utilizarse con otros fines. De la misma forma en que la indexación de los salarios *garantiza* el mantenimiento del nivel de vida de los asalariados (los salarios individuales crecen de forma paralela a los precios y al costo de vida), la financiación de la seguridad social a través de las contribuciones sociales *garantiza* el mantenimiento del nivel de protección social de los asalariados (las subvenciones sociales agregadas crecen en forma paralela a los salarios y las contribuciones totales).

²⁶ Evidentemente el desarrollo del « salario real colectivo » depende de dos condiciones adicionales :
- la canalización efectiva del dinero recaudado hacia la producción de bienes y servicios colectivos (y no hacia la concesión de subsidios a la empresa privada, o el pago de intereses a los tenedores de títulos públicos) ;
- el acceso efectivo de los asalariados a los bienes y servicios colectivos producidos (por ejemplo, acceso efectivo a todos los niveles de educación).

4.1. La producción de los hogares y de las organizaciones voluntarias

Los individuos necesariamente consumen bienes y servicios domésticos, producidos dentro de los *hogares* (rubro D2 del esquema I.3.). También pueden consumir bienes y servicios producidos por diversas organizaciones voluntarias : sindicatos, partidos políticos, comités de barrio, grupos culturales y deportivos, etc. (rubro D1 del mismo esquema). Todos estos bienes y servicios son producto de un *trabajo autónomo llevado a cabo en la esfera no profesional* (véase capítulo I, § 2.2.). Se basan en el trabajo gratuito suministrado por los productores y son, a su vez, provistos gratuitamente a los usuarios, sin que se vendan en el mercado.

Para que sus actividades subsistan o se desarrollen, las organizaciones voluntarias pueden recurrir a subsidios públicos. Cuanto más importantes sean estos subsidios, mayor es el parecido de las organizaciones voluntarias a las instituciones privadas de interés público (rubro C2 del esquema I.3.) : el trabajo deviene trabajo heterónimo y trabajo directamente social. En aras de la simplicidad, el siguiente análisis supondrá que los hogares y las organizaciones voluntarias actúan sin recurrir a subsidios públicos.

La producción en la esfera no profesional utiliza, como cualquier otra producción, medios de producción (que incorporan trabajo pasado) y fuerza de trabajo (que suministra trabajo presente). Los medios de producción pueden ser mercancías (compradas) o productos no mercantiles (gratuitos). Así, una comida preparada en casa puede ser hecha con artefactos domésticos eléctricos *comprados* y con vegetales o alimentos enlatados *comprados*, o bien, con el producto de una huerta hogareña e instrumentos fabricados domésticamente. De forma similar, una organización voluntaria puede comprar su equipo de oficina, o recibirlo gratuitamente de sus miembros o de donantes externos.

4.2. Los aspectos contradictorios de la producción doméstica

Al igual que la producción del sector institucional, la producción en la esfera no profesional involucra aspectos contradictorios. Aquí sólo se considerará la producción doméstica. Esta da lugar a dos contradicciones análogas a las explicadas anteriormente con respecto al sector institucional, y a una tercera, específica de la producción doméstica.

4.2.1. Primera contradicción

El trabajo doméstico no es remunerado y, por tanto, no implica *ningún costo* para las empresas : no se pagan salarios ni impuestos por este concepto. Por otra parte, la ausencia de remuneración implica también la *ausencia de un mercado* para las empresas. El mercado es aún más limitado si los medios de producción utilizados en el trabajo doméstico también se producen domésticamente.

Por lo tanto, las empresas tienen interés en aumentar el uso de medios de producción *mercantiles* dentro del trabajo doméstico (por ejemplo, el uso de electrodomésticos, que son comprados). Esto requiere que los salarios ganados fuera del hogar sean suficientemente elevados para permitir la adquisición de medios de producción domésticos. Encontramos de nuevo, entonces, la contradicción inherente a los salarios, los cuales son, a la vez, un costo de producción (que debería reducirse) y un poder adquisitivo (que debería aumentarse).

4.2.2. Segunda contradicción

La producción doméstica es *ventajosa* para las empresas : no implica ningún costo para ellas y da lugar a la compra de medios de producción domésticos. Pero este tipo de producción cae *fuera del ámbito del capital* : no crea ninguna plusvalía.

Esta contradicción puede afectar la frontera entre producción doméstica y producción capitalista. Las empresas tendrían interés en asumir, parcial o totalmente, ciertas líneas de producción que puedan ser rentables (como la producción de comidas en gran escala en una cadena de restaurantes).

4.2.3. Tercera contradicción

La producción doméstica implica para las empresas las *ventajas* que acaban de enumerarse. Por otra parte, absorbe una gran cantidad de fuerza de trabajo que, consecuentemente, *no está disponible* en el « mercado de trabajo ».

Esta contradicción se torna aguda si el sistema carece de fuerza de trabajo asalariada. En tal caso, importa acortar el tiempo de trabajo dedicado a la producción doméstica, lo que puede realizarse de dos formas complementarias : por una parte, reduciendo la cantidad de producción doméstica y sustituyéndola por productos externos, ya sean capitalistas o no (el cuidado de los niños se confía a guarderías, se utilizan alimentos enlatados en lugar de cultivar una huerta, etc.) ; por otra parte, incrementando la eficiencia de las tareas domésticas (a través de diversos electrodomésticos). La adquisición de productos externos y de medios de producción domésticos se financia a través de los salarios ganados con el trabajo externo al hogar.

4.3. Los componentes del salario y del consumo de los asalariados

4.3.1. La descomposición de los salarios y de la plusvalía

La existencia de un sector institucional – que produce bienes y servicios colectivos no mercantiles y que realiza transferencias de ingreso – hace más compleja la división entre salarios y plusvalía (véase 3.3.1. y el esquema VI.2.). La existencia de bienes y servicios producidos por los hogares y las organizaciones voluntarias no hace dicha división mucho más compleja : simplemente ensancha, en algún grado, la función del salario neto y de la ganancia neta.

Al igual que antes, el salario neto debe permitir que el asalariado compre directamente medios de consumo. Además, debe permitirle adquirir diversos medios de producción domésticos (artefactos eléctricos, por ejemplo) y tomar parte en la financiación de las organizaciones voluntarias a las que esté afiliado (pago de derechos de afiliación, donaciones). Como los medios de producción domésticos son usualmente considerados como medios de consumo, continuaremos diciendo que el salario neto permite la adquisición directa de medios de consumo (en un sentido amplio).

De forma similar, la ganancia neta permite al empleador acumular y adquirir medios de consumo en un sentido amplio (incluyendo la compra de medios de producción domésticos y el financiamiento de organizaciones).

4.3.2. La estructura del consumo de los asalariados

Los medios de consumo mercantiles y los bienes y servicios colectivos no mercantiles pueden agruparse en una categoría común : ambos son productos de la esfera profesional. La distribución del consumo total de los asalariados entre productos de las esferas profesional y no profesional depende, principalmente, de dos factores.

En primer lugar, depende del *número de productos disponibles* en forma de mercancías o de bienes y servicios colectivos. Cuanto más importantes sean el poder adquisitivo y la provisión de servicios públicos, menor será la proporción de productos de la esfera no profesional requeridos para alcanzar un nivel de vida dado. Por el contrario, un poder adquisitivo limitado y una escasa oferta de servicios públicos hacen necesario, para alcanzar el mismo nivel de vida, recurrir a una mayor cantidad de productos domésticos y/o de bienes y servicios provistos por organizaciones voluntarias.

La distribución también depende del *tiempo de trabajo disponible* para la producción en la esfera no profesional. Si las actividades profesionales ocupan la mayor parte del tiempo de trabajo disponible, la proporción de los productos provenientes de la esfera no profesional tenderá a ser baja. Inversamente, escasas actividades profesionales hacen posible, o necesario, el aumento de la participación de los bienes y servicios producidos en la esfera no profesional.

5. TRABAJO E INGRESOS EN EL CONJUNTO DE LA SOCIEDAD

Se analizan ahora en esta sección el trabajo y los ingresos en la sociedad considerada en su *totalidad*. En su conjunto, la sociedad combina la producción mercantil, realizada en las empresas, y la producción no mercantil, llevada a cabo en las instituciones, los hogares y las organizaciones voluntarias ; también combina el trabajo de los asalariados, de los « independientes » y de los capitalistas, así como una cantidad importante de trabajo suministrado gratuitamente, típico de la esfera no profesional. ¿ De qué depende el ingreso total de la sociedad ? ¿ Cómo se distribuye el ingreso total creado ? Y, ¿ qué se entiende por trabajo « productivo » ? Estos son los principales temas de la sección 5, que comienza con un panorama general de las principales relaciones entre el trabajo y el ingreso.

5.1. Un panorama general de las actividades y de sus resultados

El cuadro VI.3. presenta un panorama general de los diversos tipos de actividad y clasifica sus resultados desde distintos puntos de vista.

Cuadro VI.3. : Una clasificación de las actividades y sus resultados

Actividades →		Producción mercantil		Producción no mercantil	
		trabajo asalariado	trabajo no asalariado	trabajo asalariado	trabajo no asalariado
		A	B	C	D
Resultados ↓					
Producción de valores de uso	1	Sí	Sí	Sí	Sí
Suministro de trabajo	2	Sí	Sí	Sí	Sí
	3	Sí	No	Sí	No
Creación de valor e ingreso	4	Sí	Sí	No	No
	5	Sí	No	No	No
Obtención de un ingreso	6	Sí	Sí	Sí	No

Las columnas del cuadro muestran los cuatro tipos de actividades que pueden distinguirse al combinar, como se hizo en el capítulo I (cuadro I.3.), los criterios de producción mercantil (o no mercantil) y de trabajo asalariado (o no asalariado). La columna A (producción mercantil con trabajo asalariado) abarca todos los asalariados en las empresas capitalistas y en las empresas públicas. La columna B (producción mercantil sin trabajo asalariado) incluye a los trabajadores independientes, ya se encuentren en empresas individuales o colectivas ; también se incluye aquí a

los capitalistas, quienes participan en la producción mercantil (véase capítulo I, 2.1.2.). La columna C (producción no mercantil con asalariados) abarca todos los funcionarios empleados por las instituciones públicas o privadas, así como los trabajadores profesionales empleados en las organizaciones voluntarias. Por último, la columna D (producción no mercantil sin asalariados) comprende todo el trabajo realizado gratuitamente en los hogares y las organizaciones voluntarias.

Las líneas horizontales del cuadro muestran los resultados de los distintos tipos de actividad. Dichos resultados se consideran desde cuatro puntos de vista : en términos de la producción de valores de uso (línea 1), del suministro de trabajo (líneas 2 y 3), de la creación de valor e ingreso (líneas 4 y 5), y de la obtención de un ingreso (línea 6).

Con respecto al *valor de uso*, todas las actividades de producción (en contraste con las actividades de consumo) crean valores de uso. Las distinciones entre producción mercantil y no mercantil, y entre trabajo asalariado y no asalariado, son irrelevantes en este caso.

Con respecto al *trabajo*, el problema es si todo tipo de trabajo implica también un *plustrabajo*. En principio, todos los asalariados realizan un plustrabajo : ya estén empleados en empresas (privadas o públicas) o en instituciones (públicas o privadas), normalmente trabajan durante un periodo mayor que el requerido para producir sus medios de consumo. Por el contrario, los capitalistas no realizan ningún plustrabajo, y tampoco (en principio) los trabajadores independientes : no trabajan en beneficio de un empleador que utilizaría su fuerza de trabajo por un periodo de tiempo mayor que el « trabajo necesario »²⁷.

La siguiente cuestión es establecer cuál trabajo crea *valor e ingreso* y, más precisamente, qué tipo de trabajo crea *plusvalor* y *plusvalía*. Sólo el trabajo empleado en la *producción de mercancías* crea valor e ingreso : esto es cierto tanto para el trabajo asalariado como para el no asalariado. Pero el trabajo *asalariado* empleado en la producción de mercancías tiene la característica especial de crear plusvalor y plusvalía : el valor creado por el asalariado se divide en valor correspondiente (igual al valor de la fuerza de trabajo) y plusvalor (originado en el plustrabajo del asalariado) ; el ingreso creado se divide en salario y plusvalía. En cuanto a las actividades de producción no mercantil, éstas no crean ni valor ni ingreso (aunque involucran un gasto de trabajo) ; si se llevan a cabo por asalariados, no crean, por consiguiente, ni plusvalor ni plusvalía (aunque éstos realizan un plustrabajo).

En cuanto a la *obtención de un ingreso*, únicamente el trabajo no asalariado llevado a cabo en hogares y organizaciones voluntarias se realiza gratuitamente. Todas las demás actividades constituyen trabajo profesional, llevado a cabo con el fin de obtener un ingreso. Este es el caso de todas las actividades de producción mercantil realizadas por asalariados, independientes y capitalistas. También es el caso de todas las actividades del sector institucional (producción no mercantil con asalariados) : los asalariados ocupados en este sector obtienen un ingreso, aunque no producen ni valor ni ingreso. (Vale la pena señalar que los rentistas también obtienen un ingreso, aunque no realizan ningún trabajo).

5.2. El fundamento de los ingresos

El análisis anterior muestra que debe hacerse una distinción clara entre la creación y la obtención de ingresos, entre los productores del ingreso total y aquellos que se benefician de éste.

²⁷ Estos principios tienen algunas excepciones que ya fueron mencionadas : los asalariados que reciben altas remuneraciones podrían, en realidad, no estar realizando plustrabajo alguno (cap. III, nota al pie 9) ; en cambio, trabajadores independientes que compiten en el mercado con empresas capitalistas más poderosas o eficientes realizan, en la práctica, el equivalente de un « plustrabajo » (cap. VI, § 1.1.).

5.2.1. La creación del ingreso total

El ingreso total es creado sólo por el trabajo involucrado en la producción *mercantil*, excluyéndose todo trabajo efectuado en la producción no mercantil. El ingreso total es la expresión monetaria de la masa de valor nuevo creado por la totalidad del trabajo involucrado en la producción de mercancías :

$$\text{ingreso total creado} = \text{suma total de valores nuevos} \times E$$

Como los *asalariados de las empresas* realizan la mayor parte de las actividades de producción mercantil, también crean la mayor parte del valor nuevo y del ingreso total. (El ingreso que crean se descompone en salarios y plusvalía.) La parte remanente del ingreso total es creada por los productores mercantiles no asalariados, es decir por los trabajadores *independientes* y por los *capitalistas*.

5.2.2. La distribución del ingreso total

El ingreso total es creado únicamente por los productores mercantiles, pero éstos no son sus únicos receptores. Una parte del ingreso total creado es percibida por los *asalariados empleados en la producción no mercantil* y por los *rentistas* : los primeros producen bienes y servicios no mercantiles realizando un trabajo profesional, a cambio del pago de un salario ; los rentistas subsisten por medio de la transferencia de la propiedad o del uso de activos, a cambio del pago de rentas. El ingreso total se descompone en distintos ingresos específicos, percibidos por distintas categorías de beneficiarios :

$$\text{ingreso total distribuido} = \text{suma total de ingresos percibidos}$$

La cuota del ingreso total que obtiene cada categoría de receptores depende de su importancia numérica relativa y de su poder en relación con el de las demás categorías. Los asalariados en su conjunto (ocupados en la producción mercantil y en la producción no mercantil) reciben la mayor proporción, debido a su superioridad numérica. La cuota de los capitalistas en la distribución del ingreso total es considerablemente más alta que su participación en la creación de dicho ingreso : ello se debe a su poder en la sociedad y, en particular, a la capacidad que tienen de apropiarse de la plusvalía creada por todos los asalariados en el sector de producción mercantil.

5.2.3. Síntesis

El esquema VI.4. destaca la distinción que existe entre creación y distribución del ingreso y muestra las sucesivas etapas teóricas de la distribución del ingreso creado. Lo que aparece en la superficie es la descomposición del ingreso total en los diversos ingresos específicos percibidos por las distintas categorías de receptores. La base oculta del *iceberg* es la creación de este ingreso total únicamente por los productores de mercancías, la mayoría de los cuales son asalariados.

El esquema se lee de abajo hacia arriba. La creación del ingreso total es la base oculta del *iceberg* : corresponde al trabajo presente realizado en la producción de mercancías, trabajo presente que es efectuado mayoritariamente por asalariados.

Figure VI.4. : Creación y distribución del ingreso total

II. Distribución del ingreso total creado	II.C	ingreso disponible de los asalariados del sector mercantil	ingreso disponible de los asalariados del sector no mercantil	ganancia disponible de las empresas	ingreso dispon. de los rentistas	ingreso dispon. del Estado	
	II.B	salario neto de los asalariados del sector mercantil	ganancia neta de las empresas	ingreso neto de los indep.	ingreso del Estado destinado a transferencias		
				ingreso transformado en salario neto de los asalariados del sector no mercantil			
II.A	costo salarial de los asalariados en el sector mercantil			plusvalía			
I. Creación del ingreso total por el trabajo presente	ingreso creado por los asalariados en el sector mercantil					ingreso creado por los capit.	ingreso creado por los indep.

Notas : II.A = distribución del ingreso (creado por los asalariados en la producción mercantil) entre salario y plusvalía

II.B = deducciones del Estado y pagos a los asalariados del sector no mercantil

II.C = transferencias del Estado : subsidios, subvenciones sociales e intereses de la deuda pública

La primera etapa de la distribución del ingreso total (II.A) se efectúa al interior del sector de producción mercantil: las empresas se apropian de la plusvalía creada por los asalariados (véase capítulo III, § 1.1.). Sobre esta transferencia básica se injertan otras transferencias dentro del sector de producción mercantil, que no se consideran en el esquema: tal es el caso de las transferencias de plusvalía entre empresas o ramas capitalistas (véase capítulo V), así como las transferencias de plusvalía que involucran empresas públicas (capítulo VI, sección 2) y las transferencias de ingreso de los productores independientes (capítulo VI, sección 1).

La segunda etapa de la distribución del ingreso total (II.B) considera las deducciones del Estado (impuestos y contribuciones para la seguridad social) y los pagos de salarios en el sector no mercantil: en el ejemplo el Estado se apropia aproximadamente de la mitad del ingreso producido; más o menos el tercio del ingreso apropiado se utiliza en el pago de asalariados en el sector no mercantil.

La tercera etapa (II.C) incluye las transferencias de ingreso realizadas por el sector institucional: éste otorga subvenciones sociales a los asalariados y a los trabajadores independientes (cuyo ingreso total disponible es, entonces, mayor que su salario neto o su ingreso neto), concede subsidios a las empresas (cuya ganancia disponible es, por tanto, mayor que su ganancia neta), paga intereses de la deuda pública a los rentistas (quienes también se benefician de las rentas que les paga el sector privado)²⁸. Todos los ingresos que aparecen en la parte superior del esquema (la parte visible del *iceberg*) están destinados a la compra de mercancías o al ahorro; en particular, el « ingreso disponible del Estado » es el monto de recursos monetarios disponibles para contratos públicos, después que se han pagado salarios a los funcionarios civiles, subsidios a las empresas, subvenciones sociales a los trabajadores e intereses a los rentistas²⁹.

5.3. Trabajo productivo y trabajo improductivo

El análisis desarrollado en los capítulos precedentes nos permite abordar la cuestión del trabajo productivo o improductivo. Este problema es completamente independiente del carácter más o menos útil o necesario del producto del trabajo, y también es claramente distinto de la definición de las clases sociales.

²⁸ En el ejemplo se supone que las rentas son percibidas por rentistas puros, distintos de los asalariados, los capitalistas y los productores independientes. En realidad, las rentas también son percibidas por asalariados, capitalistas y productores independientes en la medida en que posean activos que rinden una renta (tierra, títulos financieros). Como las rentas no derivan de ningún trabajo, siempre implican deducciones del ingreso total producido. Cuando son pagadas por empresas capitalistas o públicas (dividendos por acciones, intereses de préstamos), las rentas implican una deducción de la *plusvalía*.

²⁹ Los principios concernientes a la creación y distribución del ingreso total se aplican a cualquier economía capitalista *nacional*, y a la economía capitalista *mundial*. Sin embargo, la igualdad entre el ingreso total *creado* y el ingreso total *distribuido* es válida sólo si se supone una economía nacional *cerrada*, o se considera la economía mundial *en su conjunto*. En efecto, al igual que las empresas o ramas más poderosas se apropian de una parte de la plusvalía creada en las empresas o ramas menos poderosas, los países más poderosos (dominantes) se apropian de una parte del ingreso creado en los países menos poderosos (dominados). Estas transferencias internacionales de plusvalía se llevan a cabo a través de dos clases de mecanismos: por una parte, relaciones de precios (« términos de intercambio ») que implican un « intercambio desigual » en detrimento de los países dominados (por ejemplo, estos últimos venden por \$100 mercancías que incorporan 1.000 horas de trabajo y compran, por el mismo monto, mercancías que requieren sólo 500 horas de trabajo en otros países); por otra parte, los flujos financieros de los países dominados a los países dominantes (repatriación de ganancias del capital extranjero, pagos de la deuda externa, fuga de capitales). Dadas estas transferencias internacionales de ingreso, los países dominados obtienen menos ingreso que el que producen; en los países dominantes ocurre lo contrario. La igualdad entre ingreso creado y ingreso obtenido es válida únicamente a nivel de la economía mundial considerada como un todo.

5.3.1. Los dos conceptos de trabajo productivo³⁰

a) Trabajo productivo de valor e ingreso

En términos amplios, el trabajo productivo es *trabajo que crea valor e ingreso*. En este sentido, *todo trabajo (ya sea asalariado o no) empleado en la producción de mercancías* es productivo, y todo trabajo (ya sea asalariado o no) dedicado a la producción no mercantil es improductivo (véase el cuadro VI.3., línea 4).

El interés que tiene esta primera distinción entre trabajo productivo e improductivo es el siguiente. Como los ingresos de algunos agentes económicos (los improductivos) provienen de los ingresos producidos por otros agentes económicos (los productivos, en un sentido amplio), es importante especificar cuáles actividades son productivas (de valor e ingreso) y cuáles no lo son. En efecto, sólo es posible mantener el financiamiento de actividades improductivas si las actividades productivas mismas se encuentran suficientemente desarrolladas, si los ingresos producidos por estas últimas son suficientes para proveer lo necesario para el pago de los trabajadores improductivos.

b) El trabajo productivo de plusvalor y plusvalía

En términos restringidos, el trabajo productivo es *trabajo que produce plusvalor y plusvalía*. En este sentido, sólo el *trabajo asalariado empleado en la producción de mercancías* es productivo. Todo trabajo (asalariado o no) asignado a la producción no mercantil es improductivo; el trabajo no asalariado dedicado a la producción de mercancías es también improductivo (véase el cuadro VI.3., línea 5).

El objetivo de esta segunda distinción entre trabajo productivo e improductivo es identificar aquellas actividades que producen lo que el sistema busca producir, es decir, plusvalor y plusvalía. La importancia de esta distinción puede ilustrarse del siguiente modo. Sabemos que los servicios juegan un papel decisivo en el capitalismo contemporáneo: el sector « terciario » (la producción de servicios) representa una parte creciente del conjunto de la actividad económica, a expensas del sector « primario » (la producción agrícola y minera) y del sector « secundario » (la producción de bienes industriales). ¿ Son los asalariados ocupados en el sector terciario productores de plusvalor y de plusvalía? Si lo son, si producen plusvalía, entonces, el sistema ha encontrado una nueva fuente de vida para su perpetuación y crecimiento. Si no lo son, si la ganancia y los salarios en el sector terciario son una carga para la plusvalía total existente, el sistema estaría encontrando nuevos obstáculos a sus posibilidades globales de ganancia y acumulación: en el límite, toda la plusvalía creada estaría financiando actividades improductivas, sin que quedara algún remanente disponible para la acumulación.

La respuesta a esta interrogante nos lleva a hacer una distinción entre el sector terciario productor de mercancías y el sector terciario de producción no mercantil. El desarrollo del *sector terciario productor de mercancías* (turismo, seguros, restaurantes, hoteles, garajes, etc.) contribuye a la extensión de la ganancia: los asalariados ocupados en estas empresas son una fuente adicional de plusvalía para el conjunto del sistema. Sólo el desarrollo del *sector terciario de producción no mercantil* (el sector institucional) implica una carga creciente para la plusvalía producida: el desarrollo de este sector es posible sólo si la plusvalía total crece, lo cual implica normalmente un crecimiento en el número de asalariados ocupados en la producción de mercancías y/o un alza de su tasa de plusvalía.

Aquí debe hacerse una observación complementaria. Se acaba de ver que la segunda distinción entre trabajo productivo e improductivo tiene como finalidad determinar los alcances y las limitaciones del sistema

³⁰ Tanto en un sentido amplio (producción de valor y de ingreso) como en un sentido restringido (producción de plusvalor y de plusvalía), el trabajo productivo siempre es trabajo dedicado a la producción de *mercancías*. Para una discusión acerca del concepto de mercancía y, por tanto, de trabajo productivo, véase el apéndice 6.

en lo que concierne a la ganancia y la acumulación. ¿ Significa esto que la primera distinción carece de importancia para evaluar el potencial de ganancia y acumulación en el sistema capitalista ? De ningún modo, y ello por dos razones.

En primer lugar, en la medida en que una actividad (no asalariada) es productiva de valor y de ingreso, se « autofinancia » : no implica *ninguna deducción de la plusvalía*. Consideremos, por ejemplo, la actividad de los médicos en el sector privado : ¿ es, o no, su trabajo productivo de valor y de ingreso ? Si lo es, entonces el ingreso de los médicos deriva del valor creado por su trabajo. Si no lo es, estos ingresos derivan de una deducción de los salarios y la plusvalía producidos en la sociedad como un todo : en este caso, se reducen la ganancia disponible y las posibilidades de acumulación.

En segundo lugar, en la medida en que una actividad (no asalariada) es productiva de valor y de ingreso, puede *aumentar la ganancia* de forma indirecta y, por tanto, contribuir a financiar la acumulación. En efecto, los productores no capitalistas se encuentran atrapados en los mecanismos de mercado y de transferencias de ingreso : si son menos eficientes o menos fuertes que sus competidores o clientes capitalistas, su trabajo (si es productivo en el sentido amplio, es decir, dedicado a la producción de mercancías) produce valor e ingreso, pero una parte de este ingreso se les escapará y engrosará la ganancia y el potencial de acumulación (véase anteriormente, la sección 1).

5.3.2. Asalariados productivos e improductivos : ¿ dos clases sociales ?

La distinción entre trabajo productivo e improductivo no involucra el menor juicio moral con respecto a las actividades consideradas : un asalariado que trabaja en una fábrica de armamento realiza un trabajo productivo (si las armas se venden), los maestros de una escuela estatal realizan un trabajo improductivo (porque las lecciones no se venden).

Esta distinción tampoco busca dividir a los asalariados en dos clases sociales cuyos intereses podrían considerarse contradictorios (algunos crean plusvalía mientras que otros subsisten a partir de la plusvalía creada). Con relación a este punto, es importante comprender que los *asalariados improductivos realizan un plustrabajo de la misma forma que los asalariados productivos*, y que el sistema tiene interés en incrementar el plustrabajo de todos ellos.

- Los asalariados improductivos realizan un plustrabajo : como sucede con los trabajadores productivos, la duración de su jornada laboral normalmente excede el tiempo de trabajo necesario para la producción de sus medios de consumo. Si un trabajador del acero y un funcionario trabajan 8 horas y ganan el mismo salario, que representa 3 horas de trabajo (trabajo necesario), ambos realizan un plustrabajo de 5 horas (la diferencia es que las 5 horas del trabajador del acero producirán una plusvalía, mientras que las 3 horas de trabajo necesario del funcionario se pagarán a partir de una deducción de la plusvalía).

- El sistema tiene interés en aumentar el plustrabajo de todos los trabajadores : aumentar el plustrabajo de los asalariados productivos es aumentar la creación de plusvalía ; incrementar el plustrabajo de los asalariados improductivos es reducir las deducciones de la plusvalía y, por tanto, aumentar la ganancia disponible³¹.

Aunque son distintos desde el punto de vista de la creación de plusvalía, los asalariados productivos y los improductivos no constituyen, sin embargo, dos clases opuestas. Todos comparten las siguientes características : *están obligados a vender su fuerza de trabajo*, llevan a cabo *actividades que son indispensables*, y realizan un *plustrabajo* que beneficia al sistema³².

³¹ El plustrabajo de un asalariado aumenta si su jornada laboral aumenta, o si se reduce su nivel salarial. Cuanto más extensa sea la jornada laboral de un trabajador improductivo, menor será la cantidad de trabajadores improductivos que deban emplearse, y menor el monto total de salarios que se les deba pagar ; este monto total de salarios será aún menor en la medida en que el nivel salarial de cada trabajador improductivo se reduzca. Ahora bien, cuanto menor sea el total de salarios que deban pagarse a los trabajadores improductivos, menores serán las deducciones que deban practicarse al ingreso creado en el sector mercantil (tanto a los salarios como a la plusvalía).

³² Una vez que se admite que la distinción entre trabajo productivo e improductivo no está ligada a la cuestión de las clases sociales, debemos reconocer que el trabajo del capitalista es productivo (de valor e ingreso) ya que participa en la producción de mercancías (véase cap. II, nota al pie 3, y cap. III, nota 8).

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS AL CAPÍTULO VI

RESUMEN

1. A diferencia de las empresas capitalistas, las empresas independientes no utilizan la fuerza de trabajo de productores asalariados y no buscan una ganancia destinada a la acumulación. Como su finalidad no es la ganancia, las empresas marginales *independientes* tienen una capacidad de supervivencia mayor que las empresas marginales *capitalistas*. Por tanto, la transformación de una empresa capitalista marginal en una empresa independiente (en una cooperativa de producción) puede asegurar su supervivencia en el corto plazo.

La capacidad de supervivencia de las empresas independientes es aún mayor en la medida en que los productores independientes aceptan ingresos menores que los salarios vigentes en la economía. Sin embargo, la supervivencia de dichas empresas resulta siempre problemática en el largo plazo : o se adaptan, o acaban por desaparecer debido a la falta de ingresos suficientes.

Los productores independientes confrontados a empresas más eficientes o más fuertes pierden una parte del ingreso que han creado. El ingreso perdido de esta forma es una fuente adicional de ganancia para el sistema, que se añade a la plusvalía creada por los asalariados en el sector de producción mercantil. El sector de producción mercantil simple presenta, por tanto, aspectos contradictorios : sus actividades dan lugar a transferencias de ingreso que aumentan la ganancia, pero dichas actividades están fuera del ciclo del capital. Esta contradicción contribuye a explicar que la frontera entre ambos sectores pueda modificarse.

2. Los asalariados de las empresas públicas crean plusvalía, al igual que los asalariados de las empresas capitalistas. Pero, a diferencia de éstas, las empresas públicas no están constreñidas por la necesidad de obtener una ganancia. Como su finalidad no es la ganancia, las empresas públicas pueden orientar su producción dando prioridad a la satisfacción de necesidades sociales. Por la misma razón, las empresas marginales *públicas* tienen una capacidad de supervivencia mayor que las empresas marginales *capitalistas*. La nacionalización de empresas no rentables puede, por tanto, asegurar su supervivencia en el corto plazo.

La capacidad de supervivencia de las empresas públicas es todavía mayor en la medida en que pueden contar con subsidios públicos para compensar pérdidas. Sin embargo, la concesión de subsidios a un sector público deficitario presenta aspectos contradictorios : permite la continuación de transferencias de plusvalía procedentes del sector público, pero implica impuestos que afectan al sector privado. En el largo plazo, por tanto, la supervivencia de empresas públicas deficitarias es problemática : se adaptan o desaparecen cuando los subsidios necesarios resulten demasiado altos.

Aun cuando no necesita subsidios, el sector público mercantil presenta aspectos contradictorios : sus actividades dan lugar a transferencias de plusvalía, pero están fuera del ciclo del capital. Independientemente de toda consideración política o ideológica, esta contradicción explica que la frontera entre el sector público mercantil y el sector capitalista siempre pueda modificarse.

3. El sector institucional realiza dos tipos de actividades : produce bienes y servicios colectivos no mercantiles (suministrados gratuitamente a toda la población) y lleva a cabo transferencias de ingreso : pago de intereses a los acreedores de la deuda pública, concesión de subsidios a las empresas, pago de prestaciones sociales (seguridad social y asistencia social). El financiamiento de todas estas actividades descansa en última instancia en dos tipos de deducciones : los impuestos (para todas las actividades) y las contribuciones sociales (para las subvenciones de la seguridad social).

Al igual que los salarios, los gastos públicos (las actividades del sector institucional) presentan aspectos contradictorios : significan varias ventajas para las empresas (aumento de los mercados y las ganancias), pero implican también deducciones (por ende, reducción de los mercados y las ganancias). Esta contradicción, como la que se refiere a los salarios, puede superarse mediante incrementos en la productividad (véase capítulo VIII).

Al igual que los demás sectores no capitalistas (producción mercantil simple y sector público mercantil), el sector institucional presenta otra contradicción : sus actividades son fuente de diversas ventajas para las empresas, pero están fuera del ciclo del capital. Esta contradicción explica que también la frontera entre el sector institucional y el sector capitalista pueda siempre modificarse.

Las deducciones destinadas a financiar el sector institucional afectan los salarios y las ganancias : el salario neto (después de las deducciones) es inferior al costo salarial (al precio pagado por los empleadores para comprar fuerza de trabajo), la ganancia (después de impuestos) es inferior a la plusvalía creada por los asalariados.

El costo salarial puede descomponerse en tres partes, que corresponden a tres tipos de medios de consumo. La primera parte (« salario individualizado ») es el salario neto (o salario directo), que permite la adquisición de medios de consumo personales sobre una base estrictamente privada ; estos medios de consumo son producidos de acuerdo con el criterio de la ganancia y son accesibles de forma desigual. La segunda parte (« salario colectivizado ») corresponde a los impuestos pagados por el asalariado, obligándolo a participar en la financiación de los medios de consumo colectivos suministrados por las instituciones ; en principio, estos medios de consumo son producidos de acuerdo con las necesidades sociales y son accesibles de forma igualitaria. La tercera parte (« salario solidario ») corresponde a las contribuciones para la seguridad social, las que obligan al asalariado a participar en la financiación de las subvenciones sociales (o salario indirecto) ; los medios de consumo adquiridos de este modo son producidos de acuerdo con el criterio de la ganancia, pero son accesibles sobre una base solidaria y en términos más igualitarios.

4. La esfera no profesional comprende los hogares y las organizaciones voluntarias. En principio, sus productos provienen del trabajo gratuito de los productores y son provistos gratuitamente a los usuarios. Representan una fracción variable del conjunto de los medios de consumo de los individuos.

La producción doméstica presenta varios aspectos contradictorios para las empresas. La ventaja principal radica en la gratuidad del trabajo, mientras que los inconvenientes son de tres tipos : ausencia de mercados (las empresas tienen interés en promover la compra de medios de producción domésticos), ausencia de creación de plusvalía (tienen interés en asumir líneas de producción que puedan ser rentables), indisponibilidad de la mano de obra (tienen interés en que se reduzca el tiempo de trabajo dedicado a la producción doméstica).

5. En su conjunto, la sociedad combina producción mercantil y producción no mercantil, trabajo asalariado y trabajo no asalariado, trabajo profesional y trabajo no profesional. Todas las actividades (profesionales o no) crean valores de uso ; todas las actividades profesionales (en la producción mercantil o no) son remuneradas por un ingreso ; pero sólo la producción mercantil crea el ingreso total, sólo la producción mercantil asalariada crea la plusvalía total.

El ingreso total es la expresión monetaria de la masa de valor nuevo creado por la totalidad del trabajo involucrado en la producción de mercancías ; es *creado* esencialmente por los asalariados de todas las empresas, en menor medida por los independientes y los capitalistas. El ingreso total creado *se distribuye* de varias formas, especialmente las siguientes : el ingreso creado por los asalariados se divide entre salarios y plusvalía ; la plusvalía se distribuye entre empresas y entre ramas de acuerdo – esencialmente – con su grado de mecanización y su poder de mercado ; impuestos y contribuciones son deducidos de todos los ingresos para financiar el sector institucional ; el sector institucional paga salarios a sus trabajadores, paga subvenciones sociales a todos los trabajadores, concede subsidios a las empresas, paga intereses a sus acreedores. Se pueden observar los distintos ingresos finalmente percibidos por las diferentes categorías de beneficiarios, mientras que la creación del ingreso total sigue siendo una realidad oculta.

En un sentido amplio, el trabajo productivo es el trabajo que crea valor e ingreso, es decir todo trabajo empleado en la producción mercantil. En un sentido estricto, el trabajo productivo es el trabajo que crea plusvalor y plusvalía, es decir el trabajo asalariado empleado en la producción mercantil. Las distinciones entre trabajo productivo y trabajo improductivo son importantes para evaluar las posibilidades de crecimiento del sistema. No involucran el menor juicio moral con respecto a las actividades consideradas ; tampoco pueden fundamentar un análisis de las clases sociales.

CONCEPTOS POR ASIMILAR (véase glosario)

Contratos públicos	- Salario « socializado »
Gasto público	- Salario « solidario »
Salario monetario	Salario real
- Costo salarial	- Salario real colectivo
- Salario bruto	- Salario real directo
- Salario « colectivizado »	- Salario real indirecto
- Salario directo (o salario neto o salario « individualizado »)	- Salario real socializado
- Salario indirecto	- Salario real total
	Trabajo productivo

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)

A. Principios básicos

- 6.1. ¿Cuáles son los puntos comunes y las diferencias entre las empresas *capitalistas*, las empresas *independientes* y las empresas *públicas* ?
- 6.2. Las fuentes de la ganancia son la plusvalía creada por los asalariados y la « plusvalía » producida por los independientes. Explique :
 - a) en qué condiciones los independientes producen « plusvalía » ;
 - b) en qué medida esta « plusvalía » es similar a la creada por los asalariados, y en qué medida es diferente.
- 6.3. La capacidad de supervivencia de una empresa marginal *no capitalista* es mayor, en el corto plazo, que la de una empresa marginal *capitalista*, pero sigue siendo problemática en el largo plazo. Explique las dos afirmaciones, considerando sucesivamente :
 - a) el caso de una empresa marginal *independiente* ;
 - b) el caso de una empresa marginal *pública*.
- 6.4. Las actividades del sector institucional :
 - a) ¿ en qué consisten ?
 - b) ¿ cómo son financiadas ?
- 6.5. Explique los aspectos contradictorios :
 - a) del sector de producción mercantil simple ;
 - b) del sector público mercantil ;
 - c) del sector institucional.
- 6.6. Los componentes del salario y del consumo de los asalariados :
 - a) Explique el esquema VI.1.
 - b) ¿ Cuáles son las implicaciones de la importancia relativa de los tres componentes (salario neto y salario real directo ; impuesto al ingreso y salario real colectivizado ; contribuciones sociales y salario real indirecto) ?
- 6.7. Explique el esquema VI.4. referente a la *creación* y *distribución* del ingreso total.
- 6.8. Trabajo productivo y trabajo improductivo :
 - a) explique los dos conceptos de trabajo productivo ;
 - b) explique por qué el sistema saca provecho de un aumento del plustrabajo tanto de los asalariados productivos como de los improductivos.

B. Profundización

- 6.9. Explique los dos motivos por los cuales, aun a nivel macroeconómico, la ganancia difiere de la plusvalía creada por los asalariados.
- 6.10. ¿ Tiene el sector privado interés en que el Estado intervenga en la economía ? Distinga diversas formas de intervención (empresas públicas, instituciones públicas, contratos públicos, subsidios públicos) y explique los aspectos contradictorios que presenta cada forma.
- 6.11. Explique los aspectos contradictorios que presenta la producción doméstica para las empresas.

C. Aplicaciones

- 6.12. Muestre con ejemplos concretos que un mismo trabajo puede ser productivo o improductivo.
- 6.13. Plustrabajo y plusvalía :
- a) los *funcionarios* : ¿ suministran plustrabajo ? ¿ crean plusvalía ?
 - b) los *asalariados en las empresas públicas* : ¿ suministran plustrabajo ? ¿ crean plusvalía ?
 - c) los *asalariados en las empresas capitalistas* : ¿ suministran plustrabajo y crean plusvalía *todos* ellos ?
 - d) los *productores independientes* : ¿ suministran « plustrabajo » y crean « plusvalía » *todos* ellos ?
 - e) los *capitalistas* : ¿ crean plusvalía ?
- 6.14. Una región que se desindustrializa : ¿ está condenada a la decadencia económica ?
- 6.15. ¿ Están los capitalistas interesados en la defensa del ingreso de los campesinos marginales ? Distinga entre capitalistas *agrarios* e *industriales*.
- 6.16. ¿ Cuáles son los efectos de las siguientes políticas para los asalariados y para los capitalistas ?
- a) disminuir las contribuciones patronales a la seguridad social (quedando constantes los demás elementos del salario) ;
 - b) disminuir las contribuciones de los asalariados a la seguridad social y sus impuestos al ingreso (quedando constantes el salario bruto y el costo salarial).

CAPÍTULO VII

TENDENCIAS Y CONTRADICCIONES FUNDAMENTALES DEL CRECIMIENTO

El objetivo de este capítulo no es bosquejar una historia del capitalismo, dividiéndola en distintas fases. Se trata, más bien, de deducir algunas consecuencias lógicas de los principios generales explicados en los capítulos previos. Dichos principios son : 1. la ganancia descansa en el *plustrabajo* suministrado por los asalariados del sector de producción mercantil (capítulo III, sección 1) ; 2. la *ganancia* y la *acumulación* constituyen las finalidades del sistema (capítulo III, sección 2) ; 3. para maximizar sus tasas individuales de ganancia, las empresas *compiten* incesantemente unas con otras (capítulo V) y con los productores no capitalistas (capítulo VI).

Las consecuencias lógicas que surgen de estos tres principios aparecen como *tendencias fundamentales* : el desarrollo de la mecanización ; la creciente interdependencia entre los trabajadores empleados en las diferentes empresas, ramas y países ; la creciente concentración de capital en manos de grandes empresas y grupos ; la expansión de la producción mercantil y del trabajo asalariado ; la creciente contradicción entre la búsqueda de la ganancia y la satisfacción de las necesidades sociales. Estas tendencias fundamentales sólo rigen como tendencias *generales* y de *largo plazo*. Pueden manifestarse con *intensidad variable* en distintos países y periodos de tiempo.

Otras dos temáticas, que también surgen de estos principios generales, se tratarán en capítulos específicos. El capítulo VIII considerará el conflicto en torno a la *tasa de plusvalía*, un antagonismo que se encuentra en el corazón mismo del sistema. El capítulo IX examinará el problema de las *crisis* que han afectado el crecimiento en todas las épocas.

1. EL DESARROLLO DE LA MECANIZACIÓN

Una de las tendencias más visibles de la producción capitalista es la creciente mecanización de todos los procesos de producción. Después de *describir* la transformación de las técnicas de producción (§ 1.1.), se analizará la *función* que cumple la mecanización, no sólo en las relaciones *entre empresas*, sino sobre todo en las relaciones *entre capitalistas y asalariados* (§ 1.2.). Por último se subrayará el *carácter contradictorio* de la mecanización : mientras que se encuentra motivada por la búsqueda de la ganancia, tiende a eliminar la fuente de la cual ésta surge (§ 1.3.)¹.

1.1. La transformación de las técnicas de producción²

El capitalismo no cambió las técnicas de producción de la noche a la mañana (y no necesariamente cambia dichas técnicas de la noche a la mañana cuando se introduce en sectores de

¹ Se utilizarán de forma equivalente los términos « mecanización » y « progreso técnico » : el progreso técnico se expresa fundamentalmente en el desarrollo de la mecanización, en el uso de máquinas (trabajo pasado), en lugar de productores efectivos o potenciales (trabajo presente).

² Un vívido análisis de la transformación de las técnicas de producción se encuentra en *El Capital*, México, Siglo XXI, tomo I, sección cuarta, capítulos XI al XIII. El análisis considera sólo la producción industrial, pero puede extenderse – con las adaptaciones pertinentes – al sector de servicios : allí también puede observarse la división técnica del trabajo y sus consecuencias (trabajo descalificado, fragmentado, repetitivo), la disociación entre el trabajo de ejecución y el trabajo de control y mando, el remplazo de asalariados por equipos modernos, etc.

producción no capitalista). Esquemáticamente, comenzando por una típica producción de pequeña escala realizada por artesanos, pueden distinguirse tres etapas en la transformación de las técnicas de producción (véase cuadro VII.1.).

1. La primera etapa es la *cooperación simple*. Cooperación, porque el trabajador individual es reemplazado por trabajadores empleados colectivamente : los artesanos independientes, que trabajan en su casa, son reunidos en un lugar (el taller manufacturero) y bajo un mando único (el del capitalista). Cooperación simple, porque los miembros de esta fuerza colectiva de trabajo son simplemente yuxtapuestos : cada uno de ellos sigue elaborando el mismo producto que hacía antes (pero ahora como asalariados).

Esta primera etapa no implica ningún cambio significativo en los medios de producción : se continúa empleando las mismas herramientas simples. Tampoco se observa ningún cambio significativo en el proceso de producción : al igual que antes, cada trabajador lleva a cabo la serie completa de operaciones necesarias para obtener el producto terminado. Por tanto, al igual que antes, cada trabajador controla una variedad de distintos medios de trabajo y utiliza una variedad de habilidades diferentes : cada uno de ellos sigue siendo un trabajador calificado.

2. La segunda etapa es la *cooperación compleja* : dentro del grupo de trabajadores se observa una extensiva *diferenciación de tareas*, una división técnica del trabajo. Ya no sucede, como antes, que cada trabajador efectúe la serie completa de operaciones requeridas para obtener un producto terminado : las distintas operaciones se dividen y se asignan a un grupo especializado de individuos. Cada trabajador se convierte en un *trabajador parcial*, empleado en una categoría especializada de operaciones : ahora el trabajador sólo desarrolla una categoría particular de habilidades y domina sólo un tipo específico de herramientas.

Aunque esta segunda etapa modifica el proceso de trabajo, no modifica fundamentalmente los medios de trabajo : la diferencia con respecto a la primera etapa es que cada trabajador, con el fin de cumplir con la función especializada para la que es empleado, utiliza únicamente una categoría especializada de herramientas (y una categoría especializada de habilidades).

Cuadro VII.1. : La transformación de las técnicas de producción

	<i>Tipo de empresa</i>			
	<i>Taller artesanal (trabajador individual independiente)</i>	<i>Empresa capitalista (trabajador colectivo empleado por el capitalista)</i>		
		<i>Manufactura con cooperación simple</i>	<i>Manufactura con cooperación compleja</i>	<i>Gran industria</i>
<i>División técnica del trabajo</i>	No	No	Sí	Sí
<i>Medios de trabajo empleados</i>	Herramientas simples	Herramientas simples	Herramientas simples	Máquinas - herramienta
<i>Tipo de trabajo y relaciones técnicas</i>	Trabajo calificado que controla todas las herramientas	Trabajo calificado que controla todas las herramientas	Trabajo parcial que controla sólo una herramienta	Trabajo parcial subordinado a la máquina

3. La tercera etapa es la *gran industria*. Las herramientas son reemplazadas por un sistema de máquinas-herramienta (que se combinan y funcionan al mismo tiempo). A partir de este punto, el trabajador se convierte en un apéndice de la máquina, es sometido a la máquina. « En la manufactura [primera y segunda etapas], el trabajador se sirve de la herramienta ; en la fábrica [tercera etapa], sirve a la máquina. Allí parte de él el movimiento del medio de trabajo ; aquí, es

él quien tiene que seguir el movimiento de éste. En la manufactura los obreros son miembros de un mecanismo vivo. En la fábrica existe un mecanismo inanimado independiente de ellos, al que son incorporados como apéndices vivientes»³.

Esta situación hace que el trabajador pierda todo control sobre el funcionamiento de los medios de producción y sobre el producto de su trabajo. Mientras que en la manufactura la cantidad y la calidad de la producción dependen fundamentalmente de la eficiencia de cada trabajador (de su habilidad, de su *savoir-faire*), en la fábrica dependen fundamentalmente de la eficiencia de las máquinas (del progreso científico que incorporan). Comparada con la eficiencia de las máquinas, la habilidad particular de los trabajadores cuenta muy poco : al estar subordinados a las máquinas son, crecientemente, descalificados e intercambiables.

1.2. El doble papel de la mecanización

1.2.1. Mecanización y competencia

En el nivel más aparente, las diversas etapas hacia la mecanización, así como el desarrollo ulterior de ésta, son productos de la competencia. Como se vio en el capítulo V, la utilización de una tecnología avanzada por parte de una empresa particular le permite apropiarse de una fracción mayor de la plusvalía total, a expensas de sus competidores.

Concretamente, las empresas innovadoras están en capacidad de producir, al mismo tiempo, *más y a menor costo* (el valor individual unitario de sus mercancías es menor que el valor social unitario). De este modo, logran una tasa de ganancia y un potencial de acumulación superiores, a expensas de sus competidores.

Dichos competidores se ven obligados a adoptar igualmente las innovaciones técnicas : si no lo hacen, serán, tarde o temprano, eliminados (véase capítulo V, 2.3.1., y capítulo VI, 1.3.1. y 2.3.1.).

1.2.2. Mecanización y dominación

Siendo un arma esencial en la competencia, la mecanización también juega un papel fundamental en las relaciones entre capitalistas y trabajadores. Las transformaciones técnicas y el desarrollo de la mecanización no son neutrales : les permiten a los capitalistas fortalecer su dominación sobre los asalariados, tanto a nivel de cada empresa como a nivel del conjunto de la economía.

a) Dominación en las empresas

1. Dentro de cada empresa, la mecanización *transforma la dominación « formal » en una dominación « real »*.

Antes de la introducción de la mecanización, es posible hablar de una « dominación *formal* » de los capitalistas. Esto significa que el dominio que ejercen se basa en el simple hecho de que ellos tienen – y no los trabajadores – el control de la *propiedad* de los medios de producción : esto les permite comprar la fuerza de trabajo de los asalariados y extraerles una plusvalía, aun cuando los asalariados todavía tengan el control del funcionamiento de los medios de producción.

Con el desarrollo de la mecanización, la dominación deviene *real*. Esto significa que el dominio ejercido por los capitalistas se basa en el control, no sólo de la *propiedad*, sino también del *funcionamiento* de los medios de producción. Ahora los trabajadores están doblemente subordinados : obligados a trabajar en beneficio de los dueños de los medios de producción son, a la vez, instrumentos de la máquina controlada por estos dueños.

³ *Ibidem*, p. 515.

2. La evolución hacia la dominación real corre paralela, en el seno de la fuerza de trabajo colectiva, con una *división entre los trabajadores de ejecución y los de control y mando*. En efecto, el crecimiento de las empresas y el desarrollo de la mecanización implican que los capitalistas ya no son capaces de controlar personalmente el funcionamiento de los medios de producción. El control es ejercido, en su nombre, por una minoría de trabajadores especializados en las tareas de supervisión técnica y social : investigadores cuyo fin es perfeccionar las técnicas nuevas, ingenieros que aseguran el control y el buen funcionamiento del proceso de producción, técnicos y capataces responsables de la vigilancia de la disciplina de los trabajadores y de su sumisión al ritmo de las máquinas, directores y gerentes que desempeñan los puestos de alta dirección en la firma. El fortalecimiento de la dominación está, entonces, acompañado por una división entre los trabajadores : una mayoría de asalariados se ven reducidos a realizar tareas de mera ejecución, trabajos repetitivos, parciales y descalificados ; en el otro extremo, una minoría de asalariados (los ejecutivos y el personal de control) monopoliza las tareas de supervisión técnica y social⁴.

3. Aún en la etapa de la gran industria, la dominación no es perfecta. Los trabajadores de ejecución pueden ser incapaces de seguir el ritmo que les impone la maquinaria ; pueden reaccionar contra la enajenación, la tensión o la monotonía de sus tareas y declararse en huelga, practicar el sabotaje o el ausentismo. Confrontados con estas circunstancias, y la resultante caída en la productividad, las empresas tienden a adoptar dos tipos de estrategia.

Por una parte, realizan experimentos de *desarrollo y/o enriquecimiento del trabajo* : el desarrollo del trabajo consiste en permitir que los trabajadores realicen un ciclo relativamente complejo de operaciones, en lugar de una tarea parcial y repetitiva ; el enriquecimiento del trabajo consiste en otorgar a los trabajadores responsabilidad por las tareas de control de la producción, inspección, etc., hasta entonces reservadas al personal de supervisión. Estos experimentos, y otros tales como los « círculos de calidad », la « administración compartida », etc., están destinados principalmente a atenuar las frustraciones de los trabajadores y a aumentar su nivel de productividad.

Por otra parte, las empresas tratan de eliminar trabajadores – incluido el personal de supervisión – implementando una creciente *automatización* del proceso de producción, particularmente mediante el uso de robots.

b) Dominación en el mercado laboral

La transformación de las técnicas de producción y el desarrollo de la mecanización no sólo cambian la naturaleza misma del trabajo de los asalariados y de las relaciones dentro de la empresa. Este efecto cualitativo va aparejado con un resultado cuantitativo : el progreso técnico *aumenta la productividad del trabajo presente, lo cual tiende a disminuir la demanda de fuerza de trabajo*⁵.

⁴ La distinción entre tareas de ejecución y trabajo de supervisión es más relevante que la distinción entre trabajo manual e intelectual : el trabajo más « manual » implica el uso de facultades intelectuales ; y trabajadores « intelectuales » pueden perfectamente estar limitados a realizar tareas que son puramente de ejecución.

⁵ a) La productividad aumenta en cada una de las tres etapas. La simple reunión de trabajadores en la manufactura permite imponer una mayor intensidad del trabajo. En la etapa de cooperación compleja, la división técnica del trabajo contribuye a aumentar la eficiencia del proceso de producción. Pero ha sido el desarrollo de la mecanización (el aumento en la *cantidad* de medios mecánicos y el mejoramiento de su *eficiencia*) lo que ha provocado los mayores mejoramientos de productividad.

b) Es importante resaltar que no hay un vínculo *necesario* entre el progreso técnico y el desempleo. En términos teóricos, el pleno empleo puede mantenerse mediante una reducción apropiada de la jornada laboral de cada trabajador. Pero, en términos prácticos, una combinación de pleno empleo y reducción de la jornada de trabajo va en contra de la lógica del sistema, debido a que esto restringe la ganancia y el dominio sobre los asalariados : véase después, 4.1.2. , y el apéndice 4, 4.2.3.

La demanda de fuerza de trabajo es el resultado de dos efectos contradictorios : por una parte, el crecimiento de la *producción* global implica un *aumento* de la ocupación (efecto empleo) ; por otra parte, el progreso técnico implica un crecimiento de la *productividad* y, por tanto, una *disminución* de la ocupación (efecto expulsión). En épocas de expansión débil, el efecto expulsión sobrepasa al efecto empleo, lo cual implica una desocupación creciente. En épocas de rápida expansión, el efecto empleo puede sobrepasar al efecto expulsión, provocando una escasez de fuerza de trabajo. Sin embargo, ésta no puede ser más que una situación transitoria : el aumento en los salarios acelerará la innovación técnica dirigida a remplazar trabajo por máquinas ; además, las autoridades públicas pondrán en efecto políticas cuya finalidad es aumentar la oferta de trabajo asalariado (véase después, 3.2.2.).

El progreso técnico crea, pues, una reserva permanente (aunque variable) de trabajadores desocupados. La existencia misma de esta reserva de desocupados fortalece la dominación capitalista sobre los asalariados : la relación de fuerzas deviene más ventajosa para los capitalistas, lo que les permite imponer condiciones de trabajo más « rentables » (bajos salarios, alta intensidad del trabajo).

1.3. El carácter contradictorio de la mecanización

El progreso técnico se introduce con el fin de aumentar o mantener la tasa de ganancia de las empresas. Al mismo tiempo, tiene como efecto la *expulsión del proceso de producción de la fuente misma de la ganancia* : los asalariados, que producen plusvalía, son remplazados por máquinas, que no crean plusvalía.

El capitalismo confronta esta contradicción de dos formas complementarias. Por una parte, la *escala de producción se expande* continuamente : a la vez que se mantiene un nivel más o menos significativo de desocupación, la extensión de la producción genera nuevos empleos (creadores de plusvalía). Por otra parte, las empresas buscan *aumentar la tasa de plusvalía* a la que están sometidos los trabajadores activos : al aumentar la productividad, el progreso técnico contribuye, por sí mismo, a aumentar la tasa de plusvalía (véase capítulo IV, § 2.1., y capítulo VIII, § 1.2.).

Si el capitalismo puede impulsar el progreso técnico a la vez que afronta esta contradicción inherente, es, sin embargo, incapaz de desarrollar el progreso técnico hasta sus límites últimos, es decir, hasta automatizar por completo el proceso de producción. Esto liberaría por completo a los seres humanos de la obligación de trabajar, pero implicaría también la eliminación total de la plusvalía. Es cierto que algunas empresas o ramas (e incluso países) podrían impulsar la automatización a sus límites últimos y aprovecharse de la plusvalía transferida por las empresas o ramas (o países) no automatizados ; pero una automatización general de los procesos de producción no es compatible con el capitalismo⁶.

2. LA CONTRADICCIÓN CRECIENTE ENTRE LA SOCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y LA CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL

El capitalismo descansa en una oposición de clase fundamental entre la masa de trabajadores asalariados y una minoría de propietarios capitalistas. Los trabajadores llevan a cabo colectivamente la producción de los bienes y servicios consumidos en la sociedad. Los capitalistas dirigen y orientan esta producción social de acuerdo a la lógica de la ganancia y la acumulación.

Esta oposición se ha exacerbado con el tiempo. Por una parte, el trabajo de los productores asalariados constituye una red cada vez más vasta e interdependiente : éste es el fenómeno de

[6] Sobre la ganancia de una *empresa* automatizada, véase cap. V, 1.1.2. Sobre la ganancia de una *rama* automatizada, y sobre la incompatibilidad entre capitalismo y automatización *universal*, véase el apéndice 10, 10.2.2.a (último párrafo y nota al pie 25).

socialización de la producción (§ 2.1.). Por otra parte, la propiedad capitalista se ha convertido en algo cada vez más privado, en el sentido de que una pequeña minoría controla una parte creciente del capital total : éste es el fenómeno de *concentración del capital* (§ 2.2.).

2.1. *La socialización de la producción*

La producción deviene una tarea cada vez más colectiva y universal. Por una parte, las *actividades* de producción conforman una red cada vez más integrada : dentro de la empresa, los trabajadores son cada vez más interdependientes ; la interdependencia también se desarrolla entre empresas y ramas y, como resultado, entre los trabajadores de esas empresas y ramas. Por otra parte, los *lugares* de producción conforman una red cada vez más integrada : aumenta la interdependencia entre países y, por tanto, entre los trabajadores de todo el mundo. La socialización de la producción puede entonces definirse como la *creciente integración e interdependencia entre los trabajadores* en cada empresa, y entre los trabajadores de las distintas empresas, ramas y países.

2.1.1. *La creciente interdependencia entre actividades de producción*

a) *En las empresas : la división técnica del trabajo*

En el taller del artesano y en la manufactura con cooperación simple, cada trabajador realiza todas las operaciones necesarias para elaborar un producto terminado (véase arriba, § 1.1.). En ambos casos, los productos del trabajo pueden fácilmente personalizarse : es posible atribuir cada mercancía a un productor particular⁷.

Con la transición a la cooperación compleja y a la gran industria, esta personalización del producto se hace imposible. A partir de esta etapa, la empresa implementa una *división técnica del trabajo*, es decir, una distribución del trabajo entre categorías diferentes de trabajadores especializados e interdependientes. El producto terminado no puede atribuirse a ninguno de los trabajadores : *los productos son el resultado de un trabajo integrado* y deben atribuirse al colectivo de trabajadores.

La división técnica del trabajo *no es un fenómeno neutral, puramente técnico*. Por una parte, es implementado con el fin de aumentar las ganancias. Por la otra, como se dijo antes (1.1.2.a), refuerza la dominación sobre los trabajadores parciales, e introduce una jerarquía entre trabajadores de ejecución y aquéllos de control y mando⁸.

b) *Entre ramas de producción : la división del trabajo social*

La interdependencia entre actividades de producción va más allá del ámbito de cada empresa. Se manifiesta también en el hecho de que las diferentes empresas y ramas son interdependientes con respecto a su aprovisionamiento y sus colocaciones : cada empresa está integrada dentro de una división del trabajo que involucra al conjunto de la sociedad. Esta división expandida del trabajo se conoce como la *división de la producción social* o *división del trabajo social*. Puede definirse como la distribución de la producción global, o del trabajo total, entre

⁷ Estrictamente hablando, esta atribución de una mercancía particular a un productor particular es sólo cierta cuando el productor elabora sus propios medios de producción : véase posteriormente, 2.1.1.b.

⁸ La división *técnica* del trabajo está, por tanto, acompañada por una división *social* del trabajo, es decir por una distribución del trabajo entre clases o grupos socialmente diversos : trabajadores de ejecución, personal de supervisión y capitalistas. Con respecto a la definición de las clases sociales, véase el apéndice 12. El concepto de *división social del trabajo* no debe confundirse con el concepto de *división del trabajo social* que se discutirá de inmediato.

diferentes ramas de producción especializadas e interdependientes que se compran y venden entre sí sus mercancías⁹.

La interdependencia entre ramas va aumentando tanto « hacia adelante » (destino de los productos) como « hacia atrás » (origen de los medios de producción y de consumo).

« *Hacia adelante* », cada rama trabaja, directa o indirectamente, para una cantidad creciente de ramas distintas. Así, cuando la industria química surgió como rama de producción específica, sólo proveía productos a un pequeño número de actividades ; pero las áreas de aplicación de sus productos se fueron progresivamente ensanchando, hasta el punto en que, hoy en día, el uso de productos químicos es prácticamente universal. El mismo aumento de aplicaciones puede observarse, en grados diferentes, en casi cualquier rama productora de medios de producción. En cuanto a las ramas que producen medios de consumo, éstas producen bienes y servicios para todos los trabajadores, en todas las ramas de actividad.

« *Hacia atrás* », cada rama obtiene, directa o indirectamente, sus insumos de un número creciente de ramas distintas. Así, la agricultura (que, en un inicio, producía sus propios medios de producción : herramientas, fertilizantes, etc.) recurre progresivamente a medios de producción comprados en las más diversas industrias : maquinaria agrícola, químicos, energía eléctrica, petróleo, etc. Ya produzcan medios de producción o medios de consumo, todas las ramas aumentan, de la misma manera, sus compras de diversos insumos externos (medios de trabajo y materias primas). Puede añadirse, además, que todos los trabajadores obtienen sus medios de consumo de una creciente variedad de ramas.

Consideremos tan sólo la provisión de medios de producción. Si comenzamos por una rama industrial cualquiera, podemos observar la cadena de aprovisionamiento : la industria X compra sus medios de producción a las industrias A, B, C que, a su vez, compran sus propios medios de producción a las industrias L, M, N, etc. : se comprende pues cómo cada rama recurre, en un grado diverso, a trabajo realizado en todos los sectores de la economía. En este sentido, no podemos decir que empresa o rama alguna venda sus *propios* productos : éstos son el resultado de un trabajo colectivo, no sólo a nivel de cada empresa individual, sino también a nivel de la sociedad considerada como un todo ; la producción de cualquier bien o servicio depende de una variedad de productores distribuidos a lo largo de toda la economía. Conforme se expande el capitalismo, *la producción de cualquier bien o servicio deviene una actividad cada vez más colectiva* : recurre a una creciente variedad de productores, localizados en distintas ramas¹⁰.

La división del trabajo social *no es un fenómeno neutral, puramente técnico*. Al igual que la división técnica del trabajo, es implementada con el fin de acrecentar las ganancias : se desarrolla en la medida en que permite aumentar los mercados y/o reducir los costos.

2.1.2. La creciente interdependencia entre países : la división internacional del trabajo

La interdependencia entre actividades de producción se extiende más allá de los límites territoriales nacionales : en menor o mayor grado, las empresas y ramas dependen, para adquirir

[9] La interdependencia entre las ramas de producción se analiza de manera abstracta en el Tomo II de *El Capital* por medio de los « esquemas de reproducción ». Estos esquemas son los ancestros de los modernos cuadros de insumo-producto. En el apéndice 11 se explican los « esquemas de reproducción ».

10 Dos observaciones para evitar posibles ambigüedades :
 - Los productores en cuestión incluyen tanto los productores *directos* (que realizan las operaciones de procesamiento en la empresa o rama considerada) como los productores *indirectos* (que participan en la producción de los medios de producción). Un proceso de producción automatizado no requiere de productores directos, pero sí de una cantidad de productores indirectos.
 - El hecho de que la producción de una mercancía dependa de una creciente variedad de productores no significa que su valor unitario aumente : de hecho, la transformación técnica del proceso de producción implica una mayor productividad y, por tanto, una reducción en el valor unitario de las mercancías.

insumos y vender productos, de proveedores y clientes que están más allá de sus fronteras nacionales. En forma paralela a la división del trabajo social (entre ramas), se desarrolla una *división internacional del trabajo* (entre países). Esta puede definirse como la distribución de la producción mundial entre países relativamente especializados e interdependientes, cada uno de los cuales exporta a los otros los productos en los que se encuentra relativamente especializado¹¹.

La interdependencia entre países va aumentando. Esto se expresa a través de un flujo creciente de exportaciones e importaciones entre países, tanto de medios de producción (materias primas, energía, herramientas y equipos) como de medios de consumo. Este aumento en el comercio internacional ha sido estimulado por el progreso técnico y la disminución de costos en las industrias de transporte. Gracias a estos avances, áreas geográficamente distantes pueden considerarse cercanas desde un punto de vista económico: las empresas pueden ahora vender en todos los rincones de un continente o del mundo, el petróleo extranjero compite con el carbón local, las frutas locales tienen que competir con frutas exóticas, etc.

Como se hizo anteriormente, puede enfocarse cualquier rama industrial y seguir su cadena de aprovisionamiento de medios de producción. Si también se toman en cuenta los lugares en los que los sucesivos medios de producción han sido producidos, se comprenderá que cualquier bien o servicio, producido en cualquier parte, es el resultado de un trabajo más o menos universal: cada producto depende, en un grado variable, de trabajo realizado en todo el mundo. Conforme se expande el capitalismo, *la producción de cualquier bien o servicio deviene una actividad cada vez más universal*: recurre a una variedad de productores, distribuidos en regiones cada vez más diversas.

Al igual que la división técnica del trabajo en la empresa, y la división de la producción social entre ramas industriales, la división internacional del trabajo *no es de ninguna forma un fenómeno neutral*. Se encuentra organizada básicamente por las grandes empresas y las autoridades públicas de los países dominantes que moldean, en su propio beneficio, la estructura productiva de los países dominados. Este condicionamiento de la estructura productiva de los países dominados por los países dominantes constituye el *imperialismo económico*¹².

La división internacional del trabajo entre países dominantes y dominados se ha transformado parcialmente desde los años sesenta. En la división internacional del trabajo *tradicional*, los países dominados exportaban materias primas (minerales y agrícolas) a los países

[11] Dentro de la división técnica del trabajo, así como en la división de la producción social, la especialización es *absoluta*: cada trabajador está confinado a una tarea precisa, cada rama produce una u otra mercancía definida. Por el contrario, dentro de la división internacional del trabajo, la especialización no es nunca más que relativa: aun cuando se exporta sólo una clase de productos, todo país produce necesariamente una gama de medios de consumo y de producción (casas y materiales de construcción, servicios de salud, transporte local, etc.).

12 La teoría del imperialismo se encuentra más allá del objetivo de este libro. Sin embargo algunas observaciones pueden ser útiles para esclarecer el fenómeno.

a) El imperialismo económico se ejerce a través de medios económicos (« pacíficos ») y/o a través de medios políticos (más o menos violentos). El *medio económico* por excelencia es la libre circulación de mercancías y capital: el libre comercio de bienes y servicios permite que los países técnicamente avanzados arruinen a los menos avanzados; la libre circulación de capital permite que las grandes empresas de los países dominantes se establezcan directamente en la economía de los países dominados. Los *métodos políticos* del imperialismo económico son extremadamente diversos: un « tratado colonial » que prohíbe la producción local de aquellos bienes que podrían competir con las importaciones de la metrópoli; la imposición del libre comercio en las relaciones económicas internacionales (el papel actual de la Organización Mundial del Comercio); el establecimiento de tarifas aduaneras o de otras barreras proteccionistas que violan el libre comercio pero que protegen industrias en los países dominantes; la concesión de « créditos atados » que pueden utilizarse sólo para comprar medios de producción del prestamista; la concesión de « créditos condicionados », subordinados a la ejecución de « ajustes estructurales » (el papel actual del Fondo Monetario Internacional); etc.

b) Todos los métodos que se han citado corresponden al imperialismo *económico*. Este último se complementa con el imperialismo *político-militar* y el imperialismo *cultural*.

c) En la realidad, la división simple entre países dominantes y dominados toma la forma de una estructura *jerárquica* de países dominantes y dominados. Esta estructura jerárquica se modifica: el liderazgo de Gran Bretaña ha sido reemplazado por el de Estados Unidos; Japón era un país dominado y ahora es una superpotencia mundial.

dominantes, e importaban productos industriales (bienes de consumo y equipos). En la *nueva* división internacional del trabajo, algunos países dominados exportan diversos productos industriales a cambio de otros productos industriales : en general, exportan productos industriales con un alto contenido de trabajo no calificado (acero, conservas, ropa, repuestos y componentes automotrices y motores, etc.), mientras que los países dominantes mantienen para sí la producción de bienes y servicios más sofisticados, con un alto contenido de trabajo calificado (maquinaria, alta tecnología)¹³.

2.2. La concentración del capital

Mientras que la producción de cualquier mercancía es, cada vez más, una actividad colectiva y universal, *el control sobre el conjunto de la producción* es, cada vez más, un asunto privado : este control *es ejercido por una minoría*, la cual controla una parte siempre creciente del capital total en sus distintas formas (capital dinerario, capital productivo, capital mercancía). Este fenómeno es la concentración del capital¹⁴.

La concentración del capital es un producto necesario de la competencia. Cada empresa busca aumentar *su propio* capital, sus ganancias y su potencial de acumulación en detrimento de los otros. En esta lucha competitiva, las empresas más fuertes *eliminan, absorben, o sojuzgan* a las más débiles. Por medio de estas diversas formas, el capital se concentra cada vez más, y una oligarquía refuerza su control global sobre la economía mundial.

Se estudiará la concentración del capital de la misma forma que se estudió la socialización de la producción más arriba : los aspectos internacionales se abstraerán en una primera etapa del análisis.

2.2.1. La concentración a nivel de las ramas de producción

a) La concentración en la industria¹⁵

Un arma esencial de la competencia industrial consiste en producir mercancías más baratas que las de los competidores, especialmente mediante la innovación técnica : como produce con costos menores, la empresa innovadora está en capacidad de vender a un precio más bajo que sus rivales y, por ende, puede aumentar su escala de producción y su ganancia a expensas de las demás. Los resultados de esta competencia de precios son bien conocidos : cualquiera sea su capacidad de supervivencia en el corto plazo, en el largo plazo las empresas incapaces de adoptar las nuevas técnicas quebrarán y desaparecerán (véase capítulo V, 2.3.1., y capítulo VI, 1.3.1. y 2.3.1.). Así, en el largo plazo, se desarrolla un proceso de *concentración por eliminación* : en cada rama, las empresas marginales desaparecen, y una cantidad limitada de empresas cada vez

¹³ Evidentemente, la división internacional del trabajo no está limitada a la distribución de la producción mundial entre países dominantes y dominados. Involucra también – e incluso en mayor grado – la distribución de la producción dentro del grupo de los países dominantes : de hecho, la mayor parte del comercio internacional se lleva a cabo dentro de este grupo.

¹⁴ Dos observaciones terminológicas :

a) En *El Capital*, el término « concentración » significa el simple aumento de tamaño de una empresa, mientras que el término « centralización » designa la fusión de diversos capitales individuales bajo un control único. Aquí se está empleando el término « concentración » en el sentido usual de la palabra, esto es, la fusión de varios capitales bajo un único control.

b) Los términos « concentración de capital » y « concentración de la propiedad capitalista » son sinónimos si se asume que la propiedad de la que se habla es la *propiedad real* (es decir, el poder efectivo de tomar decisiones), más que la *propiedad legal* de las empresas (la propiedad real tiende a concentrarse, mientras que la propiedad legal puede estar dispersa entre una multitud de accionistas).

¹⁵ El término « industria » se utiliza aquí en aras de la brevedad : en realidad comprende todas las ramas de producción (industriales, agrícolas y de servicios) con exclusión del sector bancario (que se considerará separadamente después).

mayores monopolizan una proporción creciente del capital y de la producción (capital dinerario, medios de producción y fuerza de trabajo, mercancías producidas).

El desarrollo de estas grandes empresas pronto genera un problema de financiamiento : con la creciente importancia de la mecanización, ¿ dónde obtener los fondos necesarios para establecer y desarrollar una gran empresa ? En estas condiciones, los fondos personales, y las ganancias provenientes de ciclos previos, no son suficientes. Dos procedimientos han permitido eludir este obstáculo financiero : la creación de *sociedades anónimas* y el recurso a *préstamos bancarios* : estos procedimientos permiten la unificación de una multitud de capitales, grandes y pequeños, asegurando la disponibilidad de los fondos requeridos para empresas cada vez mayores.

Las sociedades anónimas y los préstamos bancarios provocan una disociación entre la *propiedad legal* y la *propiedad real* de la empresa. La constitución de *sociedades anónimas* dispersa la propiedad legal, que pertenece al conjunto de los accionistas : cada uno participa en la propiedad legal en proporción a la cantidad de acciones que posea. Esta dispersión de la propiedad legal no elimina la exclusividad de la propiedad real por parte del capitalista ; no es ni siquiera necesario que detente la mayoría de las acciones de su empresa : basta con detentar una « minoría de control », que varía según el caso, para mantener de hecho el poder de decisión¹⁶. El financiamiento por *préstamos* provoca otra disociación entre la propiedad legal y la propiedad real : el prestamista sigue siendo el propietario legal de los fondos, pero el prestatario es quien tiene el poder de disponer de ellos.

El financiamiento con fuentes externas y las ganancias realizadas estimulan el crecimiento de las grandes empresas en diversas formas complementarias, que refuerzan la concentración del capital.

1. *Al interior de la rama original* de operación, las grandes empresas pueden utilizar el capital dinerario disponible para introducir *nuevas tecnologías* que mejoran su productividad (disminuyen el costo unitario de producción) y aumentan su participación en el mercado (elevan las ventas). Dentro de la rama, esto tiende a acelerar el proceso de *concentración por eliminación* de las empresas marginales.

En muchas ramas, la concentración del capital favorece la celebración de acuerdos entre las grandes empresas sobrevivientes. Más que proseguir con una competencia de precios que podría ser peligrosa, las grandes empresas prefieren ponerse de acuerdo en un precio común, rentable para todas : dicho precio se fija a un nivel superior al que resultaría de la libre competencia, aumentando de este modo la tasa media de ganancia de la rama. Estos acuerdos entre empresas se denominan *acuerdos monopólicos*, y los precios fijados son *precios de monopolio*¹⁷.

Los acuerdos monopólicos suprimen temporalmente la competencia de precios, pero nunca eliminan la competencia como tal. Cada empresa busca siempre maximizar su propia tasa de ganancia y capturar a los clientes de los competidores. Pero el abandono (provisorio) de la competencia de precios conduce (de forma definitiva) a una competencia por medio de estrategias de mercado : cada empresa desarrolla la *publicidad* de sus propios productos, lanza nuevas *marcas* o nuevas presentaciones para lo que es esencialmente el mismo producto, trata de *diferenciar* sus productos de los de la competencia y de dar a conocer las cualidades específicas (reales o supuestas) de sus productos, etc.

¹⁶ Algunas veces, el control de una compañía puede mantenerse con sólo poseer una parte muy pequeña del capital accionario (20% o menos). Esto se debe a que la mayoría de los pequeños accionistas no participan en las asambleas generales, ni se hacen representar, o bien ceden legalmente su derecho de voto a los accionistas más grandes.

¹⁷ Estos acuerdos pueden ser explícitos o implícitos. Un ejemplo de acuerdo implícito es el « liderazgo de precios » en virtud del cual los precios fijados por la empresa dominante son adoptados espontáneamente por sus competidores inmediatos. Un caso típico de acuerdo explícito es el acuerdo de *cártel*, que establece cuotas de mercado y fija un precio de venta que permite al participante menos eficiente obtener una ganancia « normal ».

2. Las grandes empresas también pueden utilizar su capital dinerario disponible para diversificar su producción, para invertir en la producción de otras mercancías : en lugar de mantenerse sólo en su rama original, pueden incursionar – directamente o por medio del establecimiento de subsidiarias – en *otras ramas de producción*.

La formación de acuerdos monopólicos en la rama original estimula la inversión de capital dinerario en nuevas ramas. De hecho, para mantener la ventaja de un precio superior y de una tasa de ganancia mayor que la que resultaría de la libre competencia, las empresas tienen que controlar estrictamente cualquier aumento de producción en esta rama : por ello es mejor invertir parte de sus ganancias en otras ramas de producción.

Diversificando de esta forma su producción, las grandes empresas se convierten en *conglomerados*, es decir en corporaciones que agrupan unidades productivas de distintas ramas. El desarrollo de los conglomerados refuerza la concentración del capital a nivel de las ramas : un pequeño número de corporaciones concentran una fracción creciente del capital dinerario total, del capital productivo total y de la producción total. Esta *concentración por diversificación* refuerza la concentración por eliminación : las grandes empresas que entran en las nuevas ramas también adoptan una tecnología más avanzada y aceleran así la eliminación de las empresas marginales.

3. Las grandes empresas también pueden crecer sin introducir mejoramientos técnicos o desarrollar nuevas líneas de productos. Pueden simplemente emplear su capital dinerario en la *compra y absorción* de empresas menos poderosas, que desaparecen entonces como entidades legales independientes. También pueden *fusionarse* con corporaciones igualmente poderosas y establecer conjuntamente una nueva entidad legal.

Estas absorciones y fusiones llevan a la formación de *trusts*. Estos son de dos tipos : los *trusts horizontales* resultan de la combinación de empresas competidoras en la misma rama (por ejemplo, dos empresas de la industria automotriz), mientras que los *trusts verticales* surgen de la combinación de empresas que son clientes y proveedores unas de otras (por ejemplo, una empresa automotriz y una que produce neumáticos). Los *trusts* horizontales refuerzan la concentración del capital en la rama en cuestión y los *trusts* verticales fortalecen la concentración al nivel del conjunto de las ramas. En ambos casos, este fenómeno puede denominarse *concentración por fusión-absorción*.

Cuadro VII.2. : Diversas formas de concentración del capital

<i>Forma de concentración</i>	<i>Método utilizado</i>	<i>(Concepto específico utilizado aquí)</i>
1. por eliminación	progreso técnico y competencia de precios	—
2. por diversificación	inversión en otras ramas	(conglomerados)
3. por fusión-absorción	fusión con, o absorción de, otras corporaciones	(<i>trusts</i>)
4. por control piramidal	participación en la propiedad de otras corporaciones	(<i>holdings</i>)
5. por subcontratación	dominio <i>de facto</i> sobre los subcontratistas	—

Nota : Estos fenómenos tienen lugar en todos los sectores (para el sector financiero, véase 2.2.1.b) así como a escala internacional (véase 2.2.2.).

4. En lugar de comprar y absorber empresas menos poderosas, las grandes empresas pueden dejarlas como entidades legales independientes pero *tomar control* de ellas. Tomar control de una empresa significa estar en capacidad de determinar su dirección real, disfrutar de la *propiedad real* de ella. Para obtener el control real de una empresa no es necesario adquirir la totalidad de su paquete accionario, ni siquiera la mayoría de éste : para ello será suficiente, como ya se vio, tener una « minoría de control », que varía según el caso.

Las grandes empresas que de este modo adquieren el control de otras devienen *holdings*. Los *holdings* pueden definirse como corporaciones que detentan acciones de otras corporaciones diversas, legalmente independientes, a las que sujetan a una estrategia unificada.

El fenómeno de las minorías de control permite a algunas corporaciones dirigir efectivamente una gran pirámide de corporaciones y compañías. Supongamos que el *holding A* adquiere la minoría de control en diez corporaciones que a su vez controlan otras tantas, y así sucesivamente : esta sucesión en cascada del control coloca al *holding A* a la cabeza de una verdadera pirámide industrial. En el caso de los *holdings*, se hablará de una *concentración por control piramidal*.

5. Por último, las grandes empresas pueden controlar empresas más pequeñas, legalmente independientes, recurriendo a la *subcontratación* (véase capítulo V, 2.2.2.). En este caso, la gran empresa controla a los pequeños subcontratistas sin participar en su capital : el control está enteramente basado en una dominación *de facto*, en el hecho de que la gran empresa puede imponer sus propias normas de producción (normas técnicas y de calidad, fechas de entrega, precios) a las subcontratistas. La gran empresa y las diversas subcontratistas son entidades legalmente diferentes, pero la primera monopoliza la propiedad real de todas ellas : en este caso, se hablará de *concentración por subcontratación*¹⁸.

b) La interpenetración del capital bancario y del capital industrial

Desde su origen, el sector bancario ha experimentado un proceso de concentración análogo al que involucra todas las ramas de producción : eliminación de bancos con créditos inadecuados, procesos de absorción o fusión, control de los bancos pequeños por los grandes¹⁹. De esta forma, los grandes bancos crecen en detrimento de los pequeños y concentran una parte creciente de las actividades del sector : algunos grandes bancos poseen la inmensa mayoría de los depósitos y conceden la mayoría de los créditos.

Los vínculos entre el sector bancario y las otras ramas se han incrementado y sus intereses se encuentran cada vez más entrelazados.

Desde sus inicios, los bancos han ejercido un control preponderante sobre la industria. Este control se ejercía inicialmente de una forma indirecta, por medio del *préstamo* de capital dinerario a las empresas que encaraban el desarrollo de la mecanización. Posteriormente, algunos bancos comenzaron a controlar directamente la industria, transformándose en *bancos de negocios* : éstos, al igual que los *holdings*, adquieren un paquete accionario significativo en una diversidad de empresas legalmente independientes, sujetándolas a una estrategia unificada. Por medio de los créditos y la participación accionaria, el sector bancario ha jugado un papel decisivo en el desarrollo industrial y en el proceso mismo de concentración industrial²⁰.

Un movimiento inverso se ha producido en tiempos más recientes : los *holdings* industriales invierten parte de sus ganancias en las actividades bancarias y tratan de controlar las compañías financieras. De este modo, la línea divisoria entre capital industrial y capital financiero tiende a

¹⁸ Si la gran empresa se limita meramente a *delegar* parte de su propia producción, el grado de concentración se mantiene invariable. La concentración crece únicamente cuando la gran empresa utiliza la subcontratación como un medio para aumentar el radio de actividades controladas.

¹⁹ Los bancos también se desarrollan por diversificación, implantándose en el sector industrial (véase más adelante).

²⁰ Al penetrar en el sector industrial, el capital bancario se ha convertido en lo que se conoce como *capital financiero* (para utilizar el término acuñado por Hilferding).

desaparecer : ambos tipos de capital se encuentran estrechamente interrelacionados, sin que alguno sea preponderante sobre el otro.

c) El dominio de los grupos

Las páginas precedentes han mostrado las diferentes formas de crecimiento de las grandes empresas y de concentración del capital : introducción del progreso técnico y eliminación de las empresas marginales, diversificación (el fenómeno de los conglomerados), fusiones y adquisiciones (el fenómeno de los *trusts*), tomas de control (el fenómeno de los *holdings*), subcontratación. Estos procesos involucran, en distintos grados, a todos los sectores de actividad : industria, agricultura, servicios, comercio, bancos. El conjunto de la vida económica es progresivamente dominada por un pequeño número de *grupos* (conglomerados, *trusts*, *holdings*) que extienden su control, directa o indirectamente, sobre todos los sectores.

2.2.2. La concentración a escala mundial

a) El proceso de concentración internacional

A escala mundial se ha abierto una vía suplementaria para incentivar el crecimiento de las grandes empresas y la concentración del capital. Las grandes empresas pueden utilizar su capital dinerario para *diversificar su localización geográfica* : en lugar de confinarse en sus países de origen, instalan agencias y subsidiarias en países extranjeros. Devienen entonces *multinacionales*, es decir corporaciones que agrupan unidades productivas localizadas en distintos países. El desarrollo de multinacionales en una rama refuerza la concentración del capital a nivel mundial en ese sector : las multinacionales controlan una fracción creciente del capital global, del empleo y de la producción de la rama. En este caso, se habla de *concentración por exportación de capital*²¹.

Por otra parte, los diversos procesos de crecimiento y concentración discutidos hasta aquí también tienen lugar a escala mundial : eliminación de empresas por medio de la *competencia internacional*, formación de *conglomerados multinacionales* (corporaciones que diversifican sus líneas de producción y sus emplazamientos geográficos), formación de *trusts multinacionales* (a través de fusiones o absorciones de empresas localizadas en distintos países), desarrollo de *holdings multinacionales* (por medio de la toma de control de empresas localizadas en distintos países), desarrollo de líneas de *subcontratación internacional*.

Todos estos procesos se encuentran estimulados por el progreso técnico en el campo del transporte y las comunicaciones : la notable reducción en los costos de transporte incentiva la competencia entre empresas localizadas en distintos continentes ; el desarrollo de los sistemas de telecomunicaciones hace posible un vínculo instantáneo entre centros de decisión y unidades de producción dispersas a lo largo de todo el mundo.

b) El fortalecimiento de una oligarquía económica

La creciente concentración en cada sector de producción (incluido el sector bancario), el desarrollo de *holdings* y de bancos de negocios que aumentan su control sobre diversos sectores en diversos países, la interpenetración del capital industrial y financiero a escala nacional e internacional, todos estos procesos simultáneos contribuyen a la formación y al fortalecimiento de una *oligarquía* que domina el conjunto de la economía mundial : un pequeño número de

²¹ a) Si una gran empresa sólo *relocaliza* parte de su producción (transfiriéndola de un país a otro), el grado de concentración del capital no se modifica. Únicamente crece si la gran empresa establece subsidiarias en países extranjeros con el fin de *aumentar* el volumen de su producción total.

b) Ya se trate de una mera relocalización o de un aumento del volumen de producción, la exportación de capital difunde y refuerza el sistema capitalista en los países extranjeros : es un vehículo esencial para la mundialización de este sistema.

capitalistas concentran la propiedad real, el poder, sobre una fracción creciente del capital dinerario, del capital productivo y del capital mercancía a escala mundial.

La oligarquía económica mundial no constituye una clase unificada : está compuesta de distintos grupos competidores, cada uno de los cuales busca incrementar su propio poder en detrimento de los demás.

Los grupos dominantes a escala mundial tienen « vínculos » nacionales : son grupos norteamericanos, alemanes, japoneses, etc. Pero sus actividades y fuentes de ganancia se encuentran dispersas por todo el mundo : pueden, por ello, entrar en conflicto de intereses con su propio país, o bien con cualquier país en donde actúan. A la vez que aprovechan la existencia de los Estados nacionales (recibiendo subsidios, órdenes de compra, protección aduanera, etc.), se liberan de las fronteras nacionales y evaden gran parte de los mecanismos de control de los distintos Estados.

De la misma forma que la concentración del capital en una rama favorece los acuerdos entre las grandes empresas de esa rama, la concentración mundial del capital da lugar a acuerdos entre grupos que operan en esa escala (acuerdos de investigación, de suministros, de distribución entre grupos norteamericanos, europeos, japoneses ; *joint-ventures*, etc.). Sin embargo, tales acuerdos no pueden suprimir la competencia entre empresas o grupos.

Dado su poder, los grupos dominantes a escala mundial tienen una preponderancia en la organización de la división internacional del trabajo (véase anteriormente, 2.1.2.) y en la conformación del destino económico del planeta²².

3. LA EXTENSIÓN DE LA PRODUCCIÓN, DEL TRABAJO ASALARIADO Y DE LOS MERCADOS

Como se explicó en el capítulo III, la producción capitalista tiene como finalidad la búsqueda de la ganancia por sí misma. Las ganancias obtenidas son mayoritariamente *acumuladas* : más que consumidas, son reinvertidas en medios de producción y fuerza de trabajo adicionales, con el fin de obtener, subsecuentemente, ganancias aún mayores. En consecuencia, los sucesivos ciclos del capital, representados por la fórmula $D \rightarrow M_0 (MP, FT) \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$, se repiten en una escala siempre creciente. Esta *reproducción ampliada*, este crecimiento, afecta las distintas formas en las que el capital aparece en cada ciclo : el *capital dinerario* (D al inicio, D⁺ al final), el *capital productivo* (la masa de medios de producción y de fuerza de trabajo) y el *capital mercancía* resultante de estos procesos de producción.

3.1. La generalización del « reino de la mercancía »

El aumento del capital mercancía es más rápido en la medida en que aumenta la *mecanización* de los procesos de producción : la característica del trabajo mecanizado es que produce más (y a un menor valor unitario) que el trabajo manual simple ; es decir, la producción de mercancías puede expandirse a una tasa mayor que el trabajo (pasado y presente) necesario para producirlas.

El aumento del capital mercancía es también, en gran medida, un resultado de la constante *diversificación* de la producción capitalista. La producción capitalista lanza continuamente nuevos bienes materiales al mercado, invade el sector de servicios, y se extiende a todos los aspectos de la vida social e individual²³ : el crecimiento capitalista coincide con la generalización del « reino de la mercancía ».

²² Los grupos dominantes tienen un papel preponderante, pero no exclusivo : las decisiones de todos los productores – y de los Estados – tienen también alguna influencia, aunque es mucho menor que la de los grupos dominantes.

²³ La comunicación, la cultura, el arte, el deporte, el ocio, el erotismo, la espiritualidad, etc. : todo puede transformarse – y está siendo transformado – en producción mercantil rentable.

3.2. La creación y expansión del trabajo asalariado

El crecimiento involucra una expansión del capital productivo bajo sus dos formas, medios de producción y *fuerza de trabajo*. En teoría, las empresas controlan la producción de medios de producción y pueden aumentarla de acuerdo con las necesidades del crecimiento (en teoría pueden, igualmente, aumentar en debida proporción la producción de medios de consumo). Pero la fuerza de trabajo asalariada, a diferencia de los medios de producción y consumo, no puede ser reproducida a voluntad en las fábricas. He aquí un problema : ¿ cómo asegurar una oferta adecuada de fuerza de trabajo asalariada ?

3.2.1. Dos procesos irreversibles

a) La descomposición de las comunidades no mercantiles

En Europa Occidental, la formación del proletariado fue el resultado de un largo proceso histórico que condujo a la separación de los productores de sus medios de producción o de subsistencia²⁴. Algunas veces, este proceso asumió formas relativamente *pacíficas* : empobrecidos o arruinados por la inflación, los señores feudales despidieron muchos de sus sirvientes. Más a menudo, el proceso tomó formas *violentas* : al usurpar las tierras comunales, los grandes propietarios privaron a muchos campesinos de una parte esencial de sus recursos ; al expulsar a los campesinos de sus parcelas, los privaron de sus medios de producción y de subsistencia básicos.

En los países menos desarrollados, la descomposición de las comunidades no mercantiles ha sido un medio esencial para expandir la oferta de trabajo asalariado²⁵. El medio más radical para lograr esto ha sido la *violencia*. Parte de las tierras de la comunidad son apropiadas, o bien un cierto número de sus miembros son obligados a realizar distintos tipos de trabajo forzado (construcción de carreteras y ferrocarriles, trabajo en las minas o plantaciones). Sin una cantidad suficiente de tierra o de mano de obra, la comunidad no puede asegurar por sí misma la subsistencia de sus miembros. De este modo, para subsistir éstos se ven obligados a vender mercancías o vender su fuerza de trabajo. La otra forma de destruir una comunidad no mercantil es *introduciendo un mínimo de relaciones mercantiles* que actuarán como una « bola de nieve ». Por ejemplo, es posible obligar a la comunidad a pagar un impuesto monetario, o persuadirla para que consuma ciertos productos no tradicionales (por ejemplo, radios de transistores o biberones) : en cualquier caso, los miembros de la comunidad están obligados a ganar dinero y, por tanto, a vender mercancías o fuerza de trabajo.

b) La eliminación de las empresas marginales

La expansión de la oferta de trabajo asalariado es también un producto del mismo desarrollo capitalista. La competencia elimina las empresas marginales, ya sean empresas capitalistas o independientes (véase anteriormente, 1.2.1.). Si carecen de otros recursos para subsistir, los

²⁴ El proceso de proletarización de los productores es uno de los aspectos de lo que se denomina la *acumulación originaria*, es decir la formación de los elementos constitutivos de la producción capitalista. El otro aspecto es la constitución de un capital dinerario en manos de una clase cuya finalidad es acrecentarlo a través de la compra de fuerza de trabajo : la mayoría de este capital dinerario surgió de la usura, del comercio y del pillaje de oro y plata en América Latina.

²⁵ Una de las características fundamentales de la típica comunidad no mercantil (ya sea un clan africano, una tribu polinesia o una comunidad india) es que vive esencialmente replegada en sí misma. Los medios de producción y de consumo necesarios para la comunidad se producen en su interior : sus propias actividades agrícolas y artesanales garantizan la producción de las herramientas, alimentos, ropa, etc. consumidos por sus miembros. En un sistema así, ni los productos del trabajo, ni la misma fuerza de trabajo, son mercancías.

empresarios que han sido eliminados deben trabajar como asalariados en las empresas que sobreviven o crecen.

La eliminación de artesanos confrontados a la competencia de empresas capitalistas (localizadas en el mismo país o en el extranjero) ha sido un factor importante para la creación o el crecimiento de la clase asalariada en muchos países de la periferia.

3.2.2. *Diversas políticas reversibles*

Diversas políticas pueden implementarse para aumentar una oferta insuficiente de trabajo asalariado : la expansión del trabajo femenino, la prolongación de la vida laboral, el aumento de la natalidad y de la inmigración. Estas políticas pueden revertirse cuando hay un exceso de oferta de trabajo (como en el caso de la crisis estructural desde los años setenta : véase capítulo IX, sección 3).

a) La expansión del trabajo femenino

La oferta de trabajo asalariado puede aumentarse favoreciendo el trabajo femenino fuera del hogar. En la medida en que son las mujeres las que de hecho llevan a cabo la mayoría de la producción doméstica, el aumento del trabajo fuera del hogar implica una reducción del tiempo de trabajo que ellas le dedican a éste. Esta reducción del trabajo doméstico se realiza de dos formas complementarias : *reduciendo el número* de actividades domésticas, y *aumentando la eficiencia* del trabajo doméstico (véase capítulo VI, 4.2.3.).

b) La prolongación de la vida laboral

La oferta de trabajo asalariado (tanto masculino como femenino) puede aumentarse también modificando la vida laboral de las personas : esto puede hacerse comenzando con anterioridad la vida profesional (trabajo infantil y juvenil), y/o retrasando la edad de retiro.

c) El aumento de la población

Con el fin de expandir la población laboral y el trabajo asalariado, también pueden promoverse políticas destinadas a aumentar la población : por una parte, aumentando la tasa de natalidad de los nacionales ; por otra, promoviendo la inmigración (oficial o clandestina) como un complemento a la escasa fuerza laboral nacional.

3.3. *La expansión de los mercados*²⁶

El crecimiento del capital productivo y el aumento en la mecanización tienen como efecto la multiplicación en una vasta escala de la capacidad productiva de las empresas : éstas ofrecen una cantidad creciente de medios de producción y de consumo. Para que las empresas recuperen el capital dinerario invertido y realicen una ganancia, es indispensable que esta oferta continuamente creciente encuentre una demanda que crezca en forma paralela. Este aumento de la demanda, esta expansión de los mercados capitalistas, ha sido garantizada por distintos métodos

²⁶ Antes de examinar los diversos factores que han contribuido a expandir los mercados capitalistas, se señala que en el capítulo IX se retomarán dos de ellos, el aumento en el poder adquisitivo de los asalariados y el crecimiento de los contratos públicos : éstas son dos características esenciales del crecimiento después de la Segunda Guerra Mundial (cap. IX, sección 2) ; pero ambas características tienen aspectos contradictorios y han sido cuestionadas a partir de la crisis estructural de los setenta (cap. IX, sección 3).

complementarios : algunos métodos elevan la demanda de medios de consumo, otros la de medios de producción. Todas estas formas han sido aplicadas en los distintos países²⁷.

3.3.1. La demanda creciente de medios de consumo por los asalariados

a) La expansión de la fuerza de trabajo asalariada

Como se señaló más arriba (§ 3.2.), la expansión de la fuerza de trabajo asalariada es uno de los problemas de largo plazo que debe resolverse para asegurar el crecimiento de la producción global. Las respuestas a este problema también contribuyen a solucionar el problema de la expansión de los mercados de medios de consumo, ya que la demanda de éstos aumenta cada vez que hay un incremento en la población laboral empleada. Así, el aumento del trabajo femenino pagado lleva a la mujer a *comprar* una gama completa de bienes y servicios ; de forma similar, los trabajadores inmigrantes son, también, *compradores* de mercancías. Por tanto, la expansión del trabajo asalariado da una doble ventaja : a la vez que aumenta las fuentes de plusvalía, expande el mercado para las mercancías producidas.

b) El aumento del poder adquisitivo de los asalariados

La expansión del trabajo asalariado no es suficiente para generar los mercados requeridos por el crecimiento de la producción. En efecto, el continuo crecimiento de la mecanización da lugar a una expansión acelerada de la *producción por trabajador* y de la producción total²⁸ ; esta oferta incrementada puede venderse sólo si existe un crecimiento paralelo en el *consumo por trabajador*. En otras palabras : el flujo creciente de medios de consumo producidos en las empresas sólo puede venderse si el poder adquisitivo individual de los trabajadores (su salario real, tanto directo como indirecto) crece paralelamente ; a la producción de masas debe corresponder un consumo de masas.

La mayoría de las mercancías, consideradas individualmente, no ingresan de la noche a la mañana en el consumo de masas. Para cada mercancía nueva (automóviles, electrodomésticos, aparatos de televisión, viajes al exterior), el escenario clásico es más bien el siguiente. En una primera etapa, el producto es elaborado en una cantidad relativamente limitada y a título « experimental » ; su valor y su precio son relativamente altos y su consumo está reservado a una minoría con ingresos altos. La segunda etapa se inicia cuando el producto, tecnológicamente perfeccionado, es producido masivamente ; su valor y su precio se reducen y su consumo se expande en grandes estratos de la población.

La difusión masiva del nuevo producto, posible gracias a la caída de su valor y su precio, y al aumento en el poder adquisitivo, es estimulada de diversos modos.

El consumo de masas es incentivado por la *publicidad* que, como es sabido, es cada vez más omnipresente e invasora. En realidad, la publicidad juega un triple papel. En primer lugar, es un medio de competencia entre las empresas que operan en una misma rama de producción : cada

²⁷ Se abstrae aquí la posible expansión de los mercados *externos*, es decir el crecimiento en las exportaciones (de medios de consumo o de producción). Las exportaciones a otros países *capitalistas* no aumentan en nada el mercado global del sistema : si las empresas del país A tienen éxito exportando a los demandantes del país B, esto, evidentemente, aumenta su propio mercado, pero lo hace en detrimento de las empresas competidoras del país B, que ven reducidos sus mercados. Sólo las exportaciones a los países *no capitalistas* (colonias semif feudales, países socialistas) aumentan el mercado global del sistema : la función de estas exportaciones – que ciertamente fue considerable en etapas anteriores – es en la actualidad, a nivel agregado, más bien marginal ya que la inmensa mayoría del comercio internacional se realiza entre países capitalistas.

²⁸ La producción *por trabajador* crece necesariamente como resultado del progreso técnico. Por otra parte, la producción *total* no necesariamente crece, o no necesariamente crece en la misma proporción. En efecto, grandes aumentos en la producción *per capita* pueden – al menos en principio – dar lugar a reducciones importantes en la extensión de la jornada laboral (manteniéndose constantes tanto la producción como el empleo). Sin embargo, esto está en contra de la lógica del sistema : véase más adelante, 4.1.2., y el apéndice 4, 4.2.3.

firma intensifica la publicidad de sus propios productos, buscando de ese modo ganarse a los clientes de las empresas rivales que producen productos similares. En segundo lugar, la publicidad puede ser un medio para crear obstáculos al ingreso de nuevos competidores en la rama y, por tanto, para defender el poder de mercado de las empresas ya establecidas : cuanto más dinero inviertan éstas en publicidad, mayor será el « costo de entrada » para los competidores externos y más difícil les resultará lograr una participación suficiente en el mercado²⁹. En tercer lugar – desde un punto de vista macroeconómico – la publicidad es al mismo tiempo un medio esencial para estimular el consumo de masas, necesario para el crecimiento del sistema.

El consumo de masas es también incentivado por el « efecto demostración ». Esto significa que el consumo de los grupos de ingreso elevado aparece espontáneamente (y así es presentado por la publicidad) como el « modelo de consumo » para las masas. Dado este « efecto demostración », el mantenimiento de una *pirámide de ingresos desiguales* tiene un papel enteramente funcional : los privilegios de consumo que disfrutaban las minorías en la cumbre de la pirámide tienen como efecto incentivar el deseo y la demanda de sectores cada vez mayores, situados en las partes inferiores de la pirámide³⁰.

El consumo de masas es, finalmente, incentivado por el desarrollo del *crédito al consumidor*, que permite a la gente adelantar sus compras de medios de consumo (lo que, por otra parte, permite a las empresas recuperar más rápidamente el capital dinerario desembolsado).

Al igual que todas las tendencias descritas en este capítulo, el aumento en el poder adquisitivo de los asalariados y el consumo de masas sólo constituyen fenómenos *generales* y de *largo plazo*. Puede suceder que el poder adquisitivo se estanque o disminuya en ciertas circunstancias, o en ciertos periodos : ésta es la situación a partir de los años ochenta, debido a las políticas salariales restrictivas que tratan de superar la crisis (capítulo IX, § 3.1.). También puede suceder que el poder adquisitivo crezca en promedio, mientras que se estanca o reduce en algunas categorías de asalariados : esto es particularmente cierto para los trabajadores condenados a una desocupación de larga duración. Por otra parte, el aumento en los salarios reales y el consumo de masas sólo han favorecido a la población de los *países avanzados* (y a las minorías privilegiadas en los países del Tercer Mundo) : a escala mundial, el crecimiento ha estado acompañado por un empobrecimiento de las masas (más adelante, 4.1.2.) ; y la miseria actual de las masas limita la expansión de los mercados.

c) El descarte acelerado de los bienes de consumo

Las empresas inflan artificialmente la demanda limitando deliberadamente la vida útil (física y/o social) de las mercancías.

Se limita la *vida física* de las mercancías disminuyendo la calidad y la solidez de los materiales utilizados : muchos bienes de consumo durable (automóviles, electrodomésticos, zapatos, etc.) están diseñados y fabricados para desgastarse rápidamente, lo cual obliga a los consumidores a repetir sus compras en plazos más bien breves. Las empresas también pueden limitar la disponibilidad de las piezas de repuesto : a menudo esta carencia elimina la posibilidad de reparar las mercancías, obligando a los compradores a realizar una nueva adquisición.

²⁹ La publicidad es de particular importancia en las ramas en que la competencia de precios está prohibida (porque los precios están *fijados* por las autoridades públicas o por acuerdos entre empresas), así como en las ramas donde las inversiones *técnicas* requeridas son bajas (lo que facilita el ingreso de competidores externos).

³⁰ Esta difusión de arriba hacia abajo de un modelo de consumo es un proceso incesantemente renovado : lo que era un privilegio ayer (por ejemplo, tener un auto privado) es, hoy en día, posible para (casi) cualquiera ; sin embargo, los grupos de altos ingresos tienen siempre acceso a nuevos privilegios (una segunda casa, un segundo automóvil, un yate o un safari) que un número creciente de consumidores está ansioso por copiar. Por otra parte, aclaremos que, si bien las diferencias en los ingresos tienen como *efecto* estimular la demanda de consumo, éstas se *explican* por otros factores : las diferencias en los ingresos surgen esencialmente de diferencias en la relación de fuerzas entre los distintos grupos sociales.

Las empresas limitan la *vida social* de sus mercancías imponiendo continuos cambios de moda. Esto ocurre no sólo con la ropa, sino también con muchos bienes durables (ejemplo son los continuos cambios de modelo impuestos por los fabricantes de automóviles).

El rápido descarte de los bienes de consumo infla artificialmente los mercados y la producción. Sin embargo, al mismo tiempo aumenta los problemas ecológicos provocados por el crecimiento (más adelante, § 4.2.) : « hacia atrás » se produce un desperdicio de materias primas y de energía, mientras que « hacia adelante » proliferan los desechos y la polución.

3.3.2. *La creciente demanda de medios de producción por las empresas y el Estado*

Se acaba de ver que la demanda de *medios de consumo* se expande gracias al aumento en el número de asalariados, al crecimiento de su poder adquisitivo individual, y al descarte acelerado de los bienes de consumo. Estas circunstancias contribuyen a la expansión de los mercados para las empresas que producen *medios de producción* : para aumentar su oferta, las empresas productoras de medios de consumo necesariamente deben aumentar sus compras de equipos y materias primas.

Aparte de este estímulo indirecto, la demanda de medios de producción también es directamente estimulada por dos fenómenos típicos del crecimiento : la obsolescencia del equipo y los contratos públicos.

a) La obsolescencia acelerada del equipo

La obsolescencia del equipo puede definirse como el envejecimiento tecnológico de las máquinas, en contraste con su desgaste físico. Se trata de una situación en la cual el equipo instalado, y que aún es capaz de funcionar perfectamente, es superado por equipo nuevo, más avanzado tecnológicamente, que puede ser producido y/o utilizado con un costo menor. (En el esquema V.2., el equipo utilizado por las empresas 2 y 3 está obsoleto : la técnica utilizada por la empresa 1 le permite producir a un costo menor.)

La obsolescencia se debe a la competencia imperante entre los productores de equipo y entre sus usuarios : en las ramas que producen equipo, cada empresa busca extender su mercado lanzando máquinas nuevas y mejoradas ; en todas las ramas – tanto en las que producen medios de producción como medios de consumo – las empresas compiten entre sí introduciendo equipo nuevo y mejorado. Por ende, la demanda y la oferta de máquinas se renuevan en forma constante, y el equipo necesariamente pasa a estar obsoleto. Cuanto mayor sea la competencia, más rápida será la obsolescencia del equipo : una máquina capaz de funcionar por décadas puede quedar obsoleta pocos meses después de instalada...

El descarte de equipo obsoleto y su reemplazo por maquinaria nueva implica un aumento de mercado en beneficio de los sectores industriales que producen los nuevos medios de producción. Por otra parte, como ocurre con el descarte de bienes de consumo, el descarte de equipo empeora los problemas ecológicos derivados del crecimiento capitalista.

La obsolescencia explica el constante interés de las empresas en utilizar sus medios de producción durante las 24 horas del día (el sistema de producción continua o de 3 turnos de 8 horas). De hecho, las empresas encuentran varias ventajas en este sistema : al utilizar más plenamente su capacidad productiva, reducen los costos de producción unitarios ; al tener tres turnos diarios, triplican el flujo diario de plusvalía ; y al desgastar la maquinaria tres veces más rápido, también pueden reemplazarla más rápidamente por máquinas mejoradas, que les permiten colocarse en una mejor posición competitiva en el mercado.

b) El crecimiento de los contratos públicos

Los contratos públicos fueron definidos anteriormente (capítulo VI, nota al pie 15) como las compras de mercancías hechas por el sector institucional. La mayoría de estas compras se refieren

a medios de producción y son realizadas por las autoridades públicas : éstas demandan carreteras, armamentos, edificios, equipos de oficina, etc.

Los contratos públicos favorecen una inversión rentable de capital por parte de las empresas que producen los medios de producción requeridos. Estas empresas producen, entonces, contando con un *mercado* seguro y con una *tasa de ganancia* garantizada : de hecho, el gobierno y las empresas llegan a acuerdos sobre precios que les garantizan una tasa de ganancia igual o mayor que el promedio.

Pero las ganancias obtenidas deben acumularse (es decir, deben reinvertirse para obtener mayores ganancias) : por lo tanto, la presión para obtener contratos públicos no sólo se mantiene sino que crece continuamente.

Esto explica el aumento permanente en el número de contratos públicos, diseñados para crear un mercado que es cada vez más esencial para las empresas. Esto también explica el viraje en la ideología liberal con respecto a la intervención pública, presentada como « reguladora de la actividad económica »³¹.

Sin embargo, los contratos públicos, al igual que los salarios, presentan aspectos contradictorios : aumentan los mercados, pero están financiados a través de deducciones de los salarios y la plusvalía. A partir de los años ochenta, este segundo aspecto ha sido a menudo decisivo : la crisis estructural ha provocado la implementación de políticas que restringen el gasto público en general ; al mismo tiempo, la ideología liberal ha impulsado nuevamente una retirada del Estado de la esfera económica.

4. LA CONTRADICCIÓN ENTRE LA BÚSQUEDA DE LA GANANCIA PRIVADA Y LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES SOCIALES

El crecimiento capitalista presenta un balance contradictorio. Por una parte, la competencia y el ansia de ganancias han impulsado adelantos técnicos y mejoramientos en la productividad sin precedentes en la historia de la humanidad ; y estos avances han permitido, en los países más avanzados, un bienestar material inigualado. Por otra parte, la búsqueda de la ganancia privada está, de muchas formas, en conflicto con la satisfacción de las necesidades sociales y provoca una multitud de fenómenos negativos que afectan a los seres humanos y a la naturaleza. Sin presentar aquí un análisis sistemático, pueden mencionarse algunos hechos significativos al respecto.

4.1. *Los costos humanos del crecimiento*

El ser humano constituye la *fuerza productiva* fundamental y el *fin* último de la producción : toda la producción descansa, en último análisis, en el trabajo humano y tiene en principio como finalidad última la satisfacción de las necesidades humanas (capítulo I, § 1.3.). Ahora bien, el crecimiento atenta contra el ser humano a la vez como fuerza productiva y como fin último de la producción³².

³¹ Los contratos públicos contribuyen a resolver los problemas del crecimiento no sólo en el largo plazo (inversión rentable de una cantidad creciente de capital) sino también en el corto plazo (política anticíclica contra las crisis de sobreproducción : véase cap. IX, 2.2.1.b).

³² Para el propósito de esta exposición, se distinguirá entre el daño al ser humano como fuerza productiva y como fin de la producción. Por supuesto, hay una cantidad de conexiones entre ambos aspectos : por ejemplo, los accidentes de trabajo y la desocupación involucran directamente a los trabajadores como fuerza productiva, pero también afectan sus posibilidades de realización como seres humanos ; a la inversa, el analfabetismo y la desnutrición son atentados directos contra la dignidad humana, que también afectan la capacidad productiva del trabajador.

4.1.1. El daño a la capacidad productiva del ser humano

El *desempleo* acompaña todo el crecimiento y se manifiesta con mayor fuerza durante las crisis (véase capítulo IX). El desempleo implica que una parte de la fuerza de trabajo disponible es innecesaria para la reproducción del capital y de la ganancia. En teoría, este trabajo sobreabundante podría utilizarse en el desarrollo de una producción socialmente útil. Pero la lógica de la ganancia se impone sobre la lógica de las necesidades sociales, y esta fuerza de trabajo no utilizada se deja en el abandono, permitiéndose su deterioro.

El trabajo en las empresas también daña la capacidad productiva del ser humano. Esto se ve con claridad en la cantidad de *accidentes de trabajo* y *enfermedades ocupacionales* (el estrés, entre otras). Las exigencias de la ganancia se imponen sobre aquellas de seguridad y salud, por lo cual los trabajadores son dañados o destruidos, temporal o permanentemente.

Por otra parte, en la industria y en el sector de servicios, la transformación de las técnicas de producción implica una *disociación entre los trabajadores de ejecución*, por un lado, y *los de mando y control*, por otro (capítulo VII, 1.2.2.a). Esto afecta negativamente la capacidad productiva del trabajo humano. Por una parte, la mayoría de los asalariados se encuentran confinados en tareas repetitivas y parciales: su capacidad de iniciativa e innovación es eliminada. A la vez, el personal de supervisión, que monopoliza las iniciativas y la innovación, no tiene un conocimiento práctico de los procesos de producción que supervisa. En ambos casos, se desperdician posibles mejoramientos de la productividad.

4.1.2. El daño al desarrollo humano

A escala planetaria, el crecimiento ha sido sinónimo de un « desarrollo del subdesarrollo » para la mayor parte de la población mundial. La expansión del capitalismo ha provocado la destrucción de las formas tradicionales de vida y el empobrecimiento de las poblaciones involucradas. Hoy en día, aun cuando teóricamente el progreso científico y técnico harían posible satisfacer las necesidades básicas en todo el mundo, la mitad de la humanidad vive en condiciones sencillamente inhumanas: desnutrición, analfabetismo, pésimas condiciones sanitarias, etc.

En los países avanzados, el crecimiento de la productividad estimula el *crecimiento en el consumo, más que la ampliación del tiempo libre*. En teoría, el crecimiento de la productividad podría dar lugar a un crecimiento moderado de la producción y a una reducción sustancial del tiempo de trabajo; esta reducción aseguraría el pleno empleo y la expansión del tiempo libre de todos los individuos³³. Pero una evolución de este tipo va contra la lógica imperante: frenar la

³³ La siguiente ecuación ayuda a « visualizar » la argumentación de este párrafo:

$$\text{productividad} = \frac{\text{cantidad producida}}{\text{cantidad de trabajo}} = \frac{\text{producción}}{\text{empleo} \times \text{tiempo de trabajo}}$$

En la *lógica capitalista*, el crecimiento de la productividad da lugar, a la vez, a un aumento del numerador y a una reducción del denominador. El aumento de la producción constituye una finalidad en sí misma (« el crecimiento por el crecimiento »), que se impone tanto a nivel de cada empresa como a nivel del sistema en su conjunto (véase cap. III, 2.2.2., y cap. VII, § 3.1.); esta misma finalidad ocasiona el desarrollo de un consumo de masas constante y artificialmente renovado (véase cap. VII, 3.3.1.b y c). En cuanto a la disminución del denominador, ésta se consigue a través de una reducción del empleo más bien que a través de una reducción del tiempo de trabajo: a nivel microeconómico, esta solución permite a cada empresa reducir sus costos de producción; a nivel macroeconómico, la reducción del empleo contribuye a la división de la clase obrera (entre trabajadores integrados y desempleados), a la estabilización de la tasa de plusvalía (gracias al mantenimiento de la duración del trabajo) y a la enajenación de los trabajadores (por falta de tiempo libre y por su sumisión a las necesidades del consumo de masas).

En una *lógica alternativa*, el crecimiento de la productividad podría dar lugar a situaciones completamente diferentes. La primera diferencia se refiere al denominador: se trata de reducir la duración normal del tiempo de trabajo, de forma que se aumente el empleo y se restablezca el pleno empleo (véase cap. IX, 3.2.2.b). La segunda diferencia se refiere al numerador: se trata de frenar los aumentos de producción (en los países con un nivel de desarrollo suficiente), lo que posibilita la reducción aún mayor del tiempo de trabajo para todos los trabajadores. Esta « traducción » alternativa del crecimiento de la productividad provocaría efectos inversos: mayor cohesión de la clase obrera, menor explotación, menor enajenación de los trabajadores.

producción obstaculiza la reproducción ampliada del capital y de la ganancia ; reducir la jornada laboral implica reducir la tasa de plusvalía y de ganancia ; permitir el pleno empleo y la expansión del tiempo libre limita la dominación sobre el asalariado, y ensancha el espacio de libertad de este último. En lugar de ello, el sistema arrastra a los asalariados a una espiral enajenante de necesidades impuestas, constantemente renovadas : de esta forma, estandariza al individuo, obstaculiza el desarrollo de personalidades diversas, aleja a la gente de una participación activa y creativa en la vida económica, social y política. Al mismo tiempo, el sistema excluye una fracción significativa de la población en los países avanzados (el «Cuarto Mundo») y la reduce a condiciones de vida inhumanas, análogas a aquellas de las masas en el Tercer Mundo.

Otros daños significativos al desarrollo de la humanidad son la producción de medios de destrucción y la multiplicación de las guerras. En todo el mundo, la búsqueda de la ganancia estimula la fabricación y la compra y venta de medios de producción y de consumo que, de hecho, son *medios de destrucción*, reales o potenciales, para los individuos y para la humanidad : armamentos, drogas, energía nuclear. Y, si las *guerras* jalonan la historia de la humanidad, el capitalismo incentiva sus causas y efectos : de hecho los conflictos armados constituyen el mercado de las industrias de armamento ; y el «progreso» de estas industrias – en términos cuantitativos y cualitativos – agudiza los devastadores efectos de dichos conflictos.

4.2. *Los costos ecológicos del crecimiento*

La naturaleza suministra materias primas esenciales para la producción : la naturaleza es, junto con la fuerza de trabajo humana, una de las dos fuerzas productivas fundamentales (capítulo I, § 1.3.). Por otra parte, la naturaleza provee a la humanidad de un medio ambiente, de un «marco cotidiano de vida» : desde este punto de vista, la naturaleza puede considerarse como un medio de consumo esencial de los individuos. Ahora bien, el crecimiento atenta a la vez contra la capacidad productiva de la naturaleza y contra el medio ambiente.

4.2.1. *El daño a la capacidad productiva de la naturaleza*

Los daños a la capacidad productiva de la naturaleza son cuantitativos y cualitativos. Desde el punto de vista cuantitativo, muchos recursos naturales se hacen escasos y algunos están desapareciendo : escasez creciente de minerales y fuentes de energía no renovables, rápida deforestación y desertificación de áreas completas, desaparición de varias especies vegetales y animales (reducción de la biodiversidad). La degradación cualitativa también es bien conocida : un monocultivo intensivo agota la fertilidad del suelo, los desechos químicos contaminan el aire, el suelo, los ríos y mares.

Muchos de estos daños están vinculados, directa o indirectamente, a las siguientes características : 1. Las empresas buscan su propia ganancia e *ignoran los costos sociales* de sus decisiones : por ejemplo, las grandes corporaciones se benefician de la sobreexplotación de los bosques tropicales, sin preocuparse del daño correlativo a la biodiversidad y a las condiciones climáticas ; los fertilizantes químicos, los pesticidas e insecticidas son producidos y utilizados con miras a maximizar las ganancias, sin tomar en cuenta sus efectos ecológicos en el largo plazo. 2. El modelo de *consumo a ultranza* impuesto en los países avanzados (y compartido por una minoría en los países subdesarrollados) ejerce una considerable presión sobre las materias primas y las fuentes de energía del planeta. 3. La *pobreza* en los países subdesarrollados – consecuencia del desarrollo capitalista a escala planetaria – induce otros daños a la capacidad productiva de la naturaleza : así, si no hay otro combustible disponible, la deforestación se convierte en la única fuente de energía para la calefacción y para preparar los alimentos ; al carecer de tierra, que ha sido monopolizada

por los grandes propietarios, los campesinos se ven obligados a deforestar y a cultivar suelos frágiles, que se degradan con rapidez³⁴.

4.2.2. El daño al medio ambiente

Devastación de las ciudades por promotores inmobiliarios, invasión del espacio por carreteras y automóviles, contaminación del aire y el agua, lluvia ácida que ataca bosques y edificios históricos, amontonamiento de basura tóxica (incluida la nuclear), destrucción por el cloro de la capa de ozono que protege a los seres humanos de los efectos negativos de los rayos solares, « efecto invernadero » que eleva la temperatura media del planeta y provoca grandes perturbaciones climáticas, etc. : percibidos o no de inmediato, todos éstos son daños o amenazas a la calidad de la vida, a la salud y a la supervivencia misma de la humanidad.

Las razones fundamentales de esta evolución negativa deben encontrarse otra vez en las características del crecimiento : búsqueda de la ganancia privada e ignorancia de los costos sociales, hábitos de consumo extravagantes de una minoría de los habitantes del planeta, pobreza de las grandes mayorías³⁵.

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS AL CAPÍTULO VII

RESUMEN

1. El capitalismo ha transformado los procesos de producción, introduciendo primero la división técnica del trabajo y luego la mecanización. Estos cambios, así como los progresos ulteriores de la mecanización, desempeñan un doble papel. Por una parte, son armas en la competencia entre empresas : las firmas innovadoras producen más y a menor costo, las competidoras tienen que imitarlas o son eliminadas. Por otra parte, permiten reforzar la dominación sobre los asalariados, tanto dentro de las empresas como en el mercado laboral. Dentro de cada empresa, la mecanización da lugar a una dominación « real » de los capitalistas, en el sentido de que éstos controlan el funcionamiento mismo de los medios de producción (personalmente o por intermedio de ejecutivos). En el mercado laboral, la mecanización crea una reserva permanente de trabajadores desocupados (más o menos importante según las épocas).

La mecanización presenta efectos contradictorios : se introduce para aumentar o mantener la tasa de ganancia, pero tiene como efecto la supresión de empleos creadores de plusvalía. El sistema busca superar esta contradicción generando nuevos empleos creadores de plusvalía (a través del crecimiento de la producción total) y/o aumentando la tasa de plusvalía.

2. El crecimiento exagera la contradicción entre la socialización de la producción (creciente interdependencia entre todos los trabajadores) y la concentración del capital (creciente control por una minoría de capitalistas).

³⁴ Al igual que la pobreza, la *explosión demográfica* ejerce una presión sobre los recursos naturales. Sin embargo, la explosión demográfica misma es una consecuencia – y no una causa – de la pobreza generalizada.

³⁵ Un ejemplo entre muchos. El efecto invernadero se debe a las emisiones de CO₂ producidas por el consumo de combustibles fósiles (petróleo, carbón, gas) : los mayores responsables de estas emisiones son los países industrializados y sus modos de producción y consumo. La fracción de que son responsables los países subdesarrollados se debe, esencialmente, a la deforestación masiva y a la combustión de madera : estas últimas se explican, en parte, por la búsqueda de ganancia de las grandes empresas y, en parte, por las condiciones de pobreza en que vive la mayoría de la gente.

La interdependencia entre los trabajadores se da dentro de las empresas, entre ramas de producción, entre países : a nivel de cada empresa, la *división técnica del trabajo* especializa a los productores en el seno de un trabajador colectivo ; a nivel del conjunto de la economía, la *división de la producción social* especializa a las ramas, que se tornan interdependientes para su aprovisionamiento y sus mercados ; a nivel mundial, la *división internacional del trabajo* especializa relativamente a los países, que se tornan interdependientes para sus importaciones y exportaciones. La interdependencia va aumentando tanto entre ramas como entre países : la producción de cualquier bien o servicio deviene una actividad cada vez más colectiva y universal, recurriendo a una creciente variedad de productores distribuidos en regiones cada vez más diversas.

La división técnica del trabajo, la división de la producción social y la división internacional del trabajo no son fenómenos neutrales. Son implementados con una doble finalidad : por una parte, para aumentar la ganancia ; por la otra, para reforzar la dominación capitalista jerarquizando a los trabajadores (trabajadores de mando y control / trabajadores de ejecución) y a los países (países dominantes / países dominados). El condicionamiento de la estructura productiva de los países dominados por los países dominantes constituye el imperialismo económico.

Mientras que cualquier producción es una actividad cada vez más colectiva y universal, el control sobre el conjunto de la producción es un asunto cada vez más privado : una minoría reducida concentra la propiedad real de una parte creciente del capital total (dinero, medios de producción y fuerza de trabajo, mercancías).

Esta concentración del capital es el resultado de la competencia entre empresas, cada una buscando maximizar su ganancia y acumulación individual. La concentración reviste formas múltiples : eliminación de empresas marginales, diversificación sectorial de la producción (el fenómeno de los conglomerados), fusiones o absorciones (el fenómeno de los *trusts*), participación en el capital accionario de corporaciones jurídicamente distintas (el fenómeno de los *holdings*), dominación de facto sobre las empresas subcontratistas. Estos procesos involucran a todos los sectores de actividad, tanto al sector industrial (en sentido amplio) como al sector bancario, cuyas actividades se interpenetran. Estos mismos procesos también tienen lugar a escala mundial : eliminación por la competencia internacional, diversificación geográfica de la producción (el fenómeno de las firmas multinacionales), diversificación geográfica y sectorial (los conglomerados multinacionales), formación de *trusts* y *holdings* multinacionales, desarrollo de líneas de subcontratación internacional.

Todos estos procesos simultáneos se encuentran estimulados por el progreso técnico en el campo del transporte y las comunicaciones. Todos contribuyen al fortalecimiento de una oligarquía que domina el conjunto de la economía mundial y evade gran parte de los mecanismos de control de los distintos Estados.

3. La reproducción ampliada del capital lleva a las empresas a invadir todas las esferas de actividad, a generalizar el « reino de la mercancía ». Esta reproducción requiere, a la vez, una oferta adecuada de mano de obra asalariada (para llevar a cabo una creciente producción) y una ampliación de los mercados (para vender esta producción).

La descomposición de las comunidades precapitalistas – por medios violentos o pacíficos – dio lugar a la formación de un proletariado en Europa, como en muchos países de la periferia. Este proceso es irreversible, al igual que la eliminación de las empresas marginales. Diversas políticas pueden implementarse para extender la oferta de mano de obra asalariada : la expansión del trabajo femenino, la prolongación de la vida laboral, el aumento de la natalidad y de la inmigración. Estas políticas son reversibles : medidas opuestas pueden ser tomadas cuando hay exceso de oferta de trabajo.

La expansión de la fuerza de trabajo asalariada (el trabajo femenino y de inmigrantes, entre otros mecanismos) contribuye por sí misma a ampliar la demanda de medios de consumo. Sin embargo, la producción de masas, que resulta del avance técnico, exige un consumo de masas. Este se ha hecho posible, en el largo plazo, gracias al alza del poder adquisitivo de los asalariados, combinado con diversos estímulos (publicidad, efecto demostración, crédito al consumidor). Las empresas pueden también inflar artificialmente la demanda de medios de consumo limitando deliberadamente la vida física de las mercancías (desgaste programado) o su vida social (cambios en la moda).

El aumento en la demanda de medios de consumo contribuye por sí mismo a ampliar indirectamente la demanda de medios de producción. Esta se encuentra incentivada directamente por la obsolescencia del equipo (tanto más rápida cuanto más fuerte sea la competencia) y por el crecimiento de los contratos públicos (que, sin embargo, presentan, al igual que los salarios, aspectos contradictorios para las empresas).

4. Impulsado por la búsqueda de la ganancia más que por la satisfacción de las necesidades sociales, el crecimiento daña la capacidad productiva del ser humano (desempleo, accidentes y enfermedades ocupacionales, disociación entre los trabajadores de ejecución y los de mando y control) y daña también el desarrollo de la personalidad humana (priorización del consumo sobre el tiempo libre, condiciones de vida inhumanas en el «Tercer» y «Cuarto Mundo», fabricación y comercio de medios de destrucción). Por razones fundamentalmente similares, el crecimiento daña tanto la capacidad productiva de la naturaleza (cualitativa y cuantitativamente) como el medio ambiente.

CONCEPTOS POR ASIMILAR (véase glosario)

Concentración del capital	División técnica del trabajo
División del trabajo social (o división de la producción social)	Dominación formal
División internacional del trabajo	Dominación real
División social del trabajo	Obsolescencia
	Socialización de la producción

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)

A. Principios básicos

- 7.1. La transformación de las técnicas de producción :
 - a) Explique el cuadro VII.1.
 - b) Explique como estas transformaciones refuerzan la dominación sobre los trabajadores, tanto dentro de las empresas como en el mercado laboral.
- 7.2. El carácter contradictorio de la mecanización :
 - a) ¿ En qué radica la contradicción ?
 - b) ¿ Qué soluciones pueden encontrarse ?
- 7.3. La socialización de la producción :
 - a) ¿ Qué significa ?
 - b) ¿ Cómo se realiza ?
 - c) ¿ Son neutras sus modalidades ? ¿ A qué motivos responden esas modalidades ?
- 7.4. La concentración del capital :
 - a) ¿ Qué significa ?
 - b) ¿ Cómo se realiza ?
 - c) ¿ Cuáles son sus causas y consecuencias ?
- 7.5. Muestre la importancia de la distinción entre propiedad *legal* y propiedad *real* en el análisis de la concentración del capital.
- 7.6. ¿ Cómo fue creada y/o ampliada la *oferta de mano de obra asalariada* necesaria para el crecimiento ?
- 7.7. ¿ Cómo ha sido ampliada la *demandas de medios de consumo* necesaria para el crecimiento ?
- 7.8. Explique el triple papel de la *publicidad* en el funcionamiento de la economía contemporánea.
- 7.9. ¿ Cómo ha sido ampliada la *demandas de medios de producción* necesaria para el crecimiento ?

- 7.10. « El crecimiento descansa en dos fuerzas productivas fundamentales (la fuerza de trabajo humana y la naturaleza), pero las daña a ambas ». Explique esta doble afirmación.
- 7.11. A partir de la ecuación : $\text{productividad} = \text{producción} / (\text{empleo} \times \text{tiempo de trabajo})$, explique cómo los aumentos de productividad se manifiestan en la lógica capitalista y cómo podrían manifestarse en una lógica alternativa.

B. Profundización

- 7.12. La disociación entre trabajo de ejecución y trabajo de mando y control :
- ¿ en qué consiste ? ¿ coincide con la división entre trabajo manual y trabajo intelectual ?
 - ¿ cuáles son los efectos *positivos* y *negativos* sobre la productividad del trabajo ?
- 7.13. « La subcontratación y la creación de subsidiarias en el extranjero aumentan el grado de concentración en ciertos casos, no lo modifican en otros ». Explique.
- 7.14. El descarte de los bienes de consumo y la obsolescencia del equipo :
- ¿ qué significan estos términos ?
 - ¿ cuáles son las causas y las consecuencias de estos fenómenos ?
- 7.15. El sistema de producción continua : ¿ qué ventajas encuentran las empresas en utilizar la maquinaria 24 horas por día y 7 días por semana ?

C. Aplicaciones

- 7.16. La disociación entre trabajo de ejecución y trabajo de mando y control : ¿ cuáles son las tendencias en su empresa o rama de producción ? (¿ hacia una mayor o menor disociación ? ¿ cómo ? ¿ por qué ?)
- 7.17. La socialización de la producción : considerando una mercancía concreta (por ejemplo, la mercancía producida en su empresa, o cualquier producto de consumo corriente), describa (o por lo menos imagine) la cadena sectorial y geográfica de aprovisionamiento de medios de producción (medios de trabajo y objetos de trabajo); note que la mercancía seleccionada es el producto de trabajo eminentemente colectivo y universal.
- 7.18. La concentración del capital : en la prensa cotidiana o en las revistas, encuentre ejemplos de actualidad referentes a las distintas formas de concentración del capital :
- eliminación de competidores marginales ;
 - diversificación sectorial ;
 - fusión o absorción ;
 - toma de control ;
 - subcontratación ;
 - creación de subsidiarias en el extranjero.
- 7.19. La generalización del « reino de la mercancía » :
- ilustre esta tendencia con algunos ejemplos de actualidad ;
 - en los ejemplos seleccionados, señale si la producción mercantil se desarrolla en forma capitalista o no capitalista ;
 - en los ejemplos seleccionados, busque las causas del desarrollo de la producción mercantil.
- 7.20. El descarte de bienes de consumo y la obsolescencia del equipo : ilustre estos fenómenos con ejemplos de actualidad.
- 7.21. El sistema de producción continua : ¿ cuáles son las tendencias en su empresa o rama de producción ?
- 7.22. Los costos humanos y ecológicos del crecimiento :
- ¿ a qué problema(s) es Ud. más sensible ?
 - ¿ cuáles son las causas inmediatas y lejanas de dicho(s) problema(s) ?

CAPÍTULO VIII

CONFLICTO Y CONCILIACIÓN EN TORNO A LA TASA DE PLUSVALÍA

Recordemos la fórmula de la tasa de plusvalía desarrollada en el capítulo IV, § 2.1. (FT = fuerza de trabajo, MC = medios de consumo) :

$$pv' = \frac{\text{trabajo presente}}{\text{trabajo necesario}} - 1 = \frac{\text{trabajo presente}}{\text{valor de la FT}} - 1$$

$$pv' = \frac{\text{trabajo presente}}{\text{salario real} \times \text{valor por MC}} - 1$$

El conflicto en torno a la tasa de plusvalía involucra la *extensión de la jornada laboral* (trabajo presente) y la magnitud del *salario real*. Estas dos variables son muy sensibles, porque afectan de manera inmediata las condiciones de trabajo y de vida de los asalariados¹.

El conflicto no involucra directamente el valor unitario de los medios de consumo, que depende principalmente del ritmo de mecanización y del *progreso técnico*. Esto no significa que el progreso técnico sea neutral : contribuye no sólo a aumentar la tasa de plusvalía, sino también a fortalecer la dominación sobre los asalariados (véase capítulo VII, 1.1.2.).

En este capítulo se examinan, primero, las dos formas mediante las que puede aumentarse la tasa de plusvalía (sección 1). Luego se subrayará que un aumento en la tasa de plusvalía puede estar aparejado por un aumento en el salario real de los trabajadores, así como por un aumento en los impuestos y en el gasto público (sección 2). Por último, se considerará el efecto, a nivel mundial, de la internacionalización del capital sobre la tasa general de plusvalía (sección 3).

1. LOS MÉTODOS PARA AUMENTAR LA TASA DE PLUSVALÍA

La tasa de plusvalía puede elevarse por medio de un aumento del trabajo presente (§ 1.1.), o bien de una reducción en el trabajo necesario (§ 1.2.)². Usualmente el primer método se denomina « producción de plusvalía absoluta », y el segundo, « producción de plusvalía relativa »³.

¹ En otras palabras, la duración del trabajo y el salario real afectan tanto el grado de explotación *económica* de los asalariados (la tasa de plusvalía) como su grado de explotación *física*. Sobre la distinción entre los dos tipos de explotación, véase cap. IV, § 1.1.

² En términos más generales, la prolongación de la jornada laboral y la reducción del trabajo necesario constituyen dos formas para aumentar la tasa de *plustrabajo*. Dicha tasa se aplica tanto a los asalariados productivos como a los improductivos. El análisis siguiente se refiere a la tasa de plusvalía, es decir a la tasa de plustrabajo de los asalariados *productivos* ; si se abstrae el problema de la creación de valor y plusvalor, de ingreso y plusvalía, el análisis también se aplica al aumento de la tasa de plustrabajo de los asalariados *improductivos*.

[3] Estas expresiones pueden resultar ambiguas ya que sugieren que puede haber dos clases de plusvalía (absoluta y relativa). De hecho, la primera expresión debería entenderse en el sentido de un « método absoluto para aumentar la producción de plusvalía por trabajador », y la segunda en el sentido de un « método relativo para aumentar la producción de plusvalía por trabajador ».

1.1. La prolongación de la jornada laboral

La prolongación de la jornada laboral – manteniéndose constante el salario monetario o aumentando en menor proporción que la jornada laboral – es el medio más directo para aumentar la tasa de plusvalía. La prolongación de la jornada laboral provoca un aumento del valor y del ingreso creado por el asalariado ; si el salario se mantiene constante (o crece en menor proporción que la jornada de trabajo), entonces se aumenta la cantidad de plusvalía y la tasa de plusvalía.

La situación se ilustra en el esquema VIII.1. (donde E = \$10 por hora). Los datos en el periodo t_0 son los siguientes : la jornada laboral diaria es de 8h ; el ingreso creado (\$80) se compone de un salario de \$50 y de una plusvalía de \$30, de manera que el trabajo presente se descompone en 5h de trabajo necesario (iguales al valor de los medios de consumo comprados) y 3h de plustrabajo ; la tasa de plusvalía o de plustrabajo es igual a 60 %. En el periodo t_1 , se supone que el salario es siempre de \$50, pero la jornada laboral aumenta a 10h : en estas circunstancias, la plusvalía es de \$50, el plustrabajo de 5h, y la tasa de plusvalía de 100 %.

Esquema VIII.1. : La « producción de plusvalía absoluta »

t_0	salario = \$50	plusvalía = \$30	$pv' = 60 \%$
	<div style="border: 1px solid black; width: 100%; height: 20px; margin: 5px 0;"></div>		
	trabajo necesario = 5h	plustrabajo = 3h	
t_1	salario = \$50	plusvalía = \$50	$pv' = 100 \%$
	<div style="border: 1px solid black; width: 100%; height: 20px; margin: 5px 0;"></div>		
	trabajo necesario = 5h	plustrabajo = 5h	

Este primer método para aumentar la tasa de plusvalía fue aplicado extensivamente en las primeras etapas del capitalismo : la jornada laboral se aumentaba sistemáticamente, ¡ llegando a 12 o 14, o incluso 16 horas diarias ! Pero este método enfrentaba barreras físicas (un tiempo mínimo requerido para garantizar el descanso y la recuperación de los trabajadores) y sociales (la resistencia de la clase trabajadora y la lucha por una limitación legal de la jornada laboral).

Con la subsecuente expansión y transformación del capitalismo, la importancia de este primer método se tornó relativamente secundaria. No obstante ello, debe subrayarse que sigue siendo aplicado en muchos países. La producción de plusvalía absoluta también permite comprender la resistencia de los patronos, hoy como en el pasado, a la reducción de la jornada laboral : reducir la jornada laboral (pagando el mismo salario) implica reducir el plustrabajo y, consecuentemente, disminuir la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia. Así, la resistencia de parte de los patronos confirma indirectamente que la ganancia está basada en el plustrabajo de los asalariados⁴.

[4] La mayoría de los autores consideran que un aumento en la *intensidad* del trabajo tiene el mismo efecto que un aumento en la *jornada laboral*. Se considera que en ambos casos hay un aumento en la cantidad de valor producido y, por tanto, una « producción de plusvalía absoluta ». El apéndice 7 presenta y critica este punto de vista tradicional.

1.2. La reducción del trabajo necesario

El segundo método para aumentar la tasa de plusvalía opera a través de la reducción del trabajo necesario. Como el trabajo necesario es igual al valor de los medios de consumo adquiridos por el asalariado, el segundo método implica, pues, una reducción en el valor de estos medios de consumo (una reducción en el « valor de la fuerza de trabajo »).

Supongamos que la jornada laboral diaria es de 8h. Si el valor de la fuerza de trabajo en el periodo t_0 es de 5h, el plustrabajo es de 3h, y la tasa de plusvalía es 60 %. Si en el periodo t_1 el valor de los medios de consumo se reduce a 4h, el plustrabajo es de 4h y la tasa de plusvalía es 100 %. Esta situación se ilustra en el esquema VIII.2. (en la hipótesis A, se supone que el equivalente monetario del valor es igual a \$10 por hora ; en la hipótesis B – un periodo de inflación – se supone que E aumenta a \$20 por hora).

Esquema VIII.2. : La « producción de plusvalía relativa »

	salario = \$50	plusvalía = \$30			
t_0	<table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> </table>				pv' = 60 %
	trabajo necesario = 5h	plustrabajo = 3h			
	salario = \$40	plusvalía = \$40			
t_1 (hip. A)	<table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> </table>				pv' = 100 %
	trabajo necesario = 4h	plustrabajo = 4h			
	salario = \$80	plusvalía = \$80			
t_1 (hip. B)	<table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> </table>				pv' = 100 %
	trabajo necesario = 4h	plustrabajo = 4h			

¿ Bajo qué condiciones disminuirá el valor de los medios de consumo del trabajador (el « valor de su fuerza de trabajo ») ? Este depende tanto de la *cantidad* de medios de consumo que el asalariado pueda comprar (su poder adquisitivo o salario real) como del *valor unitario* de estas mercancías. El progreso técnico afecta ambas magnitudes.

En primer lugar, el progreso técnico implica una reducción en el *valor unitario* de los medios de consumo. Esto sucede porque el progreso técnico aumenta la productividad en todas las ramas, tanto en las que producen medios de consumo (automóviles...), como en las que producen medios de producción (metal...) utilizados por las primeras (lo cual tiene como resultado la reducción del valor pasado incorporado en los medios de consumo).

En segundo lugar, el progreso técnico tiene efectos contradictorios en el *poder adquisitivo* de los asalariados. Por una parte, implica un *aumento* en el consumo de los asalariados, ya que provoca un aumento en la producción, lo que requiere un aumento paralelo en los mercados (capítulo VII, 3.3.1.). Por otra parte, el progreso técnico *limita* el aumento en el nivel de consumo de los trabajadores, ya que modifica la relación global de fuerzas en distintas formas complementarias (capítulo VII, §1.1. y 1.2.2.) :

- las continuas transformaciones en los procesos laborales lanzan permanentemente a la desocupación una proporción de la fuerza de trabajo activa ;

- el desarrollo de la mecanización descalifica a la mayoría de los trabajadores, lo cual hace que sean sustituibles entre sí más fácilmente ;
- la descalificación facilita la introducción de nuevas categorías de trabajadores (en especial, mujeres e inmigrantes) que ejercen una doble presión sobre el nivel promedio de los salarios y sobre el consumo : por un lado, porque aumentan la oferta total de fuerza de trabajo y, por otro, porque tienen una posición particularmente desfavorable en la negociación con los capitalistas.

Como el valor de la fuerza de trabajo depende tanto de la cantidad de los medios de consumo como de su valor unitario, y como este valor unitario disminuye con el tiempo, la condición para que se reduzca el trabajo necesario (y crezca la tasa de plusvalía) puede enunciarse del siguiente modo : es necesario (y suficiente) que la *cantidad* de medios de consumo crezca menos que la reducción en su *valor unitario* ; en otras palabras, es necesario (y suficiente) que *el poder adquisitivo de los trabajadores crezca menos rápidamente que la productividad* en la producción (directa e indirecta) de sus medios de consumo.

2. LA COMPATIBILIDAD ENTRE LA ACUMULACIÓN, EL CONSUMO DE LOS ASALARIADOS Y EL GASTO PÚBLICO

Esta sección enfoca el aumento de la tasa de plusvalía por vía de una reducción en el trabajo necesario. Se verá que el aumento resultante en la ganancia es compatible con un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados (lo cual es evidentemente ventajoso para los trabajadores, pero también para las empresas) ; y que estos aumentos simultáneos también son compatibles con un crecimiento en el gasto público (lo cual también es ventajoso para los asalariados y las empresas). Estas compatibilidades pueden demostrarse en términos teóricos (§ 2.1.) y empíricos (§ 2.2.).

2.1. Un enfoque teórico

2.1.1. La compatibilidad entre un aumento en la tasa de plusvalía y un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados

a) Análisis

La condición establecida al final del § 1.2. muestra que *puede haber un aumento simultáneo en los salarios reales y en la tasa de plusvalía*.

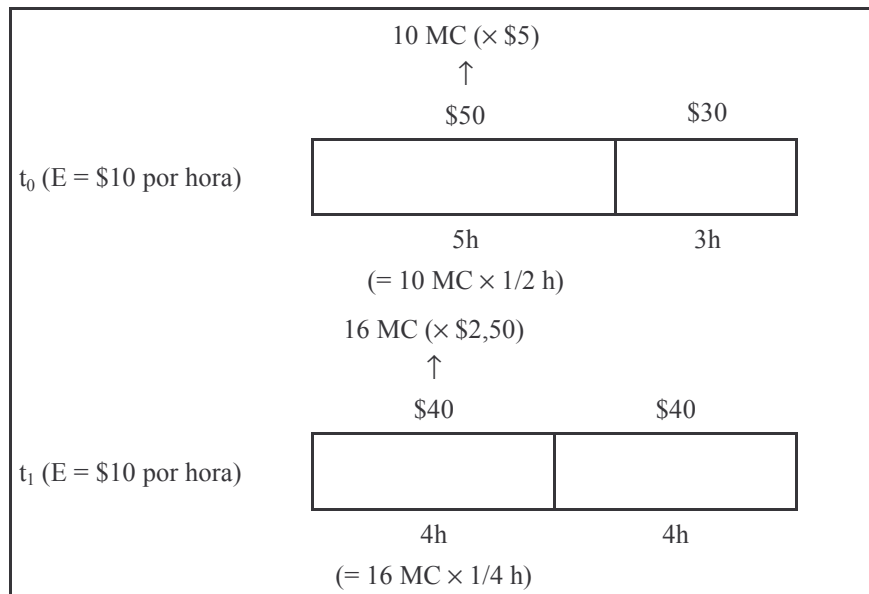
Esta compatibilidad se ilustra en el cuadro VIII.3. y el esquema VIII.4. El cuadro VIII.3. considera la transición de t_0 a t_1 bajo dos supuestos : o bien el equivalente monetario del valor, E , permanece constante (hipótesis A), o bien E crece (hipótesis B) ; en aras de una mayor simplicidad, el esquema VIII.4. sólo considera la hipótesis en que E permanece constante. El cuadro y el esquema contemplan un sistema exclusivamente capitalista, sin sector institucional : por tanto, no hay impuestos ni gasto público (las deducciones y el gasto público se intergrarán en el argumento en el punto 2.1.2.).

Cuadro VIII.3. : Compatibilidad entre un aumento en la tasa de plusvalía y un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados

	t_0	t_1	
		(hip. A)	(hip. B)
1. <i>Equivalente monetario del valor (E)</i>	\$10/h	\$10/h	\$20/h
2. <i>Jornada laboral</i>	8h	8h	8h
3. <i>Ingreso creado (= 2 × 1)</i>	\$80	\$80	\$160
4. <i>Salario monetario (= precio de la FT = precio total de los MC adquiridos)</i>	\$50	\$40	\$80
5. <i>Plusvalía = ganancia (= 3 - 4)</i>	\$30	\$40	\$80
6. <i>Trabajo necesario (= valor de FT = valor total de MC) (= 4 ÷ 1)</i>	5h	4h	4h
7. <i>Plustrabajo (= 5 ÷ 1)</i>	3h	4h	4h
8. <i>Tasa de plusvalía (= 5 ÷ 4 o 7 ÷ 6)</i>	60 %	100 %	100 %
9. <i>Valor unitario de los MC</i>	1/2h	1/4h	1/4h
10. <i>Precio unitario de los MC (= 9 × 1)</i>	\$5	\$2,50	\$5
11. <i>Poder adquisitivo de los trabajadores (= 4 ÷ 10)</i>	10 MC	16 MC	16 MC

Nota : MC = medios de consumo ; FT = fuerza de trabajo

Esquema VIII.4. : Compatibilidad entre un aumento en la tasa de plusvalía y un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados



Nota : MC = medios de consumo ; las flechas significan « usado para comprar »

Tanto en el cuadro como en el esquema, se supone que la división del ingreso creado en salario y plusvalía (y, por tanto, la división del trabajo presente del asalariado en trabajo necesario y plustrabajo) se modifica en beneficio de la empresa : la tasa de plusvalía pasa de 60 % a 100 %⁵. Se supone además que el progreso técnico, y el aumento resultante en la productividad, provoca una reducción del valor unitario de los medios de consumo a la mitad, lo que implica una disminución de su precio unitario⁶. En ambas hipótesis, la evolución comparativa del salario monetario y del precio unitario de los medios de consumo provoca un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados : la cantidad de medios de consumo adquiridos pasa de 10 a 16 (+ 60 %).

Puede verse que un aumento en la tasa de plusvalía no impide que se produzca un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados y que, inversamente, un aumento en el salario real no impide un aumento en la tasa de plusvalía (y, por tanto, en la ganancia). Ambos pueden aumentar simultáneamente si – dada la jornada laboral – el valor unitario de los medios de consumo decrece más que el aumento en los salarios reales o, en otras palabras, si los mejoramientos de productividad en la producción de los medios de consumo de los asalariados son mayores que el aumento en el poder adquisitivo de éstos (véase la fórmula de la tasa de plusvalía al inicio de este capítulo).

b) Conclusiones

Una evolución de este tipo – que asocia incrementos en la productividad, en la tasa de plusvalía y en el poder adquisitivo – presenta un aspecto obviamente interesante para los asalariados : el aumento en su poder adquisitivo contribuye directamente a mejorar sus condiciones de vida. Pero la evolución considerada resulta todavía más interesante para los empleadores, tanto en el plano socio-político como en el plano económico.

En el plano socio-político, es interesante en la medida en que contribuye a asegurar un grado de paz social. Mientras que el aumento de la tasa de plusvalía por medio de una prolongación en la jornada de trabajo enfrenta directamente la resistencia de la clase obrera, el aumento en la tasa de plusvalía asociado con un alza en el poder adquisitivo no enfrenta la misma resistencia ; en efecto, el aumento en el grado de explotación económica queda escondido por un mejoramiento en el nivel de vida⁷.

En el plano económico, la evolución considerada resuelve la contradicción inherente a los salarios. Como ya se dijo (capítulo III, 2.2.3.), los salarios son a la vez un costo de producción esencial (que las empresas están interesadas en reducir para aumentar su ganancia) y un poder de compra igualmente esencial (que están interesadas en aumentar para ampliar sus mercados). Incrementos suficientes en la productividad permiten aumentar tanto la cantidad de ganancia como el tamaño del mercado : la ganancia aumenta gracias al aumento en la tasa de plusvalía (cada

⁵ En la hipótesis en que E permanece constante, el salario monetario se reduce (de \$50 a \$40) ; en la hipótesis en que E crece, el salario monetario crece (de \$50 a \$80), pero en menor proporción que el ingreso creado (que aumenta de \$80 a \$160). En las dos hipótesis, la plusvalía y la ganancia (que son iguales a nivel macroeconómico) aumentan (de \$30 a \$40 o \$80). La hipótesis según la cual E crece es, evidentemente, más realista en la actualidad. Un aumento en E es también más favorable para las empresas, porque éstas pueden elevar la tasa de plusvalía sin reducir los salarios monetarios (el aumento simultáneo en el salario real y en el salario monetario es una parte importante del acuerdo entre empleadores y asalariados).

⁶ En la hipótesis en que E permanece constante, el precio unitario de los medios de consumo también se reduce a la mitad (de \$5 a \$2,50) ; en la hipótesis en que E crece, este precio permanece constante (\$5) a pesar del aumento en E.

⁷ El mejoramiento en el nivel de vida de los asalariados contribuye a reducir su grado de explotación física ; ahora bien, es precisamente en función del grado de explotación física que los asalariados reaccionan en el plano socio-político (véase cap. IV, nota al pie 4).

asalariado produce más plusvalía), el mercado se expande gracias al aumento en el poder adquisitivo de los asalariados (cada asalariado compra más mercancías)⁸.

2.1.2. La compatibilidad entre un aumento en la ganancia, un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados y un crecimiento en el gasto público

a) Análisis

Como se acaba de ver, los mejoramientos en la productividad hacen posible aumentos simultáneos en el poder adquisitivo de los asalariados (y por ende en su capacidad de consumo) y en la tasa de plusvalía (y, por tanto, en la ganancia y en la capacidad de acumulación de las empresas). Más aún, como se verá ahora, dichos mejoramientos posibilitan también un aumento en las deducciones de los salarios y la plusvalía (y, por tanto, en las posibilidades de gasto público).

Al igual que los salarios, el gasto público presenta aspectos contradictorios para las empresas (véase capítulo VI, 3.2.1.). Por una parte, el gasto público les proporciona una serie de *ventajas* (bajos costos, mayor rentabilidad, mercados más amplios): desde este punto de vista, un *crecimiento* en el gasto público sería interesante. Por otra parte, el gasto público debe financiarse a través de *deducciones* de la plusvalía y los salarios, lo cual implica, tanto una reducción en la ganancia neta disponible para la acumulación, como una disminución del poder adquisitivo de los asalariados (y por ende una restricción en los mercados de las empresas): desde este punto de vista, una *reducción* en el gasto público sería preferible.

Los mejoramientos de productividad también permiten resolver esta contradicción: un gasto público creciente implica deducciones crecientes de la plusvalía y los salarios; sin embargo, debido a los mejoramientos de productividad, estas deducciones son compatibles con un aumento en la ganancia neta disponible para la acumulación, y con un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados (y por ende en los mercados).

Esta compatibilidad se ilustra en el cuadro VIII.5. y en el esquema VIII.6. El cuadro VIII.5. considera la transición de t_0 (*sin* deducciones estatales) a t_1 (*sin* deducciones o *con* deducciones); el esquema VIII.6. considera la transición de t_0 (también *sin* deducciones) a t_1 *con* deducciones⁹. Para simplificar, se supone que E permanece siempre igual a \$10 por hora.

Como se hizo anteriormente, se supone, entre t_0 y t_1 , que un aumento del 100 % en la productividad reduce el valor unitario de los medios de consumo a la mitad, y que la tasa de plusvalía se eleva de 60 % a 100 %.

Si no hay deducciones estatales, la plusvalía disponible para la acumulación se eleva de \$30 a \$40 (+ 33 %), mientras que el poder adquisitivo de los asalariados se eleva de 10 a 16 medios de consumo (+ 60 %).

Supongamos que en t_1 el Estado cobra \$20 para financiar el gasto público, de los cuales \$7,50 se deducen de la plusvalía y \$12,50 de los salarios. En este caso, la ganancia neta y el salario

⁸ a) La compatibilidad entre el incremento en la tasa de plusvalía y el aumento en el poder adquisitivo de los asalariados desacredita un prejuicio común, según el cual un alza en la tasa de plusvalía implicaría *necesariamente* una reducción en el nivel de consumo de los asalariados.

b) Por otra parte, esta compatibilidad no implica que el poder adquisitivo de los asalariados *necesariamente* crezca, o que crezca en proporción a la productividad: todo depende de la relación de fuerzas (véase más adelante, 2.1.2.b).

⁹ a) Las deducciones incluyen tanto los impuestos como las contribuciones a la seguridad social. Las primeras permiten financiar bienes y servicios colectivos, las segundas financian el salario indirecto.

b) Si no hay deducciones (hipótesis de una economía exclusivamente capitalista), el nivel de vida de los asalariados coincide con su poder adquisitivo, que es igual a su salario real (directo). Cuando se toman en cuenta las deducciones estatales y el gasto público (como se hace en este punto), el poder adquisitivo de los asalariados incluye el salario real *directo e indirecto*; su nivel de vida incluye además un salario real *colectivo*, es decir, los productos colectivos no mercantiles disponibles gratuitamente (véase cap. VI, 3.3.1., y el esquema VI.1.).

real directo crecen comparativamente menos, pero ambos aún crecen : la ganancia neta pasa de \$30 a \$32,50 (+ 8 %), y el salario real directo pasa de 10 a 11 medios de consumo (+ 10 %). El nivel de vida de los asalariados crece más que su salario real directo, ya que las deducciones financian un salario indirecto y la producción de bienes y servicios colectivos no mercantiles : en el ejemplo, el poder adquisitivo (directo e indirecto) pasa de 10 a 13 medios de consumo (+ 30 %), mientras que el salario real total pasa de 10 a 16 (+ 60 %).

b) Conclusiones

Tres conclusiones pueden sacarse del anterior enfoque teórico. En primer lugar, un aumento en la tasa de plusvalía es compatible con un mejoramiento del nivel de vida de los asalariados bajo todas sus formas (aumento del salario real directo, indirecto y colectivo). Como ya se dijo, este mejoramiento en las condiciones de vida de los asalariados oculta su explotación económica y contribuye a mantener la paz social.

Cuadro VIII.5 : Compatibilidad entre un aumento en la ganancia, un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados y un crecimiento del gasto público

	t_0	t_1	
	(no hay deducciones estatales)	(sin deducciones estatales)	(con deducciones estatales)
1. <i>Equivalente monetario del valor (E)</i>	\$10/h	\$10/h	\$10/h
2. <i>Jornada laboral</i>	8h	8h	8h
3. <i>Ingreso creado (= 2 × 1)</i>	\$80	\$80	\$80
4. <i>Costo salarial (antes de deducciones)</i>	\$50	\$40	\$40
5. <i>Plusvalía (ganancia antes de impuestos)</i>	\$30	\$40	\$40
6. <i>Trabajo necesario (= 4 ÷ 1)</i>	5h	4h	4h
7. <i>Plustrabajo (= 5 ÷ 1)</i>	3h	4h	4h
8. <i>Tasa de plusvalía (= 5 ÷ 4 o 7 ÷ 6)</i>	60 %	100 %	100 %
9. <i>Deducciones del Estado</i>	\$0	\$0	\$20
10. <i>Ganancia neta</i>	\$30	\$40	\$32,5
11. <i>Salario neto</i>	\$50	\$40	\$27,5
12. <i>Valor unitario de los MC</i>	1/2h	1/4h	1/4h
13. <i>Precio unitario de los MC (= 12 × 1)</i>	\$5	\$2,50	\$2,50
14. <i>Salario real directo (= 11 ÷ 13)</i>	10 MCD	16 MCD	11 MCD
15. <i>Salario real indirecto</i>	0 MCI	0 MCI	2 MCI*
16. <i>Poder adquisitivo por asalariado (= 14 + 15)</i>	10 MC	16 MC	13 MC
17. <i>Salario real colectivo</i>	0 MCC	0 MCC	3 MCC*
18. <i>Salario real total (16 + 17)</i>	10 MC	16 MC	16 MC

Notas : MC = medios de consumo

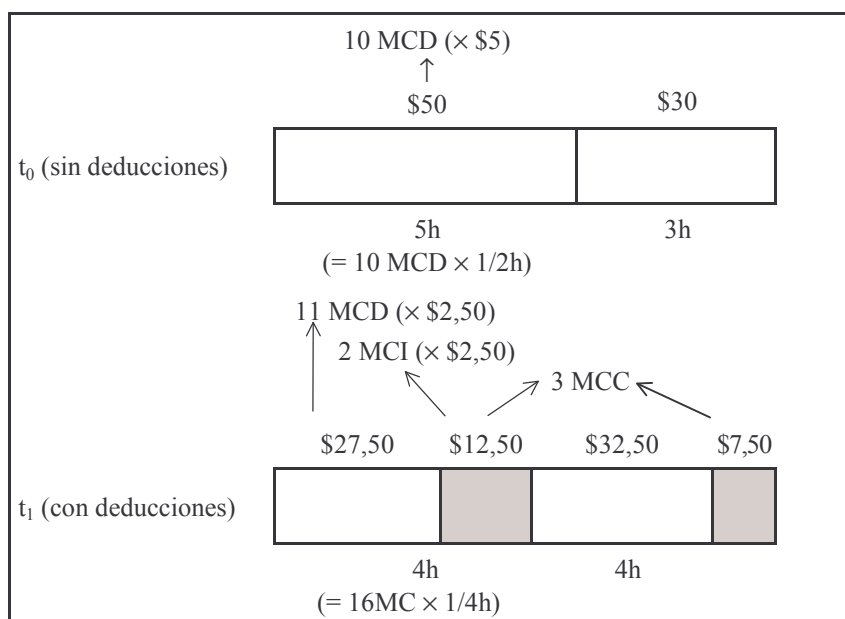
MCC = MC colectivos

MCD = MC personales comprados con el salario directo

MCI = MC personales comprados con el salario indirecto

* Se supone que el salario real socializado (salario real indirecto + salario real colectivo) compensa exactamente la reducción en el salario real directo debida a las deducciones

Esquema VIII.6. : Compatibilidad entre un aumento en la ganancia, un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados y un crecimiento del gasto público



Nota : MC = medios de consumo
 MCC = MC colectivos
 MCD = MC personales comprados con el salario directo
 MCI = MC personales comprados con el salario indirecto

En segundo lugar, los incrementos en la productividad general permiten superar la contradicción presente tanto en los salarios como en el gasto público. Hacen compatibles tres desarrollos aparentemente antagónicos : el aumento en la tasa de plusvalía y en la *ganancia de las empresas* (y, por tanto, en su potencial de acumulación), el aumento en el *poder adquisitivo de los asalariados* (lo cual tiene efectos favorables para los mercados) y el crecimiento en el *gasto público* (con efectos positivos para los mercados de las empresas y para su rentabilidad, así como para el nivel de vida de la población). Cuanto mayores sean los mejoramientos de productividad, es mayor la posibilidad de aumentar el poder adquisitivo de los asalariados y el gasto público, sin amenazar la acumulación. Por otra parte, mejoramientos pequeños de productividad limitan necesariamente el crecimiento de estos elementos y entrañan conflictos distributivos entre el poder adquisitivo de los asalariados, el gasto público y la ganancia de las empresas.

En tercer lugar, es importante no confundir compatibilidad y necesidad. La compatibilidad en el aumento de las tres variables consideradas (tasa de plusvalía y ganancia de las empresas, poder adquisitivo y nivel de vida de los asalariados, deducciones estatales y gasto público) no significa que estas tres variables deban crecer *necesariamente* en forma simultánea¹⁰. En realidad, los incrementos en la productividad no hacen más que *posibilitar* el aumento simultáneo en las variables en cuestión. La evolución *efectiva* de éstas depende en igual medida de las *relaciones de fuerza* prevalecientes en la sociedad : éstas desempeñan un papel fundamental en la determinación del ritmo de crecimiento (o de disminución) de los salarios y del gasto público.

¹⁰ Por ejemplo, la tasa de plusvalía puede perfectamente disminuir : esto ocurre cuando el poder adquisitivo de los asalariados crece más que la productividad. También un aumento en la tasa de plusvalía puede estar aparejado a una reducción del gasto público y/o en el poder adquisitivo de los asalariados.

Se examinará más adelante el papel esencial desempeñado por las relaciones de fuerza¹¹. Mientras tanto, los datos empíricos del siguiente párrafo (§ 2.2.) confirman el papel esencial desempeñado por los incrementos de productividad.

2.2. Un enfoque empírico

2.2.1. El caso de los Estados Unidos, 1948-1992

El gráfico VIII.7. y el cuadro VIII.8. describen el movimiento de la tasa de plusvalía en los Estados Unidos entre 1948 y 1992, y la evolución de las variables que afectan dicha tasa : por una parte, el tiempo de trabajo anual, por otra, el salario real anual y el valor unitario de los medios de consumo (las últimas dos variables determinan el valor anual de la fuerza de trabajo y, por tanto, el trabajo necesario anual). Todas las variables se expresan en forma de índices (1948 = 100)¹².

Si se considera el periodo completo 1948-1992, pueden observarse los siguientes cambios.

El tiempo de trabajo ha decrecido (en un 15 %) y el salario real ha aumentado (en un 80 %) : éstos son los aspectos más visibles y conocidos de la llamada « mejoría en las condiciones de los trabajadores ».

Algo menos visible y conocido es que, en el mismo periodo, el crecimiento de la productividad ha tenido como efecto una considerable reducción del valor unitario de los medios de consumo (que se ha reducido aproximadamente en un 56 %, lo cual implica un crecimiento de la productividad cercano al 120 %).

Como el crecimiento en la productividad es mayor que el aumento en el salario real, el valor de la fuerza de trabajo – y, por tanto, el trabajo necesario – se ha reducido (en un 21 %). Esta reducción en el trabajo necesario es mayor que la reducción en el tiempo de trabajo : el resultado final es que la tasa de plusvalía al final del periodo es mayor que al inicio (+ 27 %).

¹¹ - Veremos al final de este capítulo que la internacionalización del capital genera al mismo tiempo un aumento en la tasa de plusvalía a escala mundial y un deterioro en el nivel de vida de las masas en los países dominados : esta evolución se explica en gran parte por la relación de fuerzas particularmente desfavorable que afecta a los trabajadores de los países dominados (véase cap. VIII, sección 3).

- Por otra parte, estudiaremos al final del siguiente capítulo las diversas etapas en el crecimiento de las economías dominantes desde 1950 y, entre otras cosas, la transición de políticas « keynesianas » (aumentos en los salarios reales y el gasto público) a políticas « neo-liberales » (reducción en los salarios reales y el gasto público) : estas diversas etapas se explicarán sobre la base de la evolución combinada de la productividad general y las relaciones de fuerza entre las clases sociales (véase cap. IX, 2.2.2. y sección 3).

[12] Algunas observaciones metodológicas :

- Los datos referentes al *trabajo presente* y al *salario real* corresponden a los asalariados productivos de plusvalor y plusvalía, es decir, a los asalariados ocupados en el sector de producción mercantil (véase cap. VI, § 5.1.).

- La cantidad de horas de trabajo presente se encuentra directamente en los datos estadísticos correspondientes al tiempo de trabajo anual por asalariado.

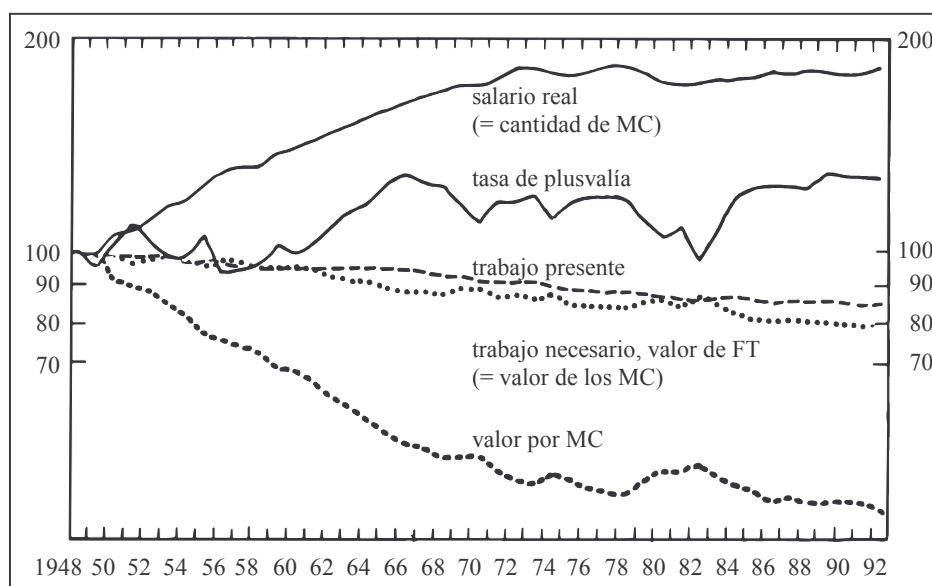
- La evolución del salario real se calcula dividiendo la evolución del salario monetario anual por una serie de índices de precios al consumidor (véase cap. III, nota al pie 10.a). El concepto de salario monetario considerado aquí corresponde al *costo* salarial, que incluye el salario neto y las deducciones. Al dividir la evolución de este costo salarial por una serie de índices de precios al consumidor, es posible estimar aproximadamente la evolución del salario real *total*, que incluye los medios de consumo comprados con el salario neto y los medios de consumo socializados financiados mediante las deducciones (véase cap. VI, 3.3.2.).

- La evolución del *valor unitario de los medios de consumo* se calcula dividiendo la serie de índices de precios al consumidor por los correspondientes equivalentes monetarios del valor (E). La serie obtenida refleja la evolución de la productividad total del trabajo (presente + pasado) en el conjunto de la economía (véase apéndice 4, 4.3.2.).

- La multiplicación (salario real x valor unitario de los medios de consumo) da el valor de la fuerza de trabajo y, por tanto, la cantidad de trabajo necesario. Como el salario real corresponde al salario real *total*, que incluye los medios de consumo adquiridos y los medios de consumo colectivos no mercantiles, las cifras del trabajo necesario calculadas de esta forma reflejan la evolución combinada del valor de los primeros y del « contenido de trabajo » de los segundos (véase cap. VI, 3.3.1.b, cuarta observación).

Detalles acerca de las fuentes y métodos de estas estimaciones se encuentran en Gouverneur J. : « Productive labour, price/value ratio and rate of surplus value », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, 1990, p. 19-21.

Gráfico VIII.7 : Estados Unidos, 1948-1992 : Evolución de la tasa de plusvalía y de las variables que la afectan



Cuadro VIII.8. : Estados Unidos, 1948-1992 : Evolución de la tasa de plusvalía y de las variables que la afectan

	<i>Indices (1948 = 100)</i>			<i>Tasas de crecimiento medio anual</i>		
	<i>1948</i>	<i>1968</i>	<i>1992</i>	<i>1948-1968</i>	<i>1968-1992</i>	<i>1948-1992</i>
1. <i>trabajo presente</i> (= duración del trabajo)	100	93	85	-0,4 %	-0,4 %	-0,4 %
2. <i>salario real</i> (= cantidad de MC)	100	169	180	+2,7 %	+0,3 %	+1,3 %
3. <i>valor por MC</i>	100	52	44	-3,2 %	-0,7 %	-1,8 %
4. <i>trabajo necesario</i> (= valor de FT = valor de los MC)	100	87	79	-0,7 %	-0,4 %	-0,5 %
5. <i>tasa de plusvalía</i>	100	123	127	+1,1 %	+0,1 %	+0,5 %

Notas : - Todos los cálculos se efectuaron con datos no redondeados
 - FT = fuerza de trabajo, MC = medios de consumo

Estas observaciones confirman el análisis teórico desarrollado anteriormente : el aumento en la tasa de plusvalía es perfectamente compatible con un aumento en el salario real. Como el salario real considerado aquí incluye las mercancías individuales compradas por medio del salario directo e indirecto, y los medios de consumo colectivos no mercantiles suministrados por el Estado, las observaciones empíricas confirman, en términos más generales, que el aumento en la tasa de plusvalía es compatible con un aumento simultáneo en el poder adquisitivo de los trabajadores y en el gasto público. El crecimiento en la productividad posibilita estas compatibilidades.

En cuanto a los mejoramientos de productividad, el año 1968 es un claro punto de inflexión : entre 1948 y 1968, el valor unitario de los medios de consumo declina de forma rápida y sostenida (con una tasa anual del 3,2 %) ; entre 1968 y 1992 sólo disminuye de una forma discontinua y lenta (con una tasa anual del 0,7 %). Esta inflexión en el crecimiento de la productividad no afecta la evolución del tiempo de trabajo, que disminuye a un ritmo lento pero continuo¹³. Por otra parte, afecta claramente la evolución del salario real y de la tasa de plusvalía : entre 1948 y 1968, el rápido aumento en la productividad permitió un crecimiento considerable y simultáneo en el salario real y en la tasa de plusvalía ; por el contrario, entre 1968 y 1992 los escasos mejoramientos de productividad implicaron un pequeño incremento en el salario real y, prácticamente, una estabilidad en la tasa de plusvalía.

2.2.2. El caso de los países de Europa Occidental

La compatibilidad entre el aumento en el salario real y la estabilidad en la tasa de plusvalía se verifica también en el caso de los países de Europa Occidental : es bien conocido que los *salarios reales* se han elevado sustancialmente en el largo plazo, especialmente durante el periodo 1945-1975 ; y los datos estadísticos disponibles sugieren que las *tasas de plusvalía* han fluctuado en torno a un nivel bastante estable desde 1960¹⁴.

Los datos disponibles también muestran que la *jornada laboral* se ha reducido de forma lenta y continua (como en los Estados Unidos), mientras que la *productividad* y los *salarios reales* han aumentado con una tasa progresivamente más lenta (aunque esta reducción en el ritmo de aumento de ambas variables se ha producido después y es menos marcada que en Estados Unidos)¹⁵.

3. LOS EFECTOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL PRODUCTIVO

3.1. Las formas de internacionalización del capital productivo

Dos formas principales de internacionalización deben considerarse aquí. Por una parte, pueden importarse materias primas y/o fuerza de trabajo desde algunos países para ser utilizadas por empresas localizadas en otros países. Por otra parte, pueden instalarse empresas en el exterior con el fin de utilizar materias primas y fuerza de trabajo disponibles allí. Estos dos tipos de movimiento pueden tener lugar entre países dominantes o bien entre países dominantes y dominados. Se considerarán aquí los movimientos entre países dominantes y dominados.

- La *transferencia de materias primas baratas* desde los países menos desarrollados ha sido un preocupación permanente del capitalismo : las recientes guerras contra Irak (1991, 2003) son una clara demostración de esto, así como las repetidas negativas para establecer acuerdos que eleven o simplemente estabilicen el precio de las materias primas. Por su lado, la *transferencia de fuerza de trabajo inmigrante* ha fluctuado de acuerdo con las necesidades de los países industrializados : al flujo masivo de los años cincuenta y sesenta siguió, primero, una suspensión

¹³ La reducción en la jornada laboral es en parte ilusoria a partir de los años 70 : corresponde parcialmente a un aumento en los asalariados ocupados con jornadas parciales.

[14] Para Alemania, Francia, Bélgica y Holanda (1966-84), véase Gouverneur J. : *Valeur, capital et accumulation*, Bruselas, De Boeck, y París, Editions Universitaires, 1989, esquema en la p. 275. Para Alemania (1960-86) y un grupo de 7 países europeos (1970-86), véase Gouverneur J. : « Productive labour,... », *CJE*, 1990, esquema en la p. 13. Debe subrayarse que los métodos utilizados para calcular la tasa de plusvalía en estas publicaciones son diferentes, de modo que los resultados no pueden compararse entre sí ; sin embargo, la tendencia de la tasa de plusvalía parece bastante estable en todos estos estudios.

[15] Véanse las mismas fuentes citadas. Con respecto a la evolución de la productividad, véase también el apéndice 4, cuadro A.2.

de la inmigración y, luego, un reflujo de los trabajadores inmigrantes hacia sus países en años recientes.

- La *instalación de empresas en países dominados* ha sido significativa especialmente en tres sectores sucesivos : primero, en la producción de *materias primas para la exportación* (desde el siglo XIX), luego en la producción de *bienes industriales para el mercado doméstico* (especialmente después de 1940) y, más recientemente, en la producción de *bienes industriales para exportar* a los países avanzados. Muchos productos industriales consumidos en los países dominantes – y no sólo materias primas, como ocurría en periodos precedentes – se producen hoy en día en proporciones crecientes en países menos desarrollados bajo el control de compañías multinacionales : esto ocurre en productos tan diversos como acero, conservas, textiles, vestuario, partes automotores y motores, etc. Como se explicó antes (capítulo VII, 2.1.2.), esta reestructuración de la producción industrial capitalista a escala mundial constituye el inicio de una *nueva* división internacional del trabajo.

3.2. Los efectos de la internacionalización del capital productivo

3.2.1. El aumento en la tasa general de plusvalía

Las dos formas de internacionalización del capital productivo tienden a elevar la tasa de plusvalía a escala mundial.

- La *transferencia de materias primas baratas* y el *uso de fuerza de trabajo inmigrante* eleva la tasa de plusvalía *en los países dominantes*. De manera indirecta en el primer caso : el bajo costo de las materias primas importadas disminuye el precio de los medios de consumo, lo cual hace posible limitar el nivel de los salarios. De manera directa en el segundo caso : los trabajadores inmigrantes enfrentan una relación de fuerzas mucho más desfavorable (especialmente si son clandestinos), por lo cual sufren una mayor explotación que los trabajadores nativos (menores salarios, mayor jornada de trabajo)¹⁶.

- La *instalación de empresas en los países dominados* también eleva la tasa de plusvalía a escala mundial, tanto directa como indirectamente.

Directamente, porque la tasa de plusvalía *en los países dominados* es mayor que en los países dominantes. Esto sucede por dos razones básicas. En primer lugar, la proporción de trabajo doméstico en la producción de los medios de subsistencia de los asalariados es muy significativa en la mayoría de estos países (especialmente en las áreas rurales, o en la periferia de las ciudades, donde los asalariados y sus familias cultivan un pedazo de tierra, construyen habitaciones precarias, producen su propia ropa, etc.) : esto reduce los salarios que deben pagarse. En segundo lugar, la relación de fuerzas global entre empleadores y asalariados está claramente a favor de los primeros : también esto hace posible la obtención de una alta tasa de plusvalía, presionando sobre el nivel de consumo de los trabajadores y sobre su jornada laboral.

La tasa de plusvalía a escala mundial se eleva también por medio de un aumento indirecto en la tasa de plusvalía *en los países dominantes*. Hay dos causas de este aumento indirecto. Primero, la transferencia de industrias a los países dominados (en el marco de la nueva división internacional del trabajo) contribuye a incrementar el desempleo estructural en los países dominantes : esto inclina la relación de fuerzas a favor de las empresas. Segundo, la transferencia de industrias ensancha la gama de bienes de consumo que se importan a bajo precio en los países dominantes, lo cual también posibilita la limitación de los salarios allí vigentes.

¹⁶ Más aún, los reducidos salarios de los inmigrantes presionan a la baja el conjunto de la estructura salarial.

3.2.2. *El deterioro del nivel de vida de las masas*

Mientras que los países avanzados han disfrutado simultáneamente de una tasa estable de plusvalía y un aumento sustancial en el nivel promedio de vida de la población, el panorama es muy diferente si se considera el mundo entero. En contraste con los países capitalistas avanzados, a nivel mundial el fenómeno de largo plazo más llamativo es la considerable disminución en el nivel de vida de los países dominados (lo que ha contribuido a elevar el nivel de vida en los países avanzados). Surge entonces una pregunta : ¿ puede el capitalismo crecer sólo al precio de empobrecer a la mayoría de la población mundial ? ¿ Es incapaz de asegurar a nivel global lo que se ha verificado en los países avanzados, es decir, la compatibilidad entre tasas estables de plusvalía y una elevación de los salarios reales ? Esta pregunta puede responderse por medio de las siguientes consideraciones :

- Primero, aunque el deterioro en el nivel de vida de las masas es un hecho evidente, no lo es por una necesidad lógica. La pobreza generalizada afecta al capitalismo tanto positiva como negativamente : por una parte, reduce el precio de la fuerza de trabajo a escala mundial ; por otra, limita el mercado mundial. La forma lógica de superar esta contradicción es la misma a nivel mundial que a nivel de los países avanzados : la solución consiste en aumentar los salarios reales en proporción a los mejoramientos de productividad.

- Esta « solución lógica » no se da, por supuesto, en forma automática. En efecto, la competencia obliga a cada empresa a considerar los salarios como costos de producción más que como mercados ; aprovechando una relación de fuerzas especialmente favorable en los países dominados, los empleadores limitan con mayor facilidad los salarios y el nivel de vida. Un mejoramiento en los salarios reales y el nivel de vida en los países dominados requiere, por tanto, un cambio considerable en las relaciones de fuerza allí vigentes.

- La elevación en el nivel de vida de la población en los países menos desarrollados no puede consistir simplemente en imitar el patrón de consumo prevaleciente en los países avanzados. De hecho, sin revoluciones tecnológicas capaces de ahorrar drásticamente materias primas y de limitar la contaminación, una generalización del patrón de producción y consumo prevaleciente en los países avanzados conduciría a un doble callejón sin salida : por un lado, una escasez absoluta de materias primas y, por otro, una proliferación de tipos y casos de contaminación.

- La economía mundial confronta no sólo problemas ambientales sino también un grave problema de desempleo estructural, que parece estar estrechamente relacionado con el progreso técnico reciente (automatización, generalización de las computadoras). La resolución de ambos problemas requeriría la adopción de medidas nuevas e innovadoras, contrarias a la lógica espontánea del sistema. Esta cuestión será retomada al final del siguiente capítulo (capítulo IX, § 3.2.).

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS AL CAPÍTULO VIII**RESUMEN**

1. Para aumentar la tasa de plusvalía, las empresas buscan prolongar la jornada de trabajo (« producción de plusvalía absoluta ») y/o reducir el trabajo necesario (« producción de plusvalía relativa »). El primer método enfrenta límites físicos (el tiempo mínimo para garantizar el descanso) y sociales (la resistencia de los trabajadores). El segundo método implica una reducción del valor de los medios de consumo adquiridos por los asalariados : con esta finalidad, es necesario – y suficiente – que la cantidad de medios de consumo adquiridos (el poder de compra de los asalariados) crezca menos que la reducción en el valor unitario de los medios de consumo (debida a los incrementos en la productividad general).

2. El aumento de la tasa de plusvalía por medio del segundo método es compatible con un mejoramiento en el nivel de vida de los asalariados (aumento en el poder adquisitivo directo e indirecto, aumento de los medios de consumo colectivos). Este mejoramiento del nivel de vida, en la medida en que se da en la realidad, oculta la explotación económica y contribuye a la paz social.

Los incrementos en la productividad general hacen posible superar tanto la contradicción inherente a los salarios (costos que reducen la ganancia, pero poder adquisitivo que amplía los mercados) como la inherente al gasto público (el cual aumenta la ganancia y los mercados, pero implica deducciones). Hacen posible tener simultáneamente tres desarrollos aparentemente antagónicos : el aumento en la tasa de plusvalía y en la ganancia de las empresas (y, por tanto, en su potencial de acumulación), el aumento en el poder adquisitivo de los asalariados (con su efecto positivo sobre los mercados de las empresas) y el crecimiento del gasto público (con su efecto positivo sobre los mercados y la rentabilidad de las empresas, así como sobre el nivel de vida de la población).

Estas compatibilidades teóricas están ilustradas por medio de ejemplos numéricos y confirmadas por varios análisis empíricos. Sin embargo, su concretización en la realidad no es para nada automática : depende a la vez de la evolución de la productividad general y de las relaciones de fuerza prevalecientes en la sociedad (véase capítulo IX).

3. La internacionalización del capital productivo eleva la tasa de plusvalía a escala mundial de manera directa (uso de fuerza de trabajo inmigrante, inversiones en los países dominados) y de manera indirecta (importación de materias primas y medios de consumo baratos, transferencia de industrias). En contraste con la evolución en los países avanzados, el aumento en la tasa de plusvalía a escala mundial va aparejado con un deterioro en el nivel de vida de las masas. Esto se explica en gran parte por las relaciones de fuerza prevalecientes en los países dominados.

CONCEPTOS POR ASIMILAR (véase glosario)

Producción de « plusvalía absoluta »

Producción de « plusvalía relativa »

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)*A. Principios básicos*

- 8.1. Utilizando la fórmula desarrollada de la tasa de plusvalía (tomada del capítulo IV, 2.1.1.) :
- a) señale en qué consiste la producción de « plusvalía absoluta » y de « plusvalía relativa ».
 - b) muestre que la producción de « plusvalía relativa » puede ir aparejada ya sea con un aumento o con una reducción en la explotación física de los asalariados.

- 8.2. El cuadro VIII.3. y el esquema VIII.4. (que contemplan un sistema exclusivamente capitalista) revelan que los incrementos en la productividad general hacen posible conciliar los aspectos contradictorios de los salarios para las empresas.
- Recuerde cuáles son estos aspectos contradictorios de los salarios.
 - Explique el cuadro y/o el esquema.
 - Muestre cómo los aspectos contradictorios de los salarios se encuentran conciliados.
- 8.3. El cuadro VIII.5. y el esquema VIII.6. (que contemplan un sistema con un sector institucional) revelan que los incrementos en la productividad general hacen posible conciliar los aspectos contradictorios tanto de los salarios como del gasto público.
- Recuerde el paralelismo entre los aspectos contradictorios de los salarios y los aspectos contradictorios del gasto público.
 - Explique el cuadro y/o el esquema.
 - Muestre cómo los aspectos contradictorios de los salarios y del gasto público se encuentran conciliados.
- 8.4. Explique las distintas formas en que la internacionalización del capital productivo eleva la tasa general de plusvalía a escala mundial.

B. Profundización

- 8.5. Comente el gráfico VIII.7. y muestre cómo el aumento en la tasa de plusvalía es compatible con un mejoramiento en las condiciones de vida de los asalariados.
- 8.6. ¿Presentan los salarios aspectos contradictorios tanto para las empresas orientadas hacia la exportación como para aquellas orientadas hacia el mercado interno? Considere el caso de empresas productoras de medios de consumo.

C. Aplicaciones

- 8.7. La producción de « plusvalía absoluta »: ¿ es un fenómeno de actualidad? ¿Cuál es la situación al respecto en su empresa, o su rama de producción, o su país?
- 8.8. La producción de « plusvalía relativa »: ¿ va acompañada hoy en día por un alza en los salarios reales? ¿Cuál es la situación al respecto en su empresa, o su rama de producción, o su país?
- 8.9. ¿Cuáles ventajas y/o desventajas tiene para Ud. la internacionalización del capital productivo? Considere su situación:
- como productor;
 - como consumidor.

CAPÍTULO IX

CRECIMIENTO Y CRISIS

El crecimiento no puede ser un proceso equilibrado, porque se basa en la iniciativa de miles de empresarios que toman decisiones independientes y, por tanto, no necesariamente compatibles. Este capítulo aborda el problema de los desequilibrios inherentes al crecimiento y, más específicamente, el problema de las crisis. Con esta finalidad, se hará una doble distinción.

Se distinguirán primero dos etapas principales en el crecimiento : crecimiento « clásico » antes de la Segunda Guerra Mundial, « contemporáneo » con posterioridad a ese evento¹. Como se verá, el contexto difiere de manera notable en cada etapa, tanto en relación a la situación de los asalariados como a la intervención estatal en la economía. Como resultado de esta diferencia, la producción y los mercados (es decir, la oferta y la demanda global) tendían a crecer de forma *no paralela* antes de la Segunda Guerra Mundial, y de forma *paralela* después de esta conflagración².

En segundo lugar, se distinguirán dos tipos de crisis : « coyunturales » y « estructurales ». Una *crisis coyuntural* es una situación de *sobreproducción generalizada temporal* (la oferta global excede a la demanda global) dentro de un ciclo coyuntural : estas crisis son seguidas por una recesión (la producción se reduce), lo que posibilita el restablecimiento del equilibrio entre oferta y demanda. Una *crisis estructural* es una situación en la que ciertos *problemas fundamentales* impiden el funcionamiento normal del tipo prevaleciente de crecimiento (ya sea clásico o contemporáneo). A veces una crisis coyuntural puede poner de manifiesto una crisis estructural.

1. EL CRECIMIENTO ANTES DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

1.1. El contexto socioeconómico

Una característica esencial del periodo que cubre el siglo XIX y que llega hasta la Segunda Guerra Mundial es la permanente tendencia al desequilibrio entre el crecimiento de la oferta y la demanda global : mientras el progreso técnico y el crecimiento de la fuerza de trabajo asalariada posibilitaban un aumento continuo en la producción, *nada aseguraba un crecimiento paralelo de los mercados* de venta de esta producción.

a) Por una parte, no había garantía de que los asalariados aumentaran su *consumo de mercancías capitalistas*³, ni de que lo aumentaran en forma regular. Esto ocurría por diversas razones.

- Los asalariados consumían, sobre todo, bienes y servicios tradicionales, comprados a pequeños productores *independientes*, o producidos en el ámbito *doméstico*.

¹ a) La distinción entre estas dos etapas proviene de la « Escuela francesa de la regulación » (Aglietta, Boyer, Destanne de Bernis, Lipietz, etc.). Sin embargo, no se ha adoptado la terminología utilizada por esos autores (regulación competitiva y monopólica, acumulación extensiva e intensiva).

b) Los análisis de este capítulo sólo se aplican a los países avanzados, no a los menos desarrollados.

² No se estudiarán la génesis y el desarrollo de cada etapa, ni la transición de la primera a la segunda etapa. Evidentemente, el contexto no cambia por completo entre 1940 y 1945 : algunas características propias del crecimiento contemporáneo se originan en la etapa anterior (por ejemplo, los acuerdos salariales colectivos) ; sin embargo, estas características sólo se difunden y se tornan dominantes en la segunda etapa.

³ Mercancías capitalistas = mercancías producidas en empresas capitalistas.

- La mayoría de los *contratos laborales* eran *individuales*, vinculando *un* empleador con *un* asalariado. Cada empresa consideraba simplemente el salario como un costo que debía ser minimizado, ignorando el aspecto complementario de « mercado » ; este objetivo de minimización del costo se realizaba más fácilmente en la medida en que el empleador negociaba con individuos y no con sindicatos. Bajo estas condiciones, la capacidad de consumo de los asalariados tendía siempre a crecer menos rápidamente que la capacidad productiva de las empresas (en otras palabras, el poder adquisitivo por trabajador tendía a aumentar menos rápidamente que la producción por trabajador).

- Los *empleos* y los *ingresos* eran *precarios, inestables y susceptibles de grandes variaciones*. Los contratos laborales sólo cubrían periodos limitados : los asalariados podían, entonces, perder con facilidad sus puestos. Los asalariados que perdían su trabajo (debido al desempleo, pero también por enfermedad, accidentes, edad) perdían también sus salarios, y esta pérdida no era compensada por un salario indirecto (o sea por subvenciones sociales : seguro de desempleo, pensiones, etc.).

b) Por otra parte, la intervención *estatal* dirigida a estimular la demanda agregada era relativamente limitada :

- El Estado proveía puestos estables en el sector institucional, pero estos funcionarios constituían sólo una pequeñísima fracción de la población laboral.

- De manera similar, los contratos públicos, y otras medidas de intervención estatal en la economía, eran muy limitados⁴.

1.2. El carácter cíclico de la producción

En este contexto, el crecimiento tiene lugar por medio de fases alternadas de expansión (aumento de la producción) y recesión (reducción de la producción). Una fase de expansión se desarrolla de forma acumulativa, pero alcanza un límite en el que se produce necesariamente una reversión (la crisis coyuntural o cíclica). De la misma forma, la recesión subsecuente se desarrolla acumulativamente, hasta alcanzar un límite que da lugar a una recuperación y a una nueva expansión.

Describamos brevemente las fases sucesivas de este « ciclo coyuntural », antes de hacer algunos comentarios acerca de las crisis y recesiones.

1.2.1. El « ciclo coyuntural »⁵

a) Expansión

La expansión de la producción se desarrolla acumulativamente : un aumento en la producción provoca un aumento en el empleo y en los salarios y, por tanto, en la demanda ; a su vez la demanda aumentada estimula un crecimiento de los precios, las ganancias, la inversión, la producción, y así sucesivamente.

b) Crisis

La expansión se lleva a cabo de una forma competitiva y desorganizada. La competencia impulsa a cada empresa individual a aumentar su nivel y su capacidad de producción, sin que el aumento total en la producción se planifique y adapte al tamaño del mercado. Ahora bien, como se

⁴ Algunas medidas de intervención estatal *limitaban* la demanda global. Esto sucedía cuando el Estado prohibía las asociaciones de trabajadores : esto reducía su poder de negociación y, por tanto, sus salarios y su poder adquisitivo.

⁵ Esta descripción se concentra en la *producción*. La fluctuación cíclica de los precios se menciona sólo marginalmente.

ha visto, los mercados tienden a desarrollarse en una forma relativamente limitada. El resultado es que, tarde o temprano, la oferta excede a la demanda y se produce una crisis de sobreproducción. El exceso de oferta implica una acumulación de inventarios que no encuentran compradores y un aumento de la capacidad productiva desocupada.

c) Recesión

El exceso de oferta provoca una caída en los precios de mercado y una *reducción de las tasas de ganancia*⁶. Esta situación afecta particularmente a las empresas marginales en cada rama : trabajando con los costos unitarios más altos y los márgenes de ganancia más pequeños, los empresarios marginales caen en la *bancarrota*. Las empresas sobrevivientes tienen que reducir su producción y disminuir sus costos llevando a cabo medidas de *racionalización*.

Como resultado de las bancarrotas, las reducciones en la producción y las medidas de racionalización, crece el *desempleo*. Como los trabajadores despedidos pierden sus salarios, y no reciben subsidios por desocupación, el *poder adquisitivo global se contrae*.

Este proceso de *recesión* tiende a ser *acumulativo*. De hecho, la contracción en el poder adquisitivo de las masas implica una reducción en la demanda : como resultado de esto, caen los precios y las ganancias, y crecen las bancarrotas.

d) Reversión y recuperación

Después de cierto tiempo, el proceso recesivo se detiene y da lugar a la *recuperación*. La eliminación de las empresas marginales aumenta los clientes potenciales de las sobrevivientes y la caída en los precios de mercado estimula la demanda. Las empresas sobrevivientes logran vender sus inventarios, suben los precios de mercado y las tasas de ganancia.

La recuperación se convierte entonces en una nueva expansión acumulativa : la inversión se reactiva, crece la producción y, con ello, la ocupación, los salarios y la demanda.

1.2.2. El carácter absurdo y funcional de las crisis y recesiones

Este proceso de crisis y recesión parece *absurdo*. La recesión provoca una reducción del poder adquisitivo y del consumo de las masas. Pero esta reducción en el consumo no se debe a una carencia de producción, ni a ninguna escasez (como ocurría en las crisis precapitalistas, donde la reducción en el consumo era provocada, por ejemplo, por una mala cosecha). *La reducción en el consumo se debe a un exceso de producción* en relación a la capacidad de consumo de las masas : es este exceso de producción el que provoca las bancarrotas y las racionalizaciones, la pérdida de empleos y de salarios, la reducción en el poder adquisitivo y en el consumo. El proceso parece absurdo también desde otro punto de vista : las empresas cerradas y los trabajadores desocupados conforman una enorme cantidad de *recursos inutilizados* en relación con las necesidades de consumo de las masas.

Sin embargo, este proceso es *funcional*. La crisis y la recesión no son « accidentes en el camino », eventos lamentables pero fortuitos. Por el contrario, constituyen el mecanismo mismo mediante el cual se recupera periódicamente la tasa de ganancia y se restablece cierto equilibrio en una sociedad basada en la libre iniciativa y la competencia. Sin lugar a dudas, condiciones estructurales nuevas pueden atenuar considerablemente el ciclo coyuntural y el proceso acumulativo de la recesión : esto se verá en el caso del crecimiento postbélico (§ 2.2.). No obstante ello, estas nuevas condiciones no suprimen por completo las fluctuaciones cíclicas y las

⁶ Una rama con un alto poder de mercado puede mantener sus precios y su tasa de ganancia por largo tiempo. Esto sólo agrava las dificultades de las otras ramas, dificultades que eventualmente terminan afectando a la primera rama. Esta descripción de la crisis abstrae las diferencias en el poder de mercado de las distintas ramas : se considera la crisis sólo a nivel global, macroeconómico.

crisis : la experiencia de los años más recientes (desde los setenta) es suficiente para probar esto (§ 2.3.).

1.3. La crisis y la recesión de los años treinta

La crisis de 1929-30 constituye una crisis *coyuntural* típica del crecimiento clásico prevaleciente antes de la Segunda Guerra Mundial. Marca el límite de una fase de expansión acumulativa, y el punto de partida de una recesión igualmente acumulativa.

Sin embargo, el ciclo coyuntural que culmina en 1929 difiere de la mayoría de los ciclos previos en cuanto a la duración e intensidad de las fases de expansión y recesión. La expansión comenzó más o menos en 1920 y continuó por cerca de diez años (en lugar de los usuales tres o cuatro años) ; se caracterizó por crecimientos en la productividad mayores que los experimentados nunca antes. La recesión implicó una catastrófica caída en la producción y el empleo, que llevó mucho tiempo revertir : en la mayoría de los países, la producción y el empleo alcanzaron los niveles de 1929 tan sólo en los años cuarenta.

La extensión y profundidad de esta recesión permiten calificar a la crisis de 1929-30, no sólo como una crisis coyuntural, sino también como una crisis *estructural*. Mientras que las crisis previas eran incidentes « normales » en el crecimiento, la de 1929-30 mostró, por el contrario, que el crecimiento clásico encontraba un problema fundamental, cuya solución era políticamente inaceptable. El problema se encontraba en el creciente desequilibrio entre el rápido crecimiento de la capacidad productiva (oferta) y el aumento relativamente limitado de la capacidad de consumo (demanda). En el contexto de la acumulación clásica, la solución era la recesión (la caída en la producción), y esta recesión debía ser tanto más fuerte cuanto más agudo fuera el desequilibrio previo. Pero una recesión severa, de la magnitud de la de los años treinta, implicaba una dilapidación económica y un costo social tan altos que ya no era políticamente aceptable. Era necesario otro tipo de crecimiento.

2. EL CRECIMIENTO DE 1945 A 1974

2.1. El nuevo contexto socioeconómico

Una característica esencial del nuevo tipo de crecimiento adoptado progresivamente después de la Segunda Guerra Mundial es que la *demanda agregada tiende a crecer de forma paralela con el crecimiento de la producción*⁷. Este crecimiento paralelo puede explicarse por el nuevo escenario prevaleciente con respecto a la situación de los asalariados y a la intervención estatal.

a) La *demanda de consumo* de los asalariados comienza a presentar aspectos completamente nuevos.

- Los asalariados incrementan masivamente la adquisición de *mercancías capitalistas*. Su patrón de consumo reduce considerablemente la proporción de productos elaborados domésticamente (esto en parte resulta del crecimiento del trabajo femenino), así como aquéllos producidos por artesanos (debido a que los productores independientes son progresivamente eliminados por las empresas capitalistas).

- Los salarios y las condiciones laborales pasan a estar mayoritariamente regulados por *acuerdos colectivos* celebrados a nivel de rama o a nivel nacional. Estos acuerdos tienden, implícita o explícitamente, a vincular la evolución de los salarios con la productividad. En estas condiciones, la capacidad de consumo de los asalariados tiende a desarrollarse aproximadamente

⁷ El crecimiento paralelo de la oferta y la demanda global no altera el hecho básico de que la economía capitalista es una economía de *mercado* y, por tanto, sujeta a las incertidumbres que este tipo de economía implica : toda empresa tiene que encontrar compradores para sus mercancías, una aventura en la que cualquiera puede perfectamente fracasar.

con el mismo ritmo que la capacidad productiva de la industria (es decir, el poder adquisitivo por trabajador tiende a crecer en forma paralela con la producción física por trabajador).

- El *empleo* y los *ingresos* tienden a *estabilizarse*. La mayor estabilidad laboral se asegura a nivel nacional por el crecimiento del sector estatal, tanto en la producción mercantil como en la producción no mercantil (aumento en el número de funcionarios). Adicionalmente, el salario indirecto se desarrolla en distintas formas (seguro de desocupación, pensiones, seguro de salud, etc.) y constituye una proporción creciente del ingreso de los hogares. La estabilidad laboral y la expansión del salario indirecto ayudan a estabilizar el poder adquisitivo agregado y, por tanto, la demanda de consumo de los asalariados.

- Aparte de esto, se desarrolla el *crédito al consumidor*, lo que estimula y regulariza la demanda de los hogares (especialmente de bienes durables).

b) Por otra parte, el *Estado* comienza a ejercer una importante y creciente influencia sobre la demanda agregada :

- Provee una cantidad creciente de empleos estables en el sector de producción no mercantil ; regula el crecimiento del salario indirecto en el conjunto de la economía.

- Influye en el nivel de actividad económica por medio de los contratos públicos y mediante otras formas de intervención (subsidios a la industria, etc.).

2.2. Las nuevas características del crecimiento

Las nuevas condiciones que afectan la demanda de consumo de los asalariados y la demanda del sector público han dado lugar a una fase de crecimiento enteramente nueva a partir de 1945. Este nuevo periodo de crecimiento se caracteriza por una considerable atenuación de las fluctuaciones cíclicas y de las crisis, y por un sostenido aumento en la producción durante un periodo de 30 años.

2.2.1. La atenuación de las fluctuaciones cíclicas y de las crisis

El proceso acumulativo de recesión, típico de la etapa clásica (caídas en la producción durante periodos de dos o tres años), desapareció desde 1945 : fue reemplazado por *disminuciones en el ritmo de crecimiento* de la producción y, algunas veces, por *caídas* muy breves en la producción, seguidas por una rápida recuperación. ¿ A qué se debe este cambio ?

Como las crisis son crisis de sobreproducción (exceso de oferta en relación con la demanda), es posible, en la etapa del crecimiento contemporáneo, reducir su amplitud gracias a medidas de *incentivo de la demanda*. Estas medidas contribuyen a atenuar el proceso acumulativo de recesión, un proceso en el que las caídas en la producción provocan caídas en el poder adquisitivo, lo que a su vez limita las posibilidades de producción. Las medidas adecuadas para incentivar la demanda en un periodo de recesión pueden agruparse en dos categorías principales : las que tienen un efecto directo en la estabilización relativa del poder adquisitivo de las masas, y las que tienen un efecto directo en la estabilización relativa del nivel de actividad económica.

a) La estabilización relativa del poder adquisitivo de las masas

Los *empleos estables* (en el sector institucional) y los *ingresos sustitutos* (en particular el seguro de desempleo) tienen como efecto el mantener, en forma permanente, un nivel relativamente alto de demanda de bienes de consumo. Funcionarios con un empleo y un ingreso garantizados pueden conservar su nivel de consumo ; los asalariados que han sido despedidos tienen que reducir su nivel de consumo, pero esta disminución es menos severa cuanto mayor es el seguro de desempleo disponible.

Aparte de esto, el *crédito al consumidor* permite a los hogares mantener cierta estabilidad en sus compras. Un ablandamiento de las condiciones del crédito durante un periodo recesivo contribuye a asegurar la estabilidad de la demanda de consumo privado.

b) Las medidas anticíclicas de intervención estatal

Los *contratos públicos* son una medida típica para atenuar las fluctuaciones cíclicas. Así, un programa de construcción de carreteras durante la recesión provoca un crecimiento inmediato de la demanda de bienes de consumo (gracias a los pagos efectuados a los trabajadores) y de bienes de producción (en la medida en que se requieren equipos nuevos).

Otras medidas de intervención estatal, como los *subsidios* a las empresas marginales, pueden ayudar a atenuar los ciclos. Dichas medidas retardan la eliminación de las empresas marginales y, por tanto, atenúan el proceso acumulativo de bancarrotas y despidos típico de los periodos de recesión.

El cuadro IX.1. resume los nuevos elementos prevalecientes en el contexto socioeconómico imperante después de la Segunda Guerra Mundial, y destaca cuáles de ellos contribuyen a atenuar las fluctuaciones cíclicas y las crisis. También indica los elementos que contribuyen a un rápido crecimiento del sistema capitalista en el largo plazo (véase 2.2.2.).

Cuadro IX.1 : El contexto socioeconómico después de la Segunda Guerra Mundial y su influencia en el crecimiento

<i>Contexto socioeconómico</i>	<i>Atenuación de las crisis cíclicas</i>	<i>Crecimiento sostenido de la producción</i>
a) <i>Gasto de consumo de los asalariados</i>		
1. Demanda por mercancías capitalistas estandarizadas	X
2. Acuerdos colectivos que vinculan los salarios a la productividad	X
3. Estabilidad del empleo y los ingresos	X	} = crecimiento del gasto de consumo de los asalariados
4. Crédito al consumidor	X	
	} = estabilización del poder adquisitivo de las masas	
b) <i>Gasto público</i>		
1. Sector institucional	X.....	X
2. Contratos públicos	X.....	X
3. Subsidios	X	} = crecimiento del gasto público
	} = medidas anticíclicas de intervención estatal	

2.2.2. El crecimiento sostenido de la producción

En sí misma, la atenuación de los ciclos no implica un crecimiento sostenido de la producción y del consumo en el largo plazo : pueden imaginarse pequeñas fluctuaciones cíclicas alrededor de una lenta tendencia de largo plazo al crecimiento. En realidad, los países avanzados han experimentado a lo largo de 30 años (1945-74) un crecimiento en la producción y el consumo sin precedentes en la historia. ¿ A qué se puede atribuir este impresionante crecimiento ? Dos hechos parecen ser fundamentales : por una parte, el *rápido aumento en la productividad general* durante los años cincuenta y sesenta provocó una elevación considerable de la producción ; por otra, una *relación de fuerzas relativamente favorable a los trabajadores* aseguró un crecimiento paralelo en los mercados, a través de un aumento continuo tanto en la capacidad adquisitiva de los trabajadores como en el gasto público.

Antes de considerar la influencia de estos dos factores básicos (aumento en la productividad general, relación de fuerzas relativamente favorable a los trabajadores), debe recordarse que tanto los salarios como el gasto público tienen aspectos contradictorios para las empresas. Esto es evidente respecto a los salarios : constituyen un *costo de producción* que las empresas buscan *minimizar* (aumentando así la ganancia) ; pero los salarios son también un *mercado* esencial que tienen interés en *maximizar* (lo que reduce la ganancia disponible). De forma similar, el gasto público tiene tanto ventajas como desventajas para las empresas. Por una parte, les garantiza una serie de *ventajas* económicas : los contratos públicos, los salarios pagados a los funcionarios, así como las subvenciones (seguro de desempleo, pensiones, subvenciones familiares) aumentan o regulan los mercados ; los subsidios públicos mejoran la rentabilidad de las firmas ; el gasto público en salud y educación garantiza la reproducción a bajo costo de una fuerza de trabajo adecuada ; etc. Tomando en cuenta estas ventajas, las empresas deberían promover la *extensión* del gasto público. Pero, por otra parte, el gasto público implica *deducciones* de los salarios y las ganancias : las deducciones de las ganancias reducen el capital disponible para la acumulación ; las deducciones de los salarios reducen el tamaño del mercado. Tomando en cuenta estas desventajas, las empresas deberían promover una *limitación* del gasto público.

Esta doble contradicción puede superarse mediante un *aumento en la productividad general*. Como se ha visto (capítulo VIII, sección 2), los mejoramientos de productividad hacen posible tener simultáneamente tres desarrollos aparentemente antagónicos : el aumento del poder adquisitivo de los asalariados (con sus efectos benéficos sobre los mercados), el crecimiento del gasto público (con sus efectos benéficos sobre el mercado y la rentabilidad de las empresas, así como en el nivel de vida de los consumidores) y un aumento en las ganancias (y por tanto en el potencial de acumulación). Cuanto mayores sean los mejoramientos de productividad, mayores son las posibilidades para aumentar el gasto de los asalariados y el gasto público sin amenazar la ganancia y la acumulación. Por otra parte, mejoramientos pequeños de productividad necesariamente limitan el crecimiento de estos tres elementos, y entrañan conflictos distributivos entre el poder adquisitivo de los asalariados, el gasto público y la acumulación.

Durante el periodo 1945-1970, los mejoramientos de productividad fueron muy grandes. Esto hacía posible la adopción de políticas « keynesianas » de estímulo al gasto del gobierno y del consumidor, con efectos positivos sobre el crecimiento de la producción y el empleo. Sin embargo, los mejoramientos de productividad no tienen un efecto automático en el crecimiento : permiten – pero no necesariamente implican – una elevación del poder adquisitivo de los asalariados y un crecimiento del gasto público (especialmente el que favorece a los trabajadores : salud, educación, subvenciones sociales). Para que estas situaciones potenciales devengan reales, debe satisfacerse otra condición : que la *relación de fuerzas* sea relativamente favorable a los trabajadores. Esta segunda condición se cumplió durante el periodo 1945-1975 : los asalariados se

beneficiaron en particular de los altos niveles de empleo, así como del miedo al « contagio comunista »⁸.

La combinación de importantes mejoramientos de productividad y una relación de fuerzas relativamente favorable a los trabajadores hizo entonces posible, durante el cuarto de siglo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, un crecimiento que satisfacía los intereses materiales de las empresas y de los trabajadores. Estos gozaban del alza en su nivel de vida, mientras que aquellas sacaban provecho de mayores ganancias y mercados más amplios: por lo tanto, estaban impulsadas a reinvertir sus ganancias, a desarrollar la producción y el empleo⁹.

Durante ese periodo, sin embargo, los mejoramientos de productividad no fueron de ningún modo iguales en todos los sectores: fueron extremadamente importantes en el sector industrial y agrícola, pero muy débiles en el sector de servicios considerado como un todo (el sector terciario).

Los mayores mejoramientos de productividad se verificaron en las industrias productoras de bienes de consumo durable (automóviles, electrodomésticos, televisores, etc.). Estas industrias pueden incluso considerarse como los « motores » del crecimiento económico. Es en ellas que los mejoramientos de productividad han tenido los efectos más evidentes, tanto en la caída de los costos unitarios de producción como en el aumento de las cantidades consumidas. Estas dos tendencias se alimentan mutuamente: las caídas en el costo y en el precio (debidas a los mejoramientos de productividad) hacen que los bienes sean más accesibles a la masa de consumidores; recíprocamente, el crecimiento de la demanda de los consumidores estimula la producción masiva y, por tanto, los mejoramientos de productividad (producción masiva de bienes estandarizados con un costo unitario reducido)¹⁰.

Por otra parte, durante el mismo periodo, los mejoramientos de productividad fueron escasos en el sector terciario considerado en su conjunto. Este sector comprende tanto servicios mercantiles (ocio, restaurantes, comercio, etc.) como servicios no mercantiles (educación pública, por ejemplo). Los débiles mejoramientos de productividad tuvieron como consecuencia el mantenimiento de niveles de precio comparativamente altos de los servicios mercantiles, y elevados costos sociales de los servicios no mercantiles. Sin embargo, la demanda y la oferta de todos estos servicios continuó creciendo, debido a los aumentos en el poder adquisitivo (en el caso de los servicios mercantiles) y a una mayor cobertura de las necesidades sociales generada por las autoridades públicas. Como resultado de este doble movimiento (altos precios y costos, aparejados con una demanda y oferta crecientes), la participación de los servicios en la producción y el consumo agregados ha crecido consistentemente: ha llegado a representar hasta 2/3 del ingreso nacional.

⁸ La URSS tenía una fuerza de atracción considerable después de la Segunda Guerra Mundial. En el plano político, había contribuido en forma decisiva a la derrota del régimen nazi. En el plano económico y social, su sistema de planificación le había permitido alcanzar altas tasas de crecimiento, evitar la gran crisis de los años 1930 y garantizarles empleo y una existencia segura a los trabajadores (de lo cual resultó la presión en los países occidentales a favor de la elevación de los salarios y el establecimiento de un sistema de seguridad social).

⁹ Nuestra argumentación referente a la influencia respectiva de las dos variables esenciales (incrementos en la productividad general y relaciones de fuerza vigentes) se encuentra resumida en el recuadro IX.2. y el cuadro IX.3., que abarcan también los años posteriores. (Los incrementos en la productividad se expresaban, en el capítulo VIII, en la reducción del valor unitario de los medios de consumo; en el recuadro IX.2., esos incrementos se describen, en forma gráfica, por una ampliación de la « torta » creada, por un aumento en la cantidad de « porciones de torta »).

[10] El efecto de estímulo mutuo que tienen la productividad y el consumo afecta también indirectamente a las ramas productoras de medios de producción. El *aumento en la demanda de consumo* provoca un aumento en la demanda de equipo industrial, lo que estimula un aumento en la productividad de las ramas dedicadas a su producción. Más aún, la *continua búsqueda de aumentos de productividad* en todas las ramas (vinculada a la competencia) estimula una demanda de equipos cada vez más perfeccionados y, por tanto, una difusión más rápida del progreso técnico en la producción de las máquinas mismas. Como resultado de ello, la demanda y la oferta de máquinas se renuevan continuamente, acelerando su obsolescencia: cada vez se requiere menos tiempo para que una máquina resulte tecnológicamente atrasada sin que haya sido físicamente desgastada. Este fenómeno aumenta el mercado para las ramas productoras de medios de producción, contribuyendo al crecimiento de la producción (véase cap. VII, 3.3.2.a).

La baja productividad en el sector terciario tendrá una importancia singular para comprender el origen de la crisis estructural que ha venido afectando al sistema desde los años setenta. Pero, antes de abordar este problema, es necesario decir algunas palabras acerca de la crisis coyuntural de 1974-75.

2.3. La crisis coyuntural de 1974-75

En todos los países avanzados, el periodo 1974-75 se caracterizó por una caída marcada en la producción, que se prolongó por algunos meses.

En ciertos aspectos, se trató de una recesión *coyuntural*, pero una recesión típica de la nueva etapa de crecimiento capitalista. Como se ha dicho, en esta nueva etapa la demanda sostenida de los asalariados y del Estado provoca una considerable atenuación de los procesos acumulativos de recesión (que dan lugar a reducciones en el ritmo de crecimiento, o a caídas en la producción de corta duración). La recesión de 1974-75 fue, de hecho, muy distinta de las largas y severas recesiones de la etapa previa (y, en particular, de la recesión de los treinta): el proceso acumulativo de reducción en la producción se detuvo en pocos meses, dando paso a una recuperación al final de 1975¹¹.

Sin embargo, el periodo 1974-75 también significa un cambio radical en las tendencias de largo plazo del sistema capitalista. Mientras que la producción y el consumo crecieron a un ritmo sin precedentes entre 1945 y 1974, con posterioridad a esta crisis sólo ha habido un ritmo moderado de crecimiento, con una sucesión de retrocesos e inciertas recuperaciones, y con un nivel creciente de desempleo. La interrupción del crecimiento sostenido y el aumento en el desempleo revelan una crisis *estructural* del sistema. Se examinará ahora dicha crisis estructural: ¿cuál es su causa? ¿cómo puede superarse?

3. LA CRISIS ESTRUCTURAL A PARTIR DE 1975

3.1. Las etapas de la crisis

Se ha explicado el crecimiento después de la Segunda Guerra Mundial por la conjunción de dos factores favorables: los aumentos en la productividad general y la relación de fuerzas relativamente favorable a los trabajadores. De manera similar, la interrupción del crecimiento desde 1975 puede explicarse por la desaparición de *uno* de esos factores, o de *ambos*. Al respecto, puede hacerse una distinción básica entre las tres últimas décadas del siglo XX: durante los setenta, la relación de fuerzas era más bien favorable a los trabajadores, pero la productividad general difícilmente aumentaba; en los ochenta, los mejoramientos en la productividad general aún eran muy débiles, mientras que la relación de fuerzas se había inclinado en contra de los trabajadores; durante los noventa, se produce un aumento significativo en la productividad, pero la relación de fuerzas es aún más desfavorable para los trabajadores. ¿Cómo puede explicarse la crisis estructural a partir de estos elementos?¹²

¹¹ Comparada con las leves recesiones de los años cincuenta y sesenta, la recesión de 1974-75 implicó una caída real muy aguda de la producción: el *grado* de la recesión es sin duda mayor, pero, dada la rápida contención del proceso acumulativo, se trata de una recesión típica de la nueva etapa de crecimiento.

¹² Evidentemente los principios propuestos – así como la división en tres décadas – deben adaptarse a las características de la evolución de cada país. Sin embargo, son un punto de partida conveniente para llevar a cabo este análisis. La línea argumental se encuentra resumida en el recuadro IX.2. y el cuadro IX.3.

Recuadro IX.2. : Las condiciones para resolver las contradicciones inherentes a los salarios y al gasto público

<p>1. <i>Los salarios y el gasto público presentan aspectos contradictorios</i> para el conjunto de las empresas (que requieren, a la vez, ganancias elevadas y mercados amplios) :</p> <p>a) Salarios : (-) costos de producción, que habría que <i>reducir</i> para aumentar las ganancias ; (+) poder adquisitivo, que habría que <i>aumentar</i> para ampliar los mercados (y, por tanto, las oportunidades de inversión).</p> <p>b) Gasto público : (+) diversas ventajas (básicamente : aumento en las ganancias y los mercados) → habría que <i>aumentar</i> el gasto público ; (-) deducciones de las ganancias y salarios (por tanto, disminución en la rentabilidad y los mercados) → habría que <i>reducir</i> el gasto público.</p> <p>2. <i>Estas contradicciones pueden ser superadas si se satisfacen dos condiciones al mismo tiempo :</i></p> <p>(1) <i>La productividad general va progresando</i> (= aumento en la cantidad de « porciones de la torta ») ;</p> <p>(2) <i>La relación de fuerzas favorece relativamente a los asalariados</i>, de tal suerte que se implementan políticas keynesianas (= aumentos en los salarios reales y el gasto público).</p>																																					
<p>- Caso n° 1 (años 50 y 60) : condiciones (1) y (2) satisfechas :</p>																																					
<table border="1"> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td></tr> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td></tr> </table> → <table border="1"> <tr><td>S</td><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>E</td><td>G</td></tr> <tr><td>S</td><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td><td>G</td></tr> </table>	S	S	E	G	S	S	E	G	S	S	S	E	E	G	S	S	S	E	G	G	<p>La nueva situación resulta favorable para los asalariados (aumento en los salarios y el gasto público : educación, seguridad social, etc.). Resulta favorable para las empresas también (aumento en las ganancias y los mercados).</p>																
S	S	E	G																																		
S	S	E	G																																		
S	S	S	E	E	G																																
S	S	S	E	G	G																																
<p>- Caso n° 2 (años 70) : condición (1) no satisfecha, condición (2) satisfecha :</p>																																					
<table border="1"> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td></tr> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td></tr> </table> → <table border="1"> <tr><td>S</td><td>S</td><td>S</td><td>E</td></tr> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>E</td></tr> </table>	S	S	E	G	S	S	E	G	S	S	S	E	S	S	E	E	<p>La nueva situación resulta favorable para los asalariados (aumento en los salarios y el gasto público). Pero resulta dañosa para las empresas (disminución de las ganancias, que desaparecen en este ejemplo).</p>																				
S	S	E	G																																		
S	S	E	G																																		
S	S	S	E																																		
S	S	E	E																																		
<p>- Caso n° 3 (años 80) : condiciones (1) y (2) no satisfechas :</p>																																					
<table border="1"> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td></tr> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td></tr> </table> → <table border="1"> <tr><td>S</td><td>S</td><td>G</td><td>G</td></tr> <tr><td>S</td><td>E</td><td>G</td><td>G</td></tr> </table>	S	S	E	G	S	S	E	G	S	S	G	G	S	E	G	G	<p>La nueva situación resulta desfavorable para los asalariados (reducción en los salarios y el gasto público). Para las empresas, resulta a la vez benéfica (las ganancias aumentan) y dañosa (los mercados se reducen).</p>																				
S	S	E	G																																		
S	S	E	G																																		
S	S	G	G																																		
S	E	G	G																																		
<p>- Caso n° 4 (a partir de los años 90) : condición (1) satisfecha, condición (2) no satisfecha :</p>																																					
<table border="1"> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td></tr> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td></tr> </table> → <table border="1"> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td><td>G</td></tr> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td><td>G</td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td></tr> <tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>G</td></tr> </table> → <table border="1"> <tr><td>S</td><td>S</td><td>G</td><td>G</td><td>G</td></tr> <tr><td>S</td><td>E</td><td>G</td><td>G</td><td>G</td></tr> </table>	S	S	E	G	S	S	E	G	S	S	E	G	G	S	S	E	G	G	S	S	E	G	S	S	E	G	S	S	G	G	G	S	E	G	G	G	<p>La nueva situación resulta desfavorable para los asalariados (estancamiento o reducción en los salarios y el gasto público). Para las empresas, resulta a la vez benéfica (las ganancias aumentan) y dañosa (los mercados se estancan o reducen).</p>
S	S	E	G																																		
S	S	E	G																																		
S	S	E	G	G																																	
S	S	E	G	G																																	
S	S	E	G																																		
S	S	E	G																																		
S	S	G	G	G																																	
S	E	G	G	G																																	

Nota : S = salarios ; G = ganancias ; E = deducciones y gasto del Estado

Cuadro IX.3. : Las etapas del crecimiento y de la crisis desde 1950

	<i>(1) Crecimiento de la productividad general y posibilidades resultantes</i>	<i>(2) Relación de fuerzas entre las clases y políticas económicas resultantes</i>	<i>Efectos de (1) y (2)</i>
<i>Años 50 y 60</i>	<p><i>Aumento suficiente de la productividad general</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Causa : grandes aumentos de productividad en la producción de bienes (especialmente en bienes de consumo durable) • Consecuencia : <i>compatibilidad</i> teórica entre aumentos en ganancias, en salarios reales y en gasto público 	<p><i>Relativamente favorable para los asalariados</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Causas : pleno empleo + miedo al « contagio comunista » • Consecuencia : implementación de <i>políticas keynesianas</i> (aumentos en salarios reales y en gasto público) 	<p>Aumento de las ganancias + aumento de los mercados</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Aumento de la inversión productiva</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Aumento del empleo</p>
<i>Años 70</i>	<p><i>Aumento insuficiente de la productividad general</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Causa : creciente importancia y baja productividad del sector de servicios • Consecuencia : <i>conflictos inevitables</i> entre aumentos en ganancias, en salarios reales y en gasto público 	<p><i>Relativamente favorable para los asalariados</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Causas : las mismas que antes • Consecuencia : continuación de las <i>políticas keynesianas</i> 	<p>Caída de las ganancias</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Caída de la inversión productiva</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Aumento del desempleo</p>
<i>Años 80</i>	<p><i>Aumento insuficiente de la productividad general</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Causa : la misma que antes • Consecuencia : la misma que antes 	<p><i>Desfavorable para los asalariados</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Causas : desempleo + internacionalización de la economía + debilidad del sindicalismo internacional • Consecuencia : implementación de <i>políticas neo-liberales</i> (recortes en salarios y gasto público) 	<p>Aumento de las ganancias + reducción de los mercados</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Auge de las transferencias de propiedad (absorciones, privatizaciones, especulación monetaria y financiera) en detrimento de la inversión productiva</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Desempleo persistente</p>
<i>A partir de los años 90</i>	<p><i>Aumento suficiente de la productividad general</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Causa : avance de la automatización y de la informatización, incluyendo al sector de servicios • Consecuencia : <i>compatibilidad</i> teórica entre aumentos en ganancias, en salarios reales y en gasto público 	<p><i>Aún más desfavorable para los asalariados</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Causas : las mismas que antes (aún más fuertes) + caída de las economías planificadas • Consecuencia : continuación de las <i>políticas neo-liberales</i> 	<p>Los mismos que antes</p>

3.1.1. Los setenta : el fracaso de las políticas keynesianas

Se ha subrayado anteriormente que un aumento en la productividad general hace posible una compatibilidad entre tres desarrollos simultáneos que, a primera vista, parecen antagónicos : un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados, un crecimiento en el gasto público, y un aumento en las ganancias. Sin embargo, los aumentos en la productividad fueron más lentos a partir del final de los sesenta : esta situación limitó necesariamente el crecimiento de las tres variables consideradas, e implicó conflictos distributivos entre ellas. Antes de examinar cómo se han resuelto estos conflictos, es importante considerar las causas de la disminución en el crecimiento de la productividad.

Un primer argumento se esgrime a menudo : el crecimiento en la productividad habría disminuido debido a *la resistencia de los trabajadores al progreso técnico* y a sus consecuencias (desempleo, mayor intensidad del trabajo, accidentes, etc.). Esta resistencia se expresaría mediante un creciente ausentismo, actos de sabotaje, indisciplina, etc., todo lo cual reduce la producción por trabajador. La relevancia de este factor explicativo difiere de acuerdo a las ramas de producción : entre otras cosas, depende en gran medida del grado de organización de los trabajadores y de su combatividad, así como de la habilidad de los empresarios para profundizar la mecanización de la producción.

Una explicación más fundamental se encuentra en *la creciente importancia y en la baja productividad del sector terciario*. Ya se ha visto que desde 1945 los servicios han tenido una importancia creciente en la producción y el consumo agregados ; hoy en día representan alrededor de 2/3 de la producción y el consumo en la mayoría de los países avanzados. Sin embargo, hasta años recientes, los avances técnicos y los aumentos de productividad habían sido muy limitados en el sector de servicios en relación con las ramas de producción industrial. La baja productividad en el sector de servicios, combinada con su creciente importancia en la producción total, explicarían entonces la reducción en el crecimiento de la productividad promedio, en la productividad general.

Como resultado de esta reducción en el crecimiento de la productividad, el sistema se encuentra ante el siguiente dilema :

- o bien, mantener el ritmo de consumo de los asalariados y del gasto público (políticas keynesianas) : en este caso, las ganancias comienzan a resultar insuficientes, las empresas dejan de invertir, y el crecimiento se reduce a cero ;

- o bien, reducir el consumo de los asalariados y el gasto público (políticas neo-liberales) : en esta situación, las empresas recuperan una ganancia disponible para la inversión, pero las oportunidades para una inversión rentable están limitadas debido a la debilidad de la demanda de los asalariados y del Estado.

Durante los años setenta, la relación de fuerzas, relativamente favorable a los trabajadores, implicó la continuación de las políticas keynesianas : los salarios reales y el gasto público continuaron creciendo con rapidez. Como resultado de ello, las ganancias se redujeron y el potencial de inversión se contrajo. El crecimiento se redujo, y creció el desempleo¹³.

¹³ La crisis estructural no puede explicarse por el « shock petrolero » de los años setenta : la caída en la ganancia había comenzado ya a fines de los sesenta, mientras que el primer aumento violento en los precios del petróleo se dio en 1973 ; además los precios del petróleo han vuelto a disminuir y se encontraban en los años noventa a un nivel relativo más bajo que en los años sesenta, lo que no impide que la crisis estructural haya perdurado... Como ya se señaló, el efecto esencial del « shock petrolero » fue una enorme *redistribución* de la plusvalía mundial entre ramas y países (véase cap. V, nota al pie 9).

3.1.2. Los ochenta : el viraje hacia las políticas neo-liberales

El crecimiento de la productividad general siguió siendo débil durante la década de los ochenta. Algunos servicios lograron desarrollar su productividad (especialmente los servicios financieros tales como la banca y los seguros), pero el sector terciario en su conjunto siguió frenando la productividad general. Se hizo inevitable, entonces, el conflicto entre el consumo de los asalariados, el gasto público y la ganancia.

Sin embargo, el conflicto se resolvió de una forma completamente distinta que en la década previa : las antiguas políticas keynesianas cedieron ante las políticas neo-liberales, cuyo objetivo era la reducción de los salarios y del gasto público con el fin explícito de restablecer la ganancia. ¿ Cuáles son las causas de esta reversión ?

La caída previa en la ganancia había sido intolerable para el sistema y, por ende, para el Estado mismo : cualquiera sea el tipo de coalición en el poder (aun de izquierda), la función primaria del Estado es siempre asegurar la reproducción del sistema social vigente (véase la conclusión, sección 2). Tarde o temprano, por tanto, el Estado inevitablemente tenía que adoptar políticas económicas y sociales destinadas a elevar la ganancia de las empresas, cualquiera fuese el costo para los asalariados. Y esto ocurrió de forma relativamente fácil en la medida en que la relación de fuerzas había cambiado en detrimento de los trabajadores : éstos tuvieron que hacer frente al creciente desempleo a partir de 1975 ; además, como se verá en seguida, comenzaron a sufrir los efectos acumulativos de la internacionalización de la economía.

Las políticas restrictivas del empleo y de los salarios responden a causas internas y externas. Dentro de cada país, buscan modificar la distribución del « valor agregado » (monetario) : al reducir la masa salarial, estas políticas aumentan directamente las ganancias de las empresas y, por tanto, sus posibilidades de inversión. A nivel externo, las políticas restrictivas buscan mejorar la posición competitiva de las empresas locales : al reducir el costo salarial unitario, disminuyen el costo de los productos nacionales en relación con los productos extranjeros y, de este modo, aseguran la supervivencia – o incluso el crecimiento – de las empresas locales.

Existen dos formas para reducir la masa salarial y el costo salarial unitario¹⁴. O bien, se ejerce presión sobre el costo salarial por trabajador, es decir se reduce el salario directo (y, por tanto, el poder adquisitivo de los asalariados) y/o las contribuciones sociales (y de esta forma el salario indirecto y, también, el poder adquisitivo de los asalariados). O bien, se aumenta la productividad del trabajo por medio de la racionalización y los mejoramientos técnicos, métodos, ambos, que reducen el empleo.

En una economía crecientemente internacionalizada, donde hay cada vez más comercio y flujos de capital entre países, la presión sobre los salarios y el empleo se torna cada vez más aguda y tiende a convertirse en un círculo vicioso. ¿Por qué ?

Una de las causas es la *competencia entre los países dominantes*. En la medida en que las políticas restrictivas adoptadas por un país son eficientes, se hace necesario adoptar medidas similares – o aún más restrictivas – en otros países. Si, por ejemplo, las empresas francesas son más « eficientes » en el « control » de los salarios y del empleo, ganan una porción de mercado en detrimento de sus competidores extranjeros ; éstos se ven forzados a reaccionar adoptando las mismas – o más rigurosas – medidas de reducción de salarios y empleo.

Con el desarrollo de la « nueva división internacional del trabajo », las empresas de los países dominantes confrontan también la *competencia de empresas establecidas en los países*

¹⁴ Las siguientes ecuaciones facilitan la visualización de estas dos formas :

$$\begin{aligned} \text{masa salarial} &= \text{costo salarial por trabajador} \times \text{número de trabajadores} \\ \text{costo salarial unitario} &= \frac{\text{masa salarial}}{\text{cantidad producida}} = \frac{\text{costo salarial por trabajador} \times \text{número de trabajadores}}{\text{cantidad producida}} \\ &= \frac{\text{costo salarial por trabajador}}{\text{cantidad producida} / \text{número de trabajadores}} = \frac{\text{costo salarial por trabajador}}{\text{productividad por trabajador}} \end{aligned}$$

dominados, con costos salariales significativamente menores¹⁵. Esto aumenta la presión para imponer políticas restrictivas en los países dominantes.

La *movilidad internacional del capital* aumenta la presión sobre los ingresos. Para mejorar la competitividad y la ganancia, las grandes empresas instalan subsidiarias en el extranjero, donde el costo salarial por trabajador es menor. Esto se realiza, ya sea conservando las unidades de producción existentes (lo que implica una extensión de sus actividades y una diversificación geográfica), o bien mediante el cierre de unidades productivas existentes (es decir, una relocalización más que una extensión de las actividades). En ambos casos, se exacerba la presión sobre los salarios y el empleo en el país original.

La *inexistencia de una organización sindical efectiva a escala internacional* es otra seria desventaja. La competencia entre países dominantes, la competencia con los países dominados, y la movilidad internacional del capital se combinan para debilitar la organización sindical en los distintos países. Como no existe una organización efectiva que defienda y promueva los derechos de los trabajadores a escala internacional, los capitalistas tienen una ventaja que les permite utilizar la competitividad y la movilidad del capital como formas de chantaje.

Por último, la *ideología de la competitividad*, repetida constantemente por los grandes medios de comunicación, también *invade a los trabajadores y a las organizaciones sindicales*. Esto los lleva a hacer concesiones salariales a nivel de cada país o de empresas particulares¹⁶.

¿ Cuáles son, en definitiva, los efectos de las políticas neo-liberales implementadas durante los ochenta ? Se trata de efectos contradictorios. Por una parte, dichas políticas *elevan la ganancia global* de las empresas y, por tanto, su capacidad financiera para invertir : éste era el resultado buscado. Pero, aunque no se lo buscara, otro resultado es inevitable : las mismas políticas, al presionar de forma acumulativa sobre la demanda tanto de los asalariados como del Estado, *reducen los mercados globales* y, por tanto, limitan las posibilidades de inversión rentable para las empresas. En consecuencia, las ganancias se invierten masivamente, no en la producción, sino en operaciones de *transferencia* jurídica : absorción de empresas privadas, adquisición de empresas públicas (el fenómeno de las privatizaciones), especulación en monedas y títulos financieros (el fenómeno de la « burbuja especulativa »)¹⁷. Estas operaciones redistribuyen la propiedad de los medios de producción y del dinero : para muchas empresas y grupos, constituyen un medio privilegiado para crecer y extender su esfera de influencia, para fortalecer su poder económico. Pero dichas operaciones no aumentan la producción y el empleo : el crecimiento sigue siendo débil, el desempleo sigue extendiéndose.

¹⁵ La ventaja de los países dominados en relación a los salarios – tanto directos como indirectos – puede estar compensada por su retraso en términos de productividad del trabajo, así como por los costos de transporte de las mercancías a los países dominantes. Globalmente, los países dominantes compiten en forma mayoritaria *entre ellos* : la competencia de los países dominados los afecta sólo marginalmente. De la misma forma, los movimientos de capital y la relocalización industrial se llevan a cabo principalmente *entre países dominantes*.

¹⁶ La ideología de la competitividad esconde tres hechos : 1. una empresa o un país particular puede mejorar su posición sólo en detrimento de otros trabajadores, en otras empresas o países (« si salvo mi puesto, otros lo pierden ») ; 2. a largo plazo, mantener una posición ventajosa requiere nuevas concesiones por parte de los asalariados ; 3. las concesiones salariales acarrear una reducción del mercado global, lo que lleva al sistema en su conjunto a la bancarrota. La ideología de la competitividad esconde, entonces, la naturaleza mortal (a corto plazo) y suicida (a largo plazo) de las concesiones salariales. Por lo tanto, es esencial que los sindicatos nacionales e internacionales apoyen y globalicen las luchas de los trabajadores en defensa de sus puestos de trabajo y de sus salarios.

¹⁷ El desarrollo de la « burbuja especulativa » se considera generalmente como una *causa* del débil crecimiento de la economía : atraídos por las perspectivas de ganancias especulativas, los inversionistas evitarían deliberadamente la esfera de la producción, menos rentable. A nuestro juicio, el desarrollo de la « burbuja especulativa » es, más bien, una *consecuencia* del débil crecimiento de la economía provocado por las políticas neo-liberales : limitados por la estrechez de los mercados (a raíz de la presión sobre los salarios y el gasto público), los inversionistas buscan valorizar su capital dinerario de otras formas, esto es, por medio de diversas operaciones de transferencia jurídica.

3.1.3. *A partir de los noventa : lo absurdo de las políticas neo-liberales*

Los distintos factores negativos mencionados han continuado actuando durante la presente etapa. La relación de fuerzas es aún desventajosa para los asalariados, incluso más desfavorable que en los ochenta : el desempleo ha crecido continuamente, y se ha profundizado la internacionalización de la economía (aumentando la capacidad de chantaje con respecto a la competitividad y la movilidad de capital) ; además, la desintegración de los regímenes de economía planificada ha dado aún más poder a las empresas y los grupos.

¿Qué ha ocurrido con la productividad general ? Desde finales de los ochenta, la productividad general ha aumentado debido a la influencia de las racionalizaciones y las nuevas tecnologías (especialmente la difusión de las computadoras). Las racionalizaciones y las nuevas tecnologías involucran cada vez más al sector terciario, incluyendo los servicios públicos no mercantiles. Esto significa que, en buena medida, el sector terciario está participando ahora del aumento de la productividad general.

En teoría, el aumento en la productividad general restablece la compatibilidad entre el aumento en el poder adquisitivo de los asalariados, el crecimiento en el gasto público, y el aumento en la ganancia de las empresas. La perpetuación de las políticas neo-liberales aparece, entonces, como algo absurdo a escala del sistema en su conjunto : estas políticas permiten la *recuperación de la ganancia* (y, por tanto, del potencial de inversión) *en detrimento del mercado* (y, por ende, de las oportunidades de inversión rentable). Sin embargo, *lo que es un absurdo si se considera el sistema en su conjunto, es perfectamente racional para los grupos y empresas dominantes* : éstos pueden sobrevivir y desarrollarse, mientras sus rivales peor posicionados se debilitan y desaparecen. La implementación del « dogma de la competitividad » y la agudización de la competencia a escala mundial tienen, entonces, un triple resultado : estimulan el aumento de la productividad, limitan la demanda global y fortalecen el proceso de concentración del capital.

3.2. *¿ Cómo salir de la presente crisis ?*

Si el análisis anterior es correcto, la siguiente conclusión es inevitable : *una reactivación del crecimiento implica una reactivación de la demanda*, y esta última implica un *cambio en la relación de fuerzas entre empleadores y asalariados*. Entre 1945 y 1970, en los países más avanzados las organizaciones sindicales fueron capaces de obtener de los patronos y del Estado la puesta en práctica de políticas que elevaban sistemáticamente el poder adquisitivo (directo e indirecto) de los asalariados. A partir de entonces, la caída en el crecimiento, el aumento del desempleo, el fortalecimiento de la competencia internacional y la desintegración de los regímenes de economía planificada han permitido a los empleadores rehacerse y minar las ventajas concedidas previamente a los trabajadores. Para superar la presente crisis estructural se requiere, como ocurrió después de la Segunda Guerra Mundial, un cambio en la relación de fuerzas a favor de los asalariados : una condición necesaria para ello es que los dirigentes políticos y económicos dejen de considerar los salarios simplemente como un gasto que debe ser minimizado, y comiencen a considerarlos, también, como una fuente esencial de demanda.

Sin embargo, una simple reactivación del crecimiento no sería suficiente para resolver la presente crisis estructural. Por una parte, esto no resolvería el problema del *desempleo* : el progreso técnico (el uso de computadoras, la robotización) ha alcanzado tal dimensión que el crecimiento, aun rápido, no puede garantizar por sí mismo el pleno empleo. Por otra parte, una reactivación de la producción y el consumo empeoraría los problemas *ecológicos* : escasez creciente de materias primas, así como mayores desechos y polución. Por último, el crecimiento dejaría el problema del *subdesarrollo* sin resolver a escala mundial : el desarrollo del « Norte » se ha alimentado de la pobreza del « Sur » (bajo costo de la fuerza de trabajo y de las exportaciones del Tercer Mundo) ; pero esta pobreza, que es una afrenta para la humanidad, es, al mismo tiempo,

un formidable obstáculo para la estabilidad económica, social y política del planeta (atrofia del mercado mundial, incentivo a la migración, riesgo de guerras locales e internacionales).

Los problemas del desempleo, del ambiente y del subdesarrollo no pueden, pues, resolverse simplemente con una reactivación de un tipo de crecimiento similar al que prevaleció después de la Segunda Guerra Mundial. Sólo pueden ser resueltos por fuera de la lógica dominante hoy en día, fuente de estos problemas. Salirse de la lógica dominante implica, o bien promover reformas dentro del sistema, o bien apuntar a la transformación del sistema mismo.

3.2.1. Reformar el sistema

a) La creación de empleos socialmente útiles

Uno de los remedios para los problemas principales mencionados arriba consiste en la *creación masiva de empleos en diversos tipos de producción que den respuesta a necesidades sociales* bien conocidas, pero insuficientemente satisfechas (atención de personas ancianas, cuidado de los niños, alojamiento barato, movilidad de las personas en el campo y la ciudad, mejoramiento del medio ambiente, etc.). Este tipo de políticas mata dos pájaros de un tiro : ataca directamente el problema del desempleo, y desarrolla una producción socialmente útil pero dejada de lado por falta de rentabilidad.

¿Cómo financiar una política de esta naturaleza? Un primer paso debería ser la reorientación de los subsidios públicos otorgados a las empresas, especialmente los subsidios al empleo. Hasta el momento, con mucha frecuencia los subsidios al empleo han demostrado ser ineficientes e inútiles : ineficientes, en la medida en que han terminado reemplazando trabajadores por otros menos costosos, en lugar de crear nuevos puestos de trabajo ; inútiles, en la medida en que muchos de los puestos creados habrían sido creados de cualquier forma, incluso sin subsidios. Aparte de esto, los trabajos creados o conservados en el sector mercantil son siempre precarios, ya que la supervivencia de las empresas depende de la competencia nacional e internacional. Por consiguiente, sería mejor reorientar los subsidios que se dan actualmente a las empresas, y utilizarlos para crear nuevos puestos de trabajo que, a la vez, respondan a necesidades sociales insatisfechas y escapen de los riesgos de la competencia.

Deben buscarse otras fuentes de financiamiento con el mismo propósito. El aumento en la productividad general y las persistentes políticas neo-liberales han elevado las ganancias de las empresas, así como el ingreso y la fortuna de la gente más rica : en la actualidad, un aumento en el impuesto sobre estas ganancias, ingresos y fortunas es un simple asunto de equidad¹⁸. Del lado de los asalariados, el aumento en la productividad podría traducirse en un aumento del salario indirecto (y, por tanto, en las contribuciones sociales), más que en un aumento del salario directo. Del lado de los usuarios, podría pedirse un pago individualizado, variable según el ingreso disponible, por el uso de ciertos nuevos servicios.

Esta forma de creación de puestos de trabajo presupone, evidentemente, decisiones políticas claras por parte de las autoridades públicas. Y éstas sólo implementarán esas políticas si son presionadas por los movimientos sociales.

b) La reducción de la jornada laboral

Otra medida dirigida contra el desempleo es una *reducción de la jornada de trabajo individual*, a la vez que se contratan más personas de forma compensatoria.

Surge la misma pregunta : ¿cómo podrían financiarse estos nuevos puestos de trabajo? Debe excluirse una reducción en los salarios paralela a la reducción en la jornada laboral. Esto implicaría una catástrofe para la mayoría de los trabajadores, especialmente los peor pagados ;

¹⁸ En la mayoría de los países, las fortunas están completa, o casi completamente, por fuera de la imposición fiscal. Más aún, los mayores fraudes fiscales se dan en el caso de las ganancias de empresas y de los ingresos más altos.

además esto no resolvería el problema de la estrechez de los mercados que afecta el sistema en la actualidad. Por lo tanto, la reducción en la jornada laboral debe hacerse sin una pérdida de salarios (excepto en el caso de los salarios más altos, de forma que se reduzca la jerarquía salarial). La reducción debe financiarse por medio de la ganancia disponible y de los mejoramientos de productividad: estos últimos, en lugar de transformarse en un aumento de salarios o ganancia, darían lugar a una reducción de la jornada laboral y una creación compensatoria de puestos de trabajo.

Aunque esta solución contribuye a resolver el problema de la demanda insuficiente, es claro que va en contra de los intereses de las empresas en dos direcciones: en primer lugar, aumenta los costos de producción y amenaza la competitividad (si se considera cada firma separadamente); en segundo lugar, disminuye la brecha entre las personas empleadas y desempleadas, lo cual reduce el dominio sobre los trabajadores en su conjunto. Esta es la razón por la cual dichas medidas deben ser decididas por las autoridades públicas (preferiblemente a nivel internacional, para evitar distorsiones en la competencia entre países). Sin embargo, una vez más, es claro que las autoridades sólo tomarán este tipo de decisión si se ven forzadas a hacerlo por la presión de los movimientos sociales¹⁹.

c) *El desarrollo sostenible*

La creación de empleos socialmente útiles y la reducción de la jornada laboral atacan el problema del desempleo estructural que afecta el crecimiento de las economías desarrolladas. Sin embargo, esto dejaría intactos otros problemas vinculados al crecimiento, problemas que están presentes a escala mundial: por un lado, los problemas *ecológicos*, por el otro, los problemas del *subdesarrollo*.

Las propuestas de un *desarrollo sostenible* pretenden precisamente remediar ambos tipos de problemas. Están dirigidas a promover un tipo de desarrollo basado en las necesidades esenciales de las poblaciones (especialmente las del Tercer Mundo) y respetuoso de los equilibrios ecológicos de largo plazo.

El conocimiento científico y técnico acumulado en las últimas décadas, junto con el conocimiento ancestral de muchas poblaciones, son más que suficientes para asegurar un desarrollo sostenible para todos los habitantes de este planeta. Si el logro de este objetivo se aleja más y más, si las propuestas de desarrollo sostenible siguen siendo letra muerta, esto se debe a que no existe una verdadera voluntad política de «transformar el mundo». Numerosos movimientos sociales militan en este sentido, pero las autoridades públicas nacionales e internacionales quedan sometidas a la presión de los grupos económicos dominantes.

3.2.2. *Transformar el sistema*

Transformar el sistema significa construir una economía alternativa, que funcione sobre la base de principios radicalmente diferentes a los de la economía capitalista (véase cuadro IX.4.).

La economía capitalista es fundamentalmente *antidemocrática*. La propiedad real (es decir, el poder de decisión efectivo) está concentrado en manos de un grupo muy minoritario de dirigentes. Estos toman las decisiones esenciales con respecto a la producción: qué producir (¿prioridad a los automóviles individuales o a los medios de transporte colectivo?), cómo producir (¿prioridad al empleo de máquinas o de trabajadores?), dónde producir, etc. Aunque

¹⁹ Aun creando puestos de trabajo compensatorios, la reducción de la jornada laboral presenta límites. No asegura el desarrollo de las áreas de producción destinadas a cubrir necesidades sociales insatisfechas. Además, si involucra solamente al sector de producción capitalista, introduce una nueva dualidad entre los trabajadores de este sector (que se benefician del aumento en el tiempo libre) y los otros trabajadores (que no gozan ese beneficio). Esta es la razón por la cual es aconsejable crear puestos de trabajo en la producción socialmente útil y, simultáneamente, reducir la jornada laboral en este sector también.

todas estas decisiones afectan – directa o indirectamente – las condiciones de vida del conjunto de los ciudadanos-productores-consumidores, éstos no toman parte alguna en el proceso de decisión : más bien, son condicionados (por la publicidad, por los grandes medios de comunicación) a ratificar las opciones de una minoría²⁰. Los otros dos rasgos característicos de este sistema económico son bien conocidos. Los dirigentes toman sus decisiones – con respecto al tipo de productos, las técnicas de producción, la localización de las plantas, etc. – con un solo objetivo : la *ganancia* y la acumulación. Y las empresas y grupos *compiten* entre sí para maximizar su ganancia particular.

Cuadro IX.4. : Comparación entre una economía capitalista y una economía democrática

	<i>Economía capitalista</i>	<i>Economía democrática</i>
<i>Poder de decisión</i>	Monopolizado por una minoría	Compartido por todos los involucrados
<i>Criterios de decisión</i>	Ganancia y acumulación	Satisfacción de las necesidades sociales (establecidas democráticamente)
<i>Relaciones entre las empresas</i>	Competencia	Cooperación

La alternativa radica en la construcción de una economía democrática, buscando satisfacer las necesidades sociales y basada en la cooperación entre productores. En esta economía alternativa, la propiedad real deja de estar monopolizada por una minoría : al contrario, el poder de decisión debe estar en manos del *mayor número de personas involucradas* (por medio de mecanismos de participación efectiva en la planificación, en la gestión de las empresas, en la defensa de los consumidores, etc.). El objetivo prioritario de la producción no es más la ganancia y la acumulación, sino la *satisfacción de las necesidades sociales* establecidas democráticamente : entre las necesidades sociales consideradas importantes están, evidentemente, la salud, la educación y la vivienda, pero, también, la capacitación técnica, el respeto por el medio ambiente, el pleno empleo, la distribución del trabajo y el tiempo libre, la calidad general de vida. También se busca alcanzar estos objetivos a través de métodos radicalmente diferentes : la desaparición del criterio de ganancia posibilita una *cooperación* real entre productores (cooperación organizada a través de la planificación, de contratos directos entre empresas, etc.)²¹.

La persistencia o agudización de los problemas económicos y sociales (desempleo, desigualdades, miseria, violencia, deterioro del medio ambiente, etc.) muestra que la construcción de una economía democrática es una cuestión de actualidad para salir de la crisis estructural. Aún más que las reformas contempladas más arriba, esta transformación supone una presión considerable de los movimientos sociales en esa dirección : es necesario obstaculizar poderosas fuerzas que, como se verá en la conclusión, operan constantemente con el fin de garantizar la reproducción del sistema vigente.

²⁰ Este carácter antidemocrático va acentuándose con el desarrollo del capitalismo : como se vio en el capítulo VII (§ 2.2.), la concentración del capital da lugar a la formación y el fortalecimiento de una *oligarquía* que domina el conjunto de la economía mundial.

²¹ Los tres criterios enunciados (democratización del poder de decisión, prioridad a la satisfacción de las necesidades sociales, primacía de la cooperación sobre la competencia) pueden también utilizarse para dar una apreciación crítica – positiva o negativa – con respecto a cualquier acción llevada a cabo o contemplada por las autoridades públicas, por las diversas instituciones u organizaciones, por los movimientos sociales, etc., dentro del sistema capitalista mismo.

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS AL CAPÍTULO IX

RESUMEN

1. Antes de la Segunda Guerra Mundial, la demanda agregada tendía a crecer más lentamente que la oferta agregada. Esto se debía, en particular, a que los contratos laborales individuales limitaban los salarios, mientras que los ingresos sustitutos (en caso de pérdida de trabajo) eran prácticamente inexistentes; además, la intervención estatal dirigida a estimular la demanda agregada era relativamente limitada. En estas condiciones, el crecimiento se daba a través de ciclos coyunturales: éstos comprendían una fase de expansión acumulativa, una crisis de sobreproducción (la oferta terminaba por superar a la demanda), una fase de recesión también acumulativa y una recuperación (al restablecerse el equilibrio entre oferta y demanda). La crisis de 1929-30 fue una típica crisis coyuntural del crecimiento « clásico », pero puso de manifiesto también una crisis estructural del sistema: como una recesión similar a la de los años treinta ya no era políticamente aceptable, otro tipo de crecimiento debió ser establecido.

2. El nuevo tipo de crecimiento que se estableció después de la Segunda Guerra Mundial tendió a desarrollar la demanda agregada de forma paralela a la oferta agregada: los acuerdos colectivos comenzaron a vincular el aumento en los salarios reales con los aumentos en la productividad, y se extendieron las prestaciones de la seguridad social (en particular los ingresos sustitutos); además el Estado comenzó a estimular la demanda agregada de diversas formas (contratos públicos, subsidios a las empresas, financiamiento del sector institucional). En estas condiciones, el crecimiento se dio en forma a la vez estable (las fluctuaciones cíclicas prácticamente desaparecieron) y sostenida (la producción y el consumo aumentaron fuertemente entre 1945 y 1974).

La atenuación de las fluctuaciones cíclicas fue posible debido a diversas medidas que contribuyeron a cortar el proceso acumulativo de la recesión: desarrollo de ingresos sustitutos y del crédito al consumidor, medidas anticíclicas de intervención estatal.

El crecimiento sostenido de largo plazo puede atribuirse a una combinación de importantes incrementos en la productividad general y una relación de fuerzas relativamente favorable a los asalariados. Los incrementos en la productividad general hacían compatibles aumentos simultáneos en las ganancias, en los salarios reales y en el gasto público. La relación de fuerzas relativamente favorable que prevalecía en esos años dio lugar a la adopción efectiva de políticas keynesianas (aumentos en los salarios reales y en el gasto público).

La crisis de 1974-75 fue una típica crisis coyuntural del crecimiento « contemporáneo », pero reveló también el inicio de una crisis estructural (interrupción del crecimiento sostenido y aumento del desempleo).

3. De manera esquemática, pueden distinguirse tres etapas en el desarrollo de la crisis estructural. Durante los años setenta, se siguen aplicando políticas keynesianas, mientras que la productividad general difícilmente aumenta (por estar frenada por los servicios): las ganancias e inversiones disminuyen fuertemente y el desempleo crece. Durante los ochenta, el cambio en las relaciones de fuerza lleva a la adopción de políticas neo-liberales: éstas elevan las ganancias pero limitan los mercados; en consecuencia, las inversiones productivas quedan limitadas (más bien se multiplican las transferencias de propiedad), y el desempleo sigue creciendo. Las políticas neo-liberales se perpetúan en los noventa y después, con los mismos efectos; los nuevos incrementos en la productividad general (en los servicios inclusive) posibilitarían la reactivación de políticas keynesianas, pero las relaciones de fuerza prevalecientes excluyen esa posibilidad.

La presente crisis estructural (con sus problemas de desempleo, daños ecológicos, subdesarrollo a escala mundial) no puede ser resuelta por una simple reactivación de un crecimiento comparable al de los años 1945-75. Sólo puede resolverse saliéndose de la lógica económica dominante hoy en día. Tanto las reformas al sistema (creación de empleos socialmente útiles, reducción de la jornada laboral con creación de nuevos puestos de trabajo, desarrollo sostenible) como la transformación del sistema (construcción de una economía democrática) requieren una fuerte presión por parte de los movimientos sociales.

CONCEPTOS POR ASIMILAR (véase glosario)

Crisis coyuntural	Políticas keynesianas
Crisis estructural	Políticas neo-liberales

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)

A. Principios básicos

- 9.1. ¿Cuáles son los rasgos distintivos de la demanda de consumo de los asalariados en las dos etapas de crecimiento :
 - a) antes de la Segunda Guerra Mundial ?
 - b) después de la Segunda Guerra Mundial ?
- 9.2. En la etapa anterior a la Segunda Guerra Mundial :
 - a) ¿ de dónde proviene el carácter cíclico del crecimiento ?
 - b) ¿ en qué presenta la recesión un carácter absurdo pero a la vez funcional ?
- 9.3. En el periodo de crecimiento 1945-74, ¿ cuáles son los factores (referentes a la demanda de los asalariados y a la intervención estatal) que explican :
 - a) la mitigación de los ciclos coyunturales ?
 - b) el aumento sostenido en la producción ?
- 9.4. Utilizando el cuadro IX.3., explique las etapas del crecimiento a partir de 1950 por la influencia combinada de los incrementos en la productividad general y de las relaciones de fuerza entre las clases sociales.
- 9.5. Las políticas neo-liberales vigentes desde 1980 :
 - a) ¿ a qué se deben ?
 - b) ¿ por qué pueden considerarse como funcionales en un primer momento, absurdas después ?
 - c) si son absurdas, ¿ cómo se explica su continuación ?
- 9.6. Las soluciones a la crisis :
 - a) ¿ por qué la carrera competitiva entre empresas y países agrava la crisis económica en vez de resolverla ?
 - b) ¿ por qué una simple reactivación de las políticas keynesianas no bastaría para resolver la crisis estructural ?
 - c) ¿ qué políticas alternativas se pueden preconizar ?

C. Profundización

- 9.7. ¿Cuál es la especificidad de la crisis coyuntural de 1974-75 :
 - a) con respecto a las recesiones del periodo 1945-74 ?
 - b) con respecto a la crisis coyuntural de 1929-30 ?
- 9.8. La ideología liberal presenta la competitividad como una cuestión de supervivencia económica :
 - a) ¿ en qué sentido es ese punto de vista correcto ?
 - b) ¿ por qué, sin embargo, es la carrera competitiva « mortal y suicida » ?

C. Aplicaciones

- 9.9. En los grandes medios de comunicación (prensa, radio, televisión) o en otros lugares (libros, artículos, conferencias, conversaciones), identifique los comentarios sobre la presente crisis estructural :
- a) ¿ Cómo se explica la crisis ? ¿ Qué soluciones se proponen (neo-liberales, keynesianas, otras) ?
 - b) ¿ Es el enfoque micro o macroeconómico ? (revise esta distinción en el capítulo I, nota al pie 2).
- 9.10. La reducción de la jornada laboral : ¿ debe o no estar acompañada por una reducción de los salarios ? Identifique los argumentos emitidos en un sentido o en otro, y explique su opinión al respecto (examine, entre otras cosas, si los argumentos se ubican en una perspectiva micro o macroeconómica).

CONCLUSIÓN

LA REPRODUCCIÓN DEL CAPITALISMO

Quedan, para concluir, algunas palabras acerca de la reproducción del sistema analizado a lo largo de los capítulos anteriores. Esto requiere ir más allá del estrecho marco económico al cual se ha limitado este análisis.

Distintos elementos se combinan para contribuir mancomunadamente a la reproducción del capitalismo : la separación permanente de los asalariados y los medios de producción, las formas represivas y preventivas de intervención del Estado, la función integradora de la ideología liberal.

1. LA SEPARACIÓN PERMANENTE DE LOS ASALARIADOS Y LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN

La reproducción del capitalismo se asegura, primariamente, mediante el hecho fundamental de que *los asalariados se encuentran permanentemente separados de los medios de producción*. Esto implica que sólo pueden subsistir por medio de la continua venta de su fuerza de trabajo.

Sin embargo, ¿no podrían los asalariados ahorrar parte de sus salarios, adquirir un « capital » y convertirse en « pequeños capitalistas »? Deben disiparse muchas ilusiones sobre este tema.

- Para la inmensa mayoría de la población trabajadora, el ahorro de una parte del salario sólo sirve para pagar la compra de *bienes de consumo* durable (una casa o un apartamento en el mejor de los casos). Definir la casa o el apartamento como un « capital inmobiliario » no coloca, evidentemente, a los asalariados en la misma posición que los capitalistas.

- Por otra parte, mientras que algunos asalariados logran adquirir *individualmente* medios de producción e instalarse por su cuenta, la tendencia *general* apunta hacia la eliminación progresiva de los productores mercantiles simples (capítulo VI, 1.3.1.). Además, ya se ha dicho que la situación del productor mercantil simple es completamente distinta de la del capitalista (capítulo I, 2.1.2.a, y capítulo VI, § 1.1.).

- Por último, aun cuando muchos asalariados adquieren acciones de empresas, esto no los convierte en « pequeños capitalistas ». De hecho, el « accionariado obrero » permite que los trabajadores compartan la propiedad *jurídica* de las empresas y, sobre esta base, que recuperen (mediante los dividendos) una pequeña fracción de la plusvalía que han creado. Sin embargo, estos « trabajadores-accionistas » siguen estando obligados a vender su fuerza de trabajo y a crear plusvalía ; además, no tienen una participación en el poder efectivo de decisión, en la propiedad *real* de las empresas : esta propiedad permanece en manos de los grandes accionistas que controlan una proporción apreciable de las acciones y tienen voz en los órganos de dirección.

Por lo tanto, la separación permanente de los trabajadores y los medios de producción asegura la reproducción « espontánea » de la clase trabajadora y del capitalismo : los trabajadores siguen siendo vendedores de fuerza de trabajo, los capitalistas siguen siendo los propietarios exclusivos de los medios de producción y del producto del trabajo de los asalariados. Sin embargo, esta desigualdad fundamental no debe ser cuestionada por los trabajadores sino, por el contrario, preservada. Es aquí que intervienen el Estado y la ideología.

2. FORMAS REPRESIVAS Y PREVENTIVAS DE INTERVENCIÓN DEL ESTADO

En cualquier sociedad, el papel fundamental del Estado es asegurar la reproducción del sistema social imperante. Las páginas que siguen dan algunas indicaciones del modo en que el Estado cumple esta función en el marco de la sociedad capitalista.

2.1. *Formas represivas de intervención*

El papel fundamental del Estado se pone claramente de manifiesto en conflictos que afectan la libre disponibilidad de los medios de producción y de la fuerza de trabajo por parte de los propietarios, especialmente si se trata de conflictos generalizados (huelgas generales, oleadas de ocupaciones de fábricas por los trabajadores, etc.). En este caso se observa la puesta en marcha de las conocidas formas de intervención represiva: la policía, el ejército y la justicia intervienen para quebrar las huelgas y ocupaciones, restaurar el funcionamiento « normal » de las empresas y castigar a los que se oponen más activamente a este funcionamiento « normal ».

La represión estatal no se limita evidentemente a aquellos casos en que el sistema en su conjunto se encuentra directamente amenazado. También es ejercida en cualquier conflicto local en el que los trabajadores cuestionen el derecho de propiedad imperante. Se ejerce también en cualquier acción (manifestaciones, distribución de propaganda, formación de grupos, etc.) que se considere como una amenaza – aun remota – para el sistema establecido.

2.2. *Formas preventivas de intervención*

Las medidas estatales de intervención represiva (en particular sus formas más brutales) no son el método más apropiado para asegurar la perpetuación del sistema en el largo plazo. El dicho « es mejor prevenir que curar » se aplica en este caso: es mejor prevenir cuestionamientos fundamentales que tener que aplastarlos, es mejor desarrollar medidas preventivas de intervención que utilizar la represión.

La gama de medidas preventivas de intervención estatal es extremadamente diversa. Pueden identificarse medidas generales de orden jurídico, medidas en el ámbito económico y social, y acciones a nivel ideológico.

2.2.1. *En el orden jurídico*

Los poderes legislativo y judicial han desarrollado todo un arsenal de reglas legales y jurisprudencia que *consagran los principios fundamentales subyacentes al sistema*: la libertad personal (los trabajadores deben poder vender su fuerza de trabajo « libremente »), la propiedad privada de los medios de producción y los contratos laborales (los capitalistas deben seguir controlando sus empresas y disponiendo libremente de la fuerza de trabajo de los asalariados), la atribución de los productos del trabajo a los dueños de los medios de producción más que a los productores mismos (los trabajadores tienen derecho al salario, pero no tienen nada que ver con el producto de su trabajo). Estos principios generales se encuentran plasmados en distintas reglas jurídicas (leyes, regulaciones, decretos, precedentes), respaldados por sanciones apropiadas: el conjunto constituye un cuadro más o menos preciso¹ pero poderoso, destinado a disuadir a los posibles oponentes al sistema y a « legalizar » la represión que podría eventualmente utilizarse contra ellos.

¹ La noción de preservación del « orden público » es tan esencial como imprecisa: la falta de precisión posibilita interpretar de manera arbitraria los peligros que puedan amenazar al sistema, y tratarlos de una forma igualmente arbitraria.

2.2.2. En el ámbito económico y social

El Estado ejecuta diversas políticas destinadas a *asegurar el funcionamiento « armónico » del sistema*. La mayoría de estas políticas ya se han mencionado en los capítulos precedentes : la *nacionalización* de empresas o ramas marginales permite que se transfiera el capital a sectores más rentables y asegura tarifas públicas ventajosas (capítulo VI, sección 2) ; los *contratos públicos* proveen un mercado garantizado a las grandes empresas (capítulo VII, 3.3.2.b) y atenúan las recesiones coyunturales (capítulo IX, 2.2.1.b) ; el desarrollo de la *seguridad social* (pensiones, seguro de desempleo, etc.) contribuye a estabilizar el nivel de vida de las masas a la vez que atenúa las recesiones (capítulo IX, 2.2.1.a).

Podría objetarse que el desarrollo de la seguridad social, así como la legislación laboral, constituyen medidas de intervención estatal a favor de los trabajadores y opuestas a los intereses de la burguesía. Sin negar la importancia del progreso social que ha caracterizado los años de la postguerra, debe enfatizarse, sin embargo, cuál es el origen y el significado de estas medidas. En efecto, estas medidas han sido implementadas bajo la presión ejercida por los movimientos sociales. Por otra parte, las medidas de progreso social concedidas por el Estado (así como los aumentos salariales o las reducciones en la jornada laboral negociadas sin su intervención) nunca cuestionan el sistema en sí mismo, sino que se encuentran confinadas dentro de los límites del sistema : se implementan sólo si la « situación económica » lo permite y son sistemáticamente recortadas o anuladas si la « situación económica » (real o supuesta) se deteriora (capítulo IX, 3.1.2. y 3.1.3.) ; constituyen un medio para estabilizar la actividad económica en el corto plazo y para aumentarla en el largo plazo (capítulo IX, 2.2.1. y 2.2.2.) ; por último, son un instrumento importante para mantener la paz social, porque el mejoramiento de las condiciones materiales de vida esconde la explotación a la cual los asalariados están sujetos (capítulo VIII, sección 2).

2.2.3. En el campo ideológico

El Estado juega un papel esencial en la promoción de la ideología liberal, que será examinada de inmediato. Debe mencionarse aquí tan sólo la gran diversidad de medidas de intervención estatal : las instituciones estatales pueden, por ejemplo, controlar el contenido de los programas educativos y el reclutamiento de los enseñantes ; pueden controlar los medios de comunicación (radio y televisión) ; pueden otorgar subsidios selectivos a periódicos con problemas financieros ; pueden también invocar el mantenimiento del orden público para prohibir la distribución de propaganda o la organización de ciertas manifestaciones. En suma, a la vez que proclaman y garantizan formalmente la libertad de palabra y de opinión, las instituciones estatales intervienen masivamente con el fin de organizar un « consenso social », necesario para la reproducción del sistema.

3. LA FUNCIÓN INTEGRADORA DE LA IDEOLOGÍA LIBERAL

Si se excluye el uso sistemático de la violencia para mantener el orden público, una sociedad no puede reproducirse más que a través de un « consenso social », un « ambiente ideológico » favorable al mantenimiento del sistema social vigente.

Una *ideología* consiste en un conjunto de ideas, de representaciones mentales, con respecto al hombre y a la sociedad. La *ideología dominante* es la ideología sustentada por la clase dominante y difundida al conjunto de la población ; su función es la de asegurar un « consenso social », ya sea *ocultando* las divisiones y desigualdades fundamentales de la sociedad, o bien *haciendo aceptables* dichas divisiones y desigualdades por medio de *pseudojustificaciones* o *formas de evasión*. Las páginas que siguen dan algunas indicaciones del modo en que la ideología liberal cumple esta función en el marco de la sociedad capitalista.

3.1. Ocultar la realidad

Bajo diversas facetas complementarias, la ideología liberal oculta la realidad.

- Enmascara la división de la sociedad en clases sociales antagónicas : presenta a la sociedad como una yuxtaposición de individuos libres e iguales (*libertad, igualdad, fraternidad*, es la divisa proclamada) ; se supone que los propietarios de los medios de producción y los propietarios de la fuerza de trabajo se encuentran libremente y en igualdad de condiciones.

- Apoyada por la teoría económica dominante, la ideología liberal niega el papel preeminente del trabajo y la realidad del plustrabajo. Pone en un plano de igualdad los dos « factores de producción » principales (« trabajo » y « capital »), olvidando que el « capital » (es decir, los medios de trabajo) son también un producto del trabajo humano (capítulo I, nota al pie 6). Constata y justifica los distintos tipos de ingreso (el trabajo recibe un salario, el capital recibe una ganancia, la tierra recibe una renta, etc.), pero se rehusa a ver que la única fuente de todos los ingresos es el trabajo presente de los productores de mercancías (capítulo II, § 4.2., capítulo VI, § 5.2.). Enfatiza la forma del salario (salario por hora, salario mensual, etc.), ocultando así el plustrabajo suministrado gratuitamente por los asalariados (capítulo III, 1.3.3.c). Apoya la idea de que « la ganancia es la fuente de la inversión y la inversión crea empleo », ignorando el hecho de que la plusvalía y la ganancia son creadas por el trabajo asalariado (capítulo III, nota al pie 21)². También promueve la idea de que « la competitividad significa supervivencia », ocultando el hecho de que la carrera competitiva es mortal y suicida (capítulo IX, nota al pie 16).

- La ideología liberal enmascara la naturaleza esencialmente capitalista de las medidas de intervención estatal. Presenta al Estado como la « emanación de la soberanía popular » (en la democracia burguesa, ¿ acaso no pueden todos los ciudadanos periódica y « libremente » elegir a sus representantes ?), y como el « garante del bien común », el « árbitro de los intereses privados ». Presenta las medidas preventivas de intervención estatal como medidas de « interés general », y las medidas represivas como « necesarias para el orden público ». Enfatiza las distintas *formas de gobierno* (democracia republicana, monarquía parlamentaria, dictadura militar, etc.) y oculta la *naturaleza de clase* común a todos los Estados capitalistas.

3.2. Hacer aceptable la realidad

Como la ideología liberal nunca logra ocultar por completo todas las desigualdades y tensiones inherentes a la sociedad, debe *hacerlas aceptables*, ya sea *justificándolas* o bien *utilizando diversivos*.

3.2.1. Pseudojustificaciones

Un típico ejemplo de « justificación » involucra la desigualdad de los ingresos, por ejemplo las diferencias de ingreso entre doctores y enfermeras, entre profesores universitarios y maestras de jardín de infantes, entre ingenieros o gerentes y obreros o empleados. Aunque estas diferencias surgen fundamentalmente del hecho de que los distintos grupos sociales disfrutan de relaciones de fuerza desiguales en la sociedad, la ideología liberal intenta justificarlas mediante argumentos que las derivan de las « diferencias en las calificaciones académicas », o de la « falta de ingresos durante los años empleados en la educación », o de las « diferencias en las responsabilidades ejercidas ».

Evidentemente estos argumentos dan sólo respuestas superficiales y poco convincentes. El primero no explica por qué ciertos grupos, y no otros, tienen acceso a una educación superior ; el

² ¡ La reivindicación de los asalariados por un « pleno empleo » implica entonces la reivindicación de una « máxima creación de plusvalía y ganancia » ! Esta es una reivindicación anticapitalista sólo si también denuncia el origen de la plusvalía, así como la incapacidad del sistema para garantizar el pleno empleo.

segundo sería aceptable si los mayores salarios no hicieran otra cosa que compensar la pérdida incurrida durante los años iniciales, pero no explica las considerables diferencias de salarios durante el conjunto de la vida profesional; el tercer argumento no aclara en qué las responsabilidades de unos serían mayores que las de otros, y puede revertirse en muchos casos³.

3.2.2. *Diversivos*

Es conocido el papel de « opio del pueblo » jugado por la mayoría de las religiones, en las cuales la perspectiva de un feliz más allá favorece la aceptación del *status quo* social en este mundo. Hoy en día otros tipos de opio inducen un grado comparable de apatía, favorable a la reproducción del capitalismo. Algunos de ellos son evidentes, como la mediatización del deporte, de la vida privada de los príncipes o las estrellas, las telenovelas, etc. Otros son más sutiles y han de ser mencionados aquí.

- De acuerdo con la ideología liberal, el capitalismo es la forma más eficiente para introducir el *progreso técnico*, el progreso técnico es la mejor garantía para el progreso material de las masas, y este progreso material es asimilado al progreso social (e incluso a la desaparición de las clases sociales). Este argumento esconde la función fundamental del progreso técnico capitalista (fortalecer la dominación y aumentar la tasa de plusvalía: véase capítulo VII, 1.2.2., y capítulo VIII, § 1.2.), y es, por tanto, una mera justificación del capitalismo; aparte de esto, estimula una forma de evasión de las realidades mediante la búsqueda del máximo consumo.

- Otro factor responsable de la apatía social es la práctica y la ideología de la *participación* y de la *negociación de acuerdos*. Esta práctica consiste en conceder migajas de participación a los trabajadores, e involucrar a sus representantes en políticas o reformas que caben en el marco del capitalismo. La ideología consiste en presentar esta participación y el proceso de negociación de acuerdos como una coparticipación de patronos y trabajadores en el poder, como la llegada de una sociedad nueva.

- La ideología liberal proclama también, en forma más radical, que el capitalismo constituye el « fin de la historia ». Pretende que éste constituye un sistema natural y desacredita cualquier experimento de sociedad alternativa.

Estos son algunos elementos típicos de la ideología liberal. En la medida en que ésta es aceptada por las masas, constituye un poderoso elemento de reproducción del sistema capitalista. Y ésta es la razón por la cual el cuestionamiento de este sistema también necesita un cuestionamiento de la ideología liberal en todos sus aspectos.

³ ¿Cómo puede compararse la responsabilidad de un ingeniero que diseña una locomotora con la responsabilidad de los obreros que la construyen o la mantienen, o con la responsabilidad de los ferroviarios que la conducen? Por otra parte, si en lo referente al desarrollo del niño « todo está determinado a los 6 años », uno puede responder que la responsabilidad de la maestra del jardín de infantes es infinitamente mayor que la del profesor universitario, lo cual justificaría una escala de ingresos exactamente inversa a la existente.

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS A LA CONCLUSIÓN

RESUMEN

La reproducción del capitalismo se asegura mediante el hecho de que los asalariados – considerados globalmente – permanecen siendo vendedores de fuerza de trabajo, mientras que los capitalistas conservan la propiedad real de los medios de producción y de los productos del trabajo. Esta desigualdad fundamental no se ve afectada por el hecho de que algunos asalariados logran instalarse por su cuenta, o por el hecho de que muchos de ellos comparten la propiedad *jurídica* de las empresas, ni tampoco por el hecho de que la mayoría ahorran y adquieren bienes de consumo durable.

Es el *Estado* el que preserva la desigualdad fundamental entre asalariados y capitalistas. Este utiliza la *represión* cada vez que una acción se considera como una amenaza para el sistema. Además, el Estado desarrolla permanentemente medidas *preventivas* destinadas a garantizar el funcionamiento armónico del sistema. Estas medidas preventivas se dan en el campo jurídico (reglas legales y jurisprudencia), en el campo económico y social (gasto público, seguridad social...), en el campo ideológico (control del sistema educativo y de los medios de comunicación...).

La desigualdad fundamental entre las clases también se mantiene mediante la *ideología liberal* dominante, cuya función es la de asegurar un « consenso social » y evitar el cuestionamiento del sistema. La ideología liberal oculta la realidad (a lo cual contribuye la teoría económica corriente), trata de justificar las desigualdades, utiliza diversivos para calmar las tensiones sociales.

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)

A. Principios básicos

- C.1. ¿ Acaso el estilo de vida burgués y el « accionariado obrero » no han convertido a los asalariados en « pequeños capitalistas » ?
- C.2. ¿Cuál es el papel fundamental del Estado ? ¿ Qué medios utiliza el Estado para cumplir su función ?
- C.3. ¿Cuál es el papel de la ideología liberal ? ¿Por qué medios cumple esta función ?

B. Profundización

- C.4. Si el Estado defiende a las empresas antes que a los trabajadores, ¿ cómo explicar la adopción de políticas keynesianas y el desarrollo de la seguridad social ?
- C.5. Exprese su punto de vista respecto a las siguientes afirmaciones :
- la rentabilidad de las empresas automatizadas refuta la tesis según la cual la ganancia es creada por el trabajo asalariado ;
 - el aumento en el nivel de vida de los asalariados en los países avanzados refuta la tesis según la cual éstos son explotados.

C. Aplicaciones

- C.6. Proporcione ejemplos de actualidad respecto a las medidas represivas y preventivas de intervención del Estado.
- C.7. Proporcione ejemplos de actualidad respecto al triple papel de la ideología liberal (ocultar la realidad, justificar la realidad, « adormecer »).

APÉNDICES TEÓRICOS

1. Puntos de vista teóricos adoptados en el libro
2. Una breve comparación con la contabilidad del ingreso nacional
3. El equivalente monetario del valor (E)
4. La productividad del trabajo
5. El fundamento de los salarios y de las diferencias de salarios
6. La producción de valor y plusvalía en términos *cualitativos* : la cuestión del trabajo productivo
7. La producción de valor y plusvalía en términos *cuantitativos* : la cuestión del trabajo más productivo, más intensivo, más calificado
8. Comentarios adicionales a las relaciones fundamentales
9. ¿ Una « ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia » ?
10. La distribución de la plusvalía entre ramas desigualmente mecanizadas : la ley de igualación de la tasa de ganancia
11. Los esquemas de reproducción
12. Sobre las clases sociales

1. PUNTOS DE VISTA TEÓRICOS ADOPTADOS EN EL LIBRO

En lo esencial, el libro se inscribe dentro de la tradición inaugurada en *El Capital*, la desarrolla y profundiza en varios aspectos (§ 1.1.). Sin embargo, por razones de rigor y coherencia conceptual, adopta también ciertos puntos de vista no convencionales (§ 1.2.).

1.1. Puntos de vista tradicionales

a) El libro distingue sistemáticamente y relaciona el fenómeno visible de los precios y la realidad invisible de los valores. Esta *consideración simultánea de los precios y los valores* posibilita establecer y mantener una distinción esencial – pero ignorada masivamente en la literatura económica corriente – entre *ingreso creado e ingreso obtenido* (ver en particular las síntesis presentadas en el capítulo II, 4.2.2., y en el capítulo VI, 5.2.3.).

b) El libro deriva las tendencias principales del sistema (capítulos VII, VIII y IX) a partir de tres características estructurales fundamentales: la ganancia es creada por el *plustrabajo* de los asalariados (capítulo III, sección 1); la *ganancia* y la *acumulación* constituyen las finalidades del sistema (capítulo III, sección 2); las empresas están en *competencia* para maximizar su ganancia particular (capítulos V y VI).

c) El libro subraya la influencia fundamental tanto de la *productividad* como de las *relaciones de poder* (relaciones de fuerza). Su influencia combinada aparece en distintos campos:

- El crecimiento a partir de la Segunda Guerra Mundial – incluyendo las etapas de la actual crisis estructural – se analiza en términos de los aumentos en la productividad general y de los cambios en la relación de fuerzas entre las clases sociales (véase el capítulo IX, 2.2.2. y la sección 3).

- Los precios simples dependen del valor de las mercancías y, por tanto, de la productividad en las ramas que los producen o contribuyen a su producción (capítulo II, 3.2.1.); las diferencias entre precios de producción y precios simples dependen de la composición del capital en las distintas ramas y, por tanto, del desarrollo desigual de las fuerzas productivas en éstas (apéndice 10, nota al pie 26); las diferencias entre los precios de mercado y los precios simples (o los precios de producción) dependen del poder de mercado respectivo de las distintas ramas y, por tanto, de las relaciones de poder entre ellas (capítulo II, 3.2.2.b).

- La plusvalía se distribuye entre los capitalistas de acuerdo a la productividad de las distintas empresas en cada rama (capítulo V, § 1.1.), a la composición del capital de las distintas ramas (apéndice 10, § 10.2.) y al poder de mercado de las distintas ramas (capítulo V, § 1.2.).

- El valor de la fuerza de trabajo – y por tanto la tasa de plusvalía – dependen de la productividad general (que determina el valor unitario de los medios de consumo de los asalariados) y de la relación de fuerzas entre los empleadores y los asalariados (que determina el salario monetario de los trabajadores y, por ende, su salario real) (véase el apéndice 5, 5.2.1.).

d) El libro también subraya los *aspectos contradictorios de la realidad*, que se mencionan o destacan en numerosas ocasiones:

- los aspectos contradictorios del salario (véase, en particular, los capítulos III, 2.2.3., VIII, 2.1.1., IX, 2.2.2.);

- los aspectos contradictorios del gasto público (véase, en particular, los capítulos VI, § 3.2., VIII, 2.1.2., IX, 2.2.2.);

- las relaciones contradictorias entre empresas rentables y no rentables (capítulo V, sección 2);

- las relaciones contradictorias entre producción capitalista y no capitalista (capítulo VI, secciones 1 a 4);

- los aspectos contradictorios de la mecanización (capítulo VII, § 1.3.);

- los efectos contradictorios de la mecanización sobre la evolución de la tasa general de ganancia (apéndice 9);

- la contradicción entre la socialización de la producción y la concentración del capital (capítulo VII, sección 2);

- los efectos contradictorios del crecimiento capitalista (capítulo VII, introducción de la sección 4) ;
- la contradicción entre la búsqueda de la ganancia privada y la satisfacción de las necesidades sociales (capítulo VII, sección 4) ;
- los efectos contradictorios de las políticas neo-liberales (capítulo IX, 3.1.2.).

1.2. Puntos de vista no convencionales

Los puntos de vista no convencionales adoptados en el libro combinan las ventajas del rigor y de la simplicidad : por una parte, hacen el enfoque teórico más preciso y coherente ; por otra, algunos de estos puntos de vista – a pesar de justificarse sólo por razones de coherencia conceptual – tienen la ventaja adicional (un subproducto, podría decirse) de simplificar la teoría y permitir una cuantificación mucho más sencilla de varios conceptos básicos.

1.2.1. Sobre los conceptos de valor, mercancía y trabajo productivo

- Con el fin de tomar en cuenta tanto el aspecto de la producción como el aspecto del mercado, el valor se define, no como «trabajo incorporado», sino como «trabajo indirectamente social», es decir, trabajo reconocido como socialmente útil a través de la venta del producto (véase capítulo II, § 2.1., especialmente 2.1.2.b).

- El criterio exclusivo de «trabajo indirectamente social» se utiliza para definir la mercancía y el trabajo productivo de forma coherente. Como resultado de ello, el concepto de mercancía no se restringe a los bienes materiales : también incluye los servicios, con la condición de que sean vendidos (véase el capítulo II, § 1.2. y 2.1.2.a ; también el apéndice 6). Se abandona así la distinción tradicional entre actividades de producción y actividades de circulación : en la medida en que consistan en trabajo indirectamente social, ambas actividades producen mercancías y valor. Sin embargo, se hace una nueva distinción entre *actividades* de circulación (que requieren tiempo) y *actos* de circulación (que son instantáneos) : las primeras, que pertenecen a la producción definida en un sentido amplio, pueden crear valor y plusvalía (y lo hacen en el sector mercantil) ; por el contrario, los actos de circulación no crean valor ni plusvalía (véase el apéndice 6).

- La adopción del criterio de «trabajo indirectamente social» pone en cuestión la concepción tradicional del trabajo más calificado o más intensivo. Estos no crean más valor que el trabajo promedio. Sin embargo, son medios posibles para aumentar la productividad del trabajo y son tratados como tales : si están limitados a una empresa particular, dan lugar a transferencias de plusvalía ; si están generalizados en toda la economía, dan lugar a una forma de «producción de plusvalía relativa» (sobre estas cuestiones, véase el apéndice 7).

1.2.2. Sobre otros problemas

- El equivalente monetario del valor, que establece el vínculo entre el fenómeno visible de los precios y la realidad oculta del valor, puede ser cuantificado país por país y año por año (véase el apéndice 3, § 3.1.). Una vez hecho este cálculo, puede estimarse estadísticamente la evolución de varios conceptos fundamentales, tales como el valor de las mercancías (la inversa de la productividad total), el trabajo necesario y la tasa de plusvalía (véase los capítulos II, nota al pie 21 ; III, § 1.4. ; VIII, 2.2.1. ; y los apéndices 3, § 3.3., y 4, 4.3.2.).

- En términos estrictos, la fuerza de trabajo de los asalariados no es una mercancía y, por tanto, la expresión «valor de la fuerza de trabajo» es inadecuada. Esto no afecta el análisis referente a la fuente de la ganancia, pero afecta el análisis de las diferencias de salario (véase el apéndice 5).

- En la sociedad capitalista, los productores mercantiles simples normalmente suministran un «plustrabajo», análogo al plustrabajo de los asalariados. El «plustrabajo» realizado por los independientes constituye una fuente de ganancia adicional, aunque subsidiaria (véase el capítulo VI, § 1.1. y 1.3.2.a).

- No hay ninguna « ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia » : la mecanización tiene efectos contradictorios tanto en la composición del capital como en la tasa de plusvalía, de manera que la tasa de ganancia no puede determinarse *a priori* (véase el apéndice 9).

- El problema de definir una clase social es completamente distinto del problema de definir el trabajo productivo (véase el capítulo VI, 5.3.2., y el apéndice 12).

2. UNA BREVE COMPARACIÓN CON LA CONTABILIDAD DEL INGRESO NACIONAL

Los cuadros I.3. y VI.3. (clasificaciones de las actividades) y el esquema VI.4. (creación y distribución del ingreso agregado) pueden compararse provechosamente con los principios y métodos de la contabilidad del ingreso nacional. Esta comparación se realiza, en primer lugar, entre los *principios generales* subyacentes en ambos enfoques ; luego se considera el problema específico de la *medición del ingreso agregado*.

2.1. Principios generales

- Los cuadros I.3. y VI.3. difieren radicalmente de la contabilidad del ingreso nacional, debido a que consideran *sólo* las *formas sociales* de la producción y abstraen la naturaleza de los valores de uso producidos. Por el contrario, la contabilidad del ingreso nacional descompone la producción total en distintas ramas – definidas de acuerdo con los valores de uso producidos – y abstrae la diversidad de las formas sociales de producción. Sin embargo, varias contabilidades nacionales hacen una excepción : consideran una rama de « servicios no mercantiles » que corresponde aproximadamente a la producción llevada a cabo en el sector institucional (rectángulo C del cuadro I.3.). (En la práctica, sin embargo, dichos « servicios no mercantiles » también incluyen diversas actividades *mercantiles* realizadas en pequeñas empresas, por ejemplo, peluquería y limpieza : esto revela la falta de precisión de las categorías conceptuales adoptadas.)

- Los cuadros I.3. y VI.3. incluyen *todas* las formas sociales de producción y, por tanto, todos los tipos de producción realizados en la sociedad capitalista. Por el contrario, la contabilidad del ingreso nacional considera *sólo* las actividades pagadas, llevadas a cabo profesionalmente : esto enmascara la enorme contribución a la producción agregada derivada del trabajo gratuito realizado en los hogares y las organizaciones voluntarias. (Sin embargo, la contabilidad nacional imputa un ingreso ficticio a *algunas* actividades no monetarias, como un alquiler imputado al dueño de una casa : el carácter arbitrario de estas excepciones refuerza la incoherencia del conjunto.)

- En principio, la contabilidad del ingreso nacional considera solamente las actividades pagadas, pero pone en pie de igualdad, y agrega simplemente, *todos* los ingresos percibidos en la esfera profesional, sin hacer distinción entre los ingresos en el sector mercantil (rectángulos A y B) y los ingresos en el sector no mercantil. Esta equiparación es injustificable, debido a que confunde la *creación* y la *distribución* del ingreso agregado : el ingreso agregado se crea solamente en el sector mercantil, y los ingresos obtenidos en el sector no mercantil son *deducidos* de este ingreso creado en la producción mercantil (véase capítulo VI, § 5.2.).

2.2. El cálculo del ingreso total creado

Uno de los métodos empleados en las cuentas nacionales para estimar el ingreso agregado del país consiste en sumar el « valor agregado neto » de todas las ramas (es decir, el ingreso obtenido en todas las ramas después de deducir la depreciación) : la suma total constituye el « producto interno neto » o « ingreso interno neto » del país. ¿ Corresponde esta magnitud macroeconómica al ingreso total creado en el país ? La respuesta es negativa debido a dos razones.

- Primero, el « producto interno neto » agrega *todos* los « valores agregados netos » *antes de impuestos*, lo cual da lugar a una doble contabilidad de los ingresos en el sector no mercantil. Como los ingresos en el sector no mercantil se derivan de deducciones del ingreso creado en el sector mercantil, pueden utilizarse dos métodos específicos para estimar el ingreso total creado : pueden sumarse los « valores agregados netos » de *todas* las ramas (tanto en el sector mercantil como en el no mercantil), pero registrados *después de impuestos* ; o bien, se registran los « valores agregados netos » *antes de impuestos*, pero se toma en cuenta *sólo el sector mercantil* (esto es lo que se hace en la parte inferior del esquema VI.4. : véase el renglón II.A).

Por tanto, con el fin de estimar el ingreso total creado en un país, es necesario eliminar del « producto interno neto » la fracción correspondiente al « valor agregado neto » del sector no mercantil (esto es, el costo salarial de dicho sector).

- Segundo, el ingreso total corregido de esta forma es una aproximación teóricamente válida al ingreso total creado *siempre que* puedan abstraerse las transferencias internacionales de ingreso. En realidad, el ingreso agregado corregido es igual al ingreso total *distribuido* en un país, que normalmente difiere del ingreso *creado* allí : el ingreso total distribuido en una economía dominante es mayor que el ingreso creado, e inversamente en una economía dominada. La igualdad entre ingreso creado y ingreso distribuido sólo es válida si se considera la economía mundial, o se supone una economía nacional cerrada (véase el capítulo VI, nota al pie 29).

3. EL EQUIVALENTE MONETARIO DEL VALOR (E)

El equivalente monetario del valor fue definido en el capítulo II (3.2.1.b). Este apéndice explica el método adoptado para calcular E, los factores que influyen en E, y su utilidad a nivel empírico¹.

3.1. El cálculo de E

Sabemos que los precios expresan el valor de las mercancías (precio simple = valor × E), y que los ingresos expresan el valor nuevo creado por el trabajo presente de los productores de mercancías (ingreso creado = valor nuevo creado × E). Considerando esta segunda igualdad, puede escribirse :

$$E = \frac{\text{ingreso creado}}{\text{valor nuevo}}$$

El ingreso *creado* no puede medirse a nivel microeconómico (por trabajador, empresa, rama) : a este nivel, sólo puede observarse el ingreso *obtenido*, que puede ser muy distinto del ingreso creado. Sin embargo, a nivel macroeconómico la suma total de los ingresos obtenidos (el ingreso total distribuido) coincide con el ingreso total creado². Puede, entonces, estimarse E de la siguiente forma :

$$E = \frac{\text{ingreso total creado}}{\text{suma total de valores nuevos}}$$

Se vio en el apéndice 2 cómo se calcula el numerador de esta fracción a partir de las cuentas nacionales : se subtrae del « producto interno neto » el costo salarial del sector no mercantil (rectángulos C y D del cuadro I.3.). El denominador de E es igual al número de horas de trabajo presente realizado en el sector mercantil (rectángulos A y B en el cuadro I.3.). Esta cifra se obtiene multiplicando la *cantidad* de trabajadores ocupados en ese sector (asalariados y no asalariados) por la *jornada laboral* anual media.

Supongamos que L_v y t_v representan la cantidad de *asalariados* en el sector *mercantil* y su jornada laboral promedio por año ; L_n y t_n la cantidad de trabajadores *no asalariados* (capitalistas e independientes) en el sector *mercantil* y su jornada laboral promedio por año ; L_u y w_u la cantidad de *asalariados* en el sector *no mercantil* y su costo promedio por año ; R el ingreso neto anual creado e Y el « producto interno neto » o « ingreso nacional neto ». Puede escribirse :

$$E = \frac{R}{L_v t_v + L_n t_n} = \frac{Y - L_u w_u}{L_v t_v + L_n t_n}$$

¹ Este concepto, que es esencial para establecer la conexión entre los precios y los valores, ha sido generalmente ignorado. Entre los pocos textos que lo consideran puede mencionarse Aglietta M. : *Regulación y Crisis del Capitalismo*, México, Siglo XXI, 1979 (que utiliza el término « expresión monetaria de la hora de trabajo ») y Gouverneur J. : « Productive labour... », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, 1990, p. 1-27 (que utiliza el término « relación precios/valores »). Algunos otros textos, tan raros como los anteriores, consideran la relación inversa entre valores y precios : véase, por ejemplo, Mage Sh. : *The Law of the Falling Tendency of Rate of Profit*, tesis inédita, Universidad de Columbia, 1963 (que considera el « contenido de trabajo del dólar ») y Foley D. : *Para entender El Capital*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989 (que utiliza el ambiguo término « valor del dinero »).

² Estrictamente hablando, la igualdad entre la suma total de los ingresos obtenidos y el ingreso total creado sólo es válida a nivel de la economía mundial o en una hipotética economía cerrada (véase apéndice 2, § 2.2.). Esto implica que el cálculo de E para cada país no pueda dar más que una aproximación de la verdadera magnitud.

3.2. Los factores que afectan la magnitud de E

- En un sistema que utiliza dinero metálico o dinero crediticio convertible (billetes o cuentas convertibles en dinero metálico), la magnitud de E depende esencialmente del valor del metal y de la « definición legal de la moneda ». El valor del metal está dado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una cierta cantidad del metal (por ejemplo, x horas por gramo de oro). La « definición legal de la moneda » expresa la cantidad de metal legalmente representada por una unidad monetaria (por ejemplo, \$1 = 10 g de oro, o 10 g de oro por \$) o, inversamente, la cantidad de unidades monetarias que corresponden oficialmente a una cantidad de metal (en el ejemplo, 1 g de oro = \$0,10, o \$0,10 por g de oro). Puede escribirse :

$$E = \frac{\text{definición legal de la moneda}}{\text{valor del metal}} = \frac{\$/\text{g de oro}}{\text{h/g de oro}} = \$/\text{h}$$

En consecuencia, en un sistema basado en el dinero metálico, o en dinero crediticio convertible, E tiende a aumentar debido a dos razones : una *devaluación* de la moneda (el \$ se define a partir de una cantidad menor de metal, lo que implica expresar la misma cantidad de metal por medio de una mayor cantidad de \$) y/o una *disminución en el valor unitario del metal* (debido al descubrimiento de yacimientos más fáciles de explotar y/o a la introducción de innovaciones técnicas en su explotación).

- Cuando el dinero crediticio deja de ser convertible en dinero metálico, como ocurrió a partir de la Segunda Guerra Mundial, el nivel de E no depende más de la definición de la moneda, ni del valor del metal. Su comportamiento depende básicamente del comportamiento respectivo de la cantidad de dinero en circulación y de la suma total de los valores (el valor total de las mercancías que se intercambian) : si el dinero en circulación crece en forma paralela con la suma de valores, E se mantiene constante ; por el contrario, si la masa monetaria crece más que la suma de valores (si hay una creación excesiva de moneda), E aumenta.

En un sistema basado en dinero crediticio convertible, los requerimientos impuestos por la convertibilidad obligan al sistema bancario a corregir cualquier exceso de creación monetaria. Por el contrario, en un sistema con dinero crediticio inconvertible, puede producirse continuamente una creación monetaria excesiva, lo cual implica una elevación sostenida de la magnitud de E³.

3.3. Relevancia del concepto

Al conocer E, es posible establecer un vínculo entre el valor y el precio de las mercancías, así como entre el valor nuevo y el ingreso creado por los productores.

3.3.1. El vínculo entre el valor y el precio de las mercancías

Desde un punto de vista teórico, si el valor de una mercancía se supone conocido, es posible derivar el precio simple :

$$\text{precio simple} = \text{valor} \times E$$

A nivel empírico, enfocando el precio de mercado de una mercancía – que es el único precio que puede observarse en la realidad –, es posible derivar el « equivalente en trabajo del precio de mercado », que es una aproximación al valor de la mercancía.

$$\begin{aligned} \text{precio de mercado} \div E &= \text{equivalente en trabajo del precio de mercado} \\ &= \text{valor} \pm \text{desviación} \end{aligned}$$

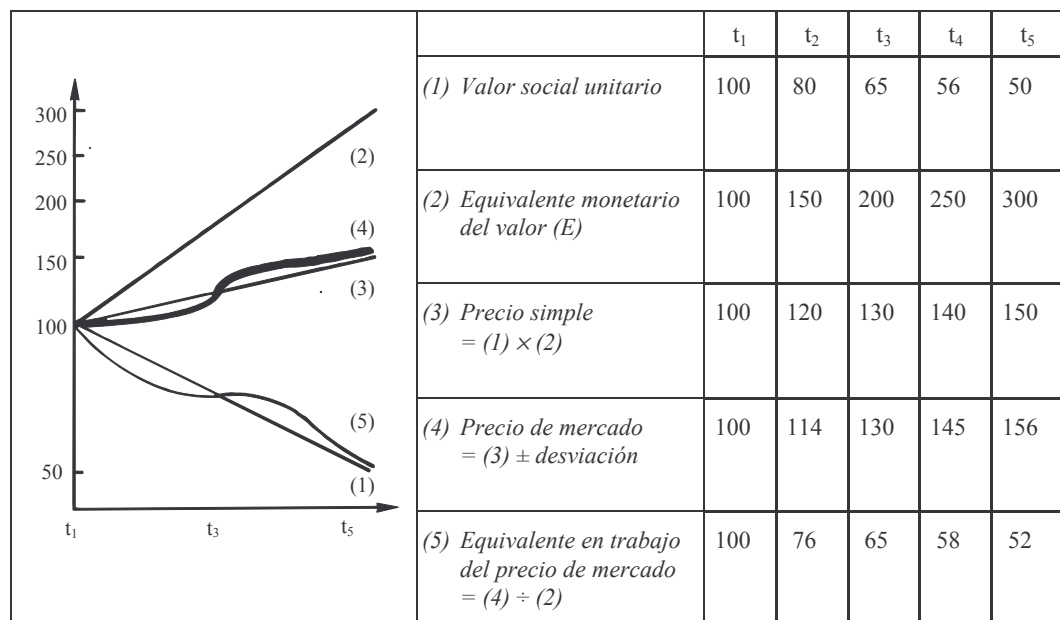
³ Pueden encontrarse mayores detalles sobre la cuestión del dinero y los precios en Gouverneur J. : *Valeur, capital et accumulation*, Bruselas, Contradictions, y París, Ed. Universitaires, 1989, cap. 9.

El equivalente en trabajo del precio de mercado es una mejor aproximación del valor si se considera el valor de un conjunto de mercancías (más que el valor de una mercancía particular) y/o la evolución del valor durante un periodo de tiempo (más que la medida del valor en un momento dado).

Si se quiere estimar el valor de un conjunto de mercancías – como los medios de consumo comprados por un asalariado –, se puede suponer que las diferencias entre los precios de mercado y los precios simples tienden a compensarse entre sí : para algunas mercancías el precio de mercado es mayor que el precio simple, y menor para otras (acerca de esta compensación de las desviaciones, véase el capítulo II, 3.2.3.a).

Si se quiere medir la evolución del valor, el aspecto clave no es que el precio de mercado de una mercancía cualquiera siempre se desvíe de su precio simple, sino que ambos tipos de precios son afectados por las mismas influencias básicas (el valor y E) y, por tanto, se mueven en la misma dirección en el largo plazo (véase capítulo II, 3.2.3.a). El gráfico y el cuadro A.1 ilustran esta evolución más o menos paralela del precio simple y el precio de mercado, por un lado, y del valor y el equivalente en trabajo del precio de mercado, por el otro⁴.

Gráfico y cuadro A.1. : Evolución del precio simple y el precio de mercado (índices) (ejemplo hipotético)



Notas : (1) y (3) : magnitudes invisibles y no susceptibles de ser calculadas
 (2) y (5) : magnitudes invisibles pero susceptibles de ser calculadas
 (4) : única magnitud visible, observada

3.3.2. El vínculo entre el valor nuevo y el ingreso creado

El ingreso creado por un productor mercantil particular (o por todos los productores en una empresa o rama, etc.) es el equivalente monetario del valor nuevo creado por el trabajo presente :

$$\text{ingreso creado} = \text{valor nuevo} \times E$$

⁴ Si se abstraen las desviaciones del precio de mercado con respecto al precio simple, y se considera la fórmula del precio (precio = valor × E), pueden extraerse algunas conclusiones con respecto a la evolución de E : a) como el valor unitario de las mercancías decrece cuando la productividad aumenta, una elevación del nivel general de precios implica, necesariamente, un aumento (aún mayor) de E ; b) una mera estabilidad en el nivel general de precios también implica una elevación de E ; c) sólo una disminución de precios más aguda que la disminución en los valores implicaría una reducción de E.

Como todas las horas de trabajo son equivalentes desde el punto de vista de la creación de valor e ingreso (véase el capítulo II, 2.2.2. y 4.1.2.), el equivalente monetario del valor (E) hace posible calcular directamente el ingreso creado (por un trabajador particular, o por todos los trabajadores en una empresa o rama). Si se compara el ingreso *creado* con el ingreso *obtenido* (que es la suma total de salarios y ganancias en el caso de las empresas o ramas), puede verse de inmediato si la distribución del ingreso ha sido favorable o desfavorable para el productor (o la empresa o rama) en cuestión.

4. LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

Es bien sabido que los mejoramientos de productividad juegan un papel fundamental en el crecimiento. Este apéndice está destinado a especificar distintos conceptos de productividad (§ 4.1), a esclarecer las relaciones entre la productividad y otros conceptos relacionados (producción, empleo, tiempo de trabajo) (§ 4.2.), y a mostrar que la evolución del *valor unitario* de las mercancías refleja de la forma más adecuada la evolución de la productividad (§ 4.3.). También se examina el impacto de la productividad en el *valor total* de las mercancías (§ 4.4.).

4.1. Los distintos conceptos de productividad y sus relaciones mutuas

4.1.1. A nivel microeconómico

Hay distintas formas de estimar la productividad del trabajo a nivel de una rama o empresa particular. La *productividad del trabajo total* es la relación entre la cantidad producida y el número de horas de *trabajo presente y pasado* necesarias para producir dicha cantidad. La *productividad del trabajo presente* es la relación entre la cantidad producida y el número de horas de *trabajo presente* dedicadas a producir dicha cantidad (el número de horas de trabajo presente es igual al número de trabajadores ocupados multiplicado por su jornada laboral media). La *productividad aparente del trabajo* es la relación entre la cantidad producida y el número de *trabajadores*, es la producción por trabajador⁵.

Supongamos que Q_i sea la cantidad producida en la empresa o rama i , A_i el valor pasado transferido, T_i la cantidad de trabajo presente o valor nuevo creado, L_i la cantidad de trabajadores y t_i la jornada de trabajo media (correspondiente al trabajo presente por trabajador)⁶. Puede, entonces, escribirse :

$$\text{productividad del trabajo total} = \frac{Q_i}{A_i + T_i} = \frac{Q_i}{A_i + L_i \cdot t_i}$$

$$\text{productividad del trabajo presente} = \frac{Q_i}{T_i} = \frac{Q_i}{L_i \cdot t_i}$$

$$\text{productividad aparente del trabajo} = \frac{Q_i}{L_i}$$

Cada uno de estos conceptos tiene su recíproco. El recíproco de la productividad del trabajo total, $(A_i + T_i)/Q_i$ o $A_i/Q_i + T_i/Q_i$, es el valor unitario de la mercancía. El recíproco del trabajo presente, T_i/Q_i , es el trabajo presente por unidad. El recíproco de la productividad aparente del trabajo, L_i/Q_i , es la cantidad de trabajadores por unidad. Es importante destacar el vínculo entre el valor unitario y la productividad del trabajo total :

$$\text{valor unitario} = \frac{1}{\text{productividad total}}$$

La productividad del trabajo total es el concepto más relevante para evaluar los cambios en la productividad. Los otros dos conceptos pueden ser engañosos, escondiendo la evolución de la productividad total.

⁵ Se utiliza el término productividad « aparente » del trabajo por dos razones : por un lado, porque la producción por trabajador es la forma más directa y visible de expresar la productividad del trabajo ; por otro, porque es la forma más engañosa de estimarla (véase más adelante).

⁶ Se utilizarán sistemáticamente símbolos en *itálica* para referirse a magnitudes expresadas en *horas de trabajo*.

Por ejemplo, un aumento en la *productividad del trabajo presente* puede ocultar una caída en la *productividad total*. Supóngase que el valor por mesa es en un inicio $18h = 10h$ (valor pasado por unidad) + $8h$ (valor nuevo o trabajo presente por unidad). Supóngase que el valor pasa a ser $20h = 14h + 6h$: la productividad del trabajo presente ha aumentado (la mesa se produce en una jornada de $6h$ en lugar de $8h$) pero, en realidad, la productividad del trabajo total se ha deteriorado (para producir la mesa se requieren $20h$ en lugar de $18h$).

De forma similar, un aumento en la *productividad aparente* puede ocultar una baja en la *productividad total*. También puede esconder un estancamiento o una caída en la *productividad del trabajo presente*: si un trabajador produce 2 mesas en una jornada de $12h$ en lugar de 1 mesa en una jornada de $6h$, la productividad aparente se ha duplicado, mientras que el trabajo presente por mesa no se ha modificado⁷.

4.1.2. A nivel macroeconómico

Se vio en el capítulo I (§ 1.3.) que la producción total de bienes y servicios está basada en última instancia en el trabajo humano (los medios de producción utilizados son, a su vez, productos del trabajo humano) y que, en último análisis, el objetivo es la producción de medios de consumo (los medios de producción se producen normalmente para producir medios de consumo).

Dada esta situación, la productividad macroeconómica (o productividad general) puede expresarse adecuadamente por la relación entre la producción total de *medios de consumo* (Q_{MC}) y la cantidad de trabajo presente (T) realizado en el *conjunto de la economía*, tanto en las ramas productoras de medios de consumo (T_{MC}) como en las productoras de medios de producción (T_{MP}). Como el trabajo realizado en las ramas que producen medios de producción es (más o menos directamente) transferido como valor pasado en las ramas que producen medios de consumo (A_{MC}), la productividad macroeconómica puede expresarse bastante bien por la productividad del trabajo total en la producción de los medios de consumo. Se tiene, entonces:

$$\begin{aligned} \text{productividad macroeconómica} &= \frac{Q_{MC}}{T_{MP} + T_{MC}} = \frac{Q_{MC}}{T} = \frac{Q_{MC}}{L.t} \\ &= \frac{Q_{MC}}{A_{MC} + T_{MC}} \\ &= \text{productividad total del trabajo en la producción de los} \\ &\quad \text{medios de consumo} \end{aligned}$$

⁷ Inversamente, ¿podría un aumento en la productividad total estar acompañado por una disminución en la productividad del trabajo presente y/o en la producción por trabajador?

En teoría, un aumento en la productividad total es compatible con una disminución en la *productividad del trabajo presente*. En el ejemplo considerado arriba (valor unitario de las mesas = $18h = 10h + 8h$), un aumento en la productividad total reducirá el valor unitario de las mesas (de $18h$ a, por ejemplo, $16h$), pero este resultado puede alcanzarse de diversas maneras: puede ocurrir que el trabajo *pasado y presente* por unidad decrezca (por ejemplo, $16h = 9h + 7h$); puede suceder que sólo el trabajo *presente* por unidad decrezca, mientras que el trabajo *pasado* por unidad se mantenga constante o aumente ($16h = 10h + 6h$ o $16h = 11h + 5h$); y puede suceder que sólo el trabajo *pasado* por unidad disminuya, mientras que el trabajo *presente* permanezca constante o aumente ($16h = 8h + 8h$ o $16h = 7h + 9h$). Sin embargo, una disminución exclusiva del trabajo pasado parece más un caso teórico: en realidad, los mejoramientos de la productividad total están aparejados normalmente con aumentos en la productividad del trabajo presente (con una disminución en el valor nuevo por unidad).

Por otra parte, un aumento en la productividad del trabajo presente puede perfectamente estar acompañado por una disminución de la *producción por trabajador*: todo depende del comportamiento de la jornada laboral. En el ejemplo anterior, supóngase que el trabajo presente por mesa disminuya de $8h$ a $6h$. Si la jornada laboral normal se reduce de $8h$ a $3h$, las $6h$ de trabajo presente implicarían ahora el empleo de 2 trabajadores en lugar de 1. En tal caso, el aumento en la productividad del trabajo presente (disminución del trabajo presente por unidad) está aparejado con una disminución en la productividad aparente (aumento en la cantidad de trabajadores por unidad).

Estrictamente hablando, estas formas de expresar la productividad macroeconómica son válidas sólo en el marco de una economía cerrada, que produce todos los MP y MC. En una economía abierta, que exporta e importa una parte de los MP y MC, la productividad macroeconómica se expresa más adecuadamente por medio de la siguiente relación, en la que Q simboliza el conjunto de los MP y MC producidos en la economía en cuestión :

$$\text{productividad macroeconómica} = \frac{Q_{MP} + Q_{MC}}{T_{MP} + T_{MC}} = \frac{Q}{T} = \frac{Q}{L \cdot t}$$

En esta situación, el comportamiento de la productividad macroeconómica está representada sólo aproximadamente por el comportamiento de la productividad del trabajo total en la producción de los medios de consumo : la aproximación es mejor en la medida en que la economía sea más autosuficiente, menos dependiente del comercio exterior.

4.2. Las relaciones entre productividad, producción, empleo y tiempo de trabajo

Sea Q la cantidad producida por año, L la cantidad de asalariados, t la jornada de trabajo anual por asalariado y π la productividad del trabajo presente. Como se mostró en el § 4.1., la relación Q/T (o Q/L.t) puede utilizarse para expresar tanto la productividad a nivel macroeconómico como la productividad del trabajo presente a nivel de una empresa o rama particular. Cualquiera sea el nivel considerado, se tiene :

$$\pi = \frac{Q}{T} = \frac{Q}{L \cdot t} \quad [1]$$

También puede expresarse la producción (Q) y el empleo (L) en relación con las otras dos variables :

$$Q = \pi \cdot L \cdot t \quad [2]$$

$$L = Q \cdot \frac{1}{\pi} \cdot \frac{1}{t} \quad [3]$$

4.2.1. Los factores que afectan la producción total

La ecuación [2] muestra que el volumen de producción depende de la productividad del trabajo, de la cantidad de trabajadores y de la jornada de trabajo. Se ha visto también que el capitalismo tiene como objetivo la reproducción en escala ampliada del ciclo del capital $D \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$: el crecimiento en la producción (ΔQ) es un requerimiento permanente, surgido de la misma lógica del sistema. En teoría, este crecimiento en la producción puede lograrse mediante un aumento en la productividad y/o en el empleo y/o en la jornada de trabajo. ¿Cuál es el peso respectivo de estas variables en la realidad ?

En el largo plazo, el crecimiento en la producción se explica básicamente por el aumento en la productividad debido a los avances técnicos ($\Delta\pi$), así como por la expansión del trabajo asalariado (ΔL). Lógicamente, el primer factor ha sido el más influyente : de hecho, el progreso técnico es un arma esencial en la competencia entre empresas y en la lucha colectiva entre capitalistas y asalariados (véase el capítulo VII, §1.2.), mientras que, por el contrario, el empleo puede sacrificarse (lo que fortalece la dominación y contribuye – presionando sobre los salarios – a una elevación de la tasa de plusvalía). El tercer factor (Δt) ciertamente contribuyó al crecimiento de la producción en las primeras etapas del capitalismo, cuando el progreso técnico era lento y el movimiento de los trabajadores era débil ; sin embargo, desde mediados del siglo XIX, la jornada laboral ha tendido a disminuir.

4.2.2. Los factores que afectan el empleo y el desempleo

La ecuación [3] enfoca el nivel de *empleo*. Este varía de acuerdo con las influencias contradictorias de Q y π : crece con un aumento en la producción, pero disminuye con un crecimiento en la productividad. El nivel de empleo también depende de la extensión de la jornada de trabajo (t): tiende a aumentar cuando la jornada de trabajo se reduce.

Puede introducirse otra ecuación con el fin de analizar el nivel de *desempleo* (Z), definido como la diferencia entre la cantidad de trabajadores que ofrecen su fuerza de trabajo en el « mercado de trabajo » (L^*) y el número de puestos realmente creados (L). Esto da la siguiente ecuación:

$$\begin{aligned} Z &= L^* - L \\ &= L^* - Q \cdot \frac{1}{\pi} \cdot \frac{1}{t} \end{aligned} \quad [4]$$

Los cambios en el empleo y el desempleo pueden analizarse a partir de las ecuaciones [3] y [4]. Por ejemplo, considérese el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial: un fuerte contraste surge entre la etapa de crecimiento rápido de los cincuenta y sesenta y la etapa de crecimiento lento verificada desde los setenta.

Durante la primera etapa, la producción total crece más que la productividad del trabajo ($\Delta Q > \Delta \pi$), expandiéndose el empleo: el « efecto empleo », debido al crecimiento en la producción, es más fuerte que el « efecto expulsión », debido al desarrollo de la mecanización; la demanda de trabajo también crece debido a la reducción progresiva de la jornada laboral anual. Con el fin de evitar una escasez de trabajo, se promueven activamente el trabajo femenino y la inmigración, lo cual aumenta L^* más o menos paralelamente a L : sólo un « desempleo friccional » continúa existiendo.

Por el contrario, durante la segunda etapa, el empleo tiende a estancarse o incluso a decrecer en la medida en que la producción total crece menos que la productividad ($\Delta Q < \Delta \pi$). Con el fin de encarar la creciente desocupación, los capitalistas promueven empleos de tiempo parcial (que reducen t y aumentan L) y, sobre todo, tratan de disminuir L^* (por medio de retiros anticipados, limitaciones a la inmigración o el retorno de trabajadores inmigrantes a sus países de origen).

4.2.3. Las distintas expresiones posibles de los mejoramientos de productividad

Examinando de nuevo la ecuación [1], puede verse que un aumento dado de la productividad puede dar lugar a distintos comportamientos del numerador y el denominador de dicha ecuación. Por ejemplo, una duplicación de la productividad puede dar lugar a una duplicación de la producción (Q), mientras que el tiempo de trabajo total (T) se mantiene constante; en forma alternativa, el mismo aumento en la productividad puede ocasionar una reducción de T a la mitad, mientras que Q permanece constante; o bien el aumento de productividad puede provocar un crecimiento moderado de Q , combinado con una reducción moderada en T .

La ecuación [1] también muestra que una reducción de T es compatible con un crecimiento en el empleo (L): esto supone una reducción suficiente de la jornada laboral (t). Por lo tanto, el crecimiento en la productividad puede dar lugar – al menos en teoría – a un crecimiento moderado en la producción y una reducción sustancial en la jornada laboral, asegurándose el pleno empleo. Como se mencionó antes (capítulo VII, 4.1.2.), una posibilidad de este tipo va contra la lógica capitalista: frenar la producción implica amenazar la reproducción ampliada del capital y la ganancia; garantizar el pleno empleo y aumentar el tiempo libre significa reducir el control sobre los trabajadores y ensanchar la esfera de libertad de éstos. La lógica capitalista lleva, entonces, a la producción y al consumo de masas, realizados por, y a favor de, los trabajadores integrados al sistema, pero en detrimento de la libertad de todos: los trabajadores « integrados » son constantemente sujetos a las exigencias de la producción y el consumo, a la vez que los excluidos no pueden ejercer su derecho a un empleo y un consumo normales.

4.3. La medición de la evolución de la productividad

4.3.1. El método habitual

El método habitual consiste en calcular la evolución del « valor agregado a precios constantes » por trabajador o por hora de trabajo. El « valor agregado » en cuestión es una magnitud monetaria : es la diferencia entre los ingresos obtenidos de las ventas y el costo de los medios de producción comprados (si se incluye la depreciación en el costo, se obtiene el « valor agregado neto » ; si no se incluye, se obtiene el « valor agregado bruto »). Este « valor agregado » monetario es deflactado con un índice de precios apropiado, obteniéndose el « valor agregado a precios constantes » : se supone que la evolución de este último indicador representa la evolución de la producción en términos reales (esto es, en cantidades físicas). Dividiendo el « valor agregado a precios constantes » por el número de trabajadores, o por el número de horas, se obtiene una medida de la productividad *aparente* del trabajo, o de la productividad del trabajo *presente*.

Este método tiene dos problemas principales : 1. Para estimar la producción en términos reales, no es el « valor agregado » lo que debe deflactarse sino, más bien, el precio del producto, que incluye el costo del consumo intermedio (no sólo la depreciación de los medios de trabajo sino también el costo de los objetos de trabajo). 2. De cualquier modo, el método usual no considera la eficiencia en el uso de los medios de producción : un aumento de productividad calculado de esta forma puede ocultar una caída en la productividad del trabajo *total*, que es el concepto verdaderamente relevante.

4.3.2. Un método alternativo

Un método alternativo permite estimar la evolución de la productividad total y evitar el problema referente al cálculo del numerador (el volumen de producción en términos reales). Este método consiste en calcular la evolución del equivalente en trabajo del precio de mercado (= precio de mercado ÷ E). Esta magnitud se mueve en forma paralela al valor social unitario (apéndice 3, 3.3.1.), y el valor social unitario es exactamente el recíproco de la productividad del trabajo total (véase anteriormente, 4.1.1.).

Por lo tanto, en cada rama particular, la evolución del equivalente en trabajo del precio de mercado (= precio de mercado ÷ E) permite aproximar la evolución del valor social unitario de la mercancía considerada : de esta forma, puede medirse el crecimiento en la productividad del trabajo total en la rama en cuestión.

El mismo método puede utilizarse a nivel agregado. Así, la evolución del índice de precios al consumidor refleja la evolución del precio de mercado promedio de todos los medios de consumo (bienes y servicios). Si se dividen los sucesivos valores de este índice por los sucesivos valores de E (también expresados como índices), se obtiene una serie que aproxima la evolución del valor unitario de los medios de consumo disponibles en la economía. Esta serie refleja el crecimiento de la productividad del trabajo total en la producción de los medios de consumo. Como se explicó anteriormente (4.1.2.), esta serie refleja indirectamente el crecimiento de la productividad del trabajo en el conjunto de la economía.

En el cuadro A.2. se calcula la evolución del valor unitario de los medios de consumo en cuatro países durante el periodo 1972-92. Este valor unitario ha decrecido alrededor de un 35-45 % en los países europeos considerados (con una tasa claramente menor desde 1978 en Francia y Alemania), mientras que ha permanecido prácticamente estable en los Estados Unidos. Esto significa que, durante el periodo considerado, la productividad general ha aumentado en Europa (aunque con una tasa progresivamente inferior), mientras se ha estancado en los Estados Unidos⁸.

⁸ Con relación a la evolución a largo plazo de la productividad en los Estados Unidos (1948-92), véase el capítulo VIII, gráfico VIII.7. y cuadro VIII.8.

Cuadro A.2. : Evolución del equivalente monetario del valor (E), de los precios al consumidor y del valor unitario de los medios de consumo en cuatro países (1972-1992 ; 1972 = 100)

		1972	1978	1984	1988	1992
<i>Francia</i>						
E	(1)	100	231	504	680	805
precio unit. de MC	(2)	100	178	335	385	436
valor unit. por MC	(3)	100	77	66	57	54
<i>Alemania</i>						
E	(1)	100	167	242	280	361
precio unit. de MC	(2)	100	135	175	181	206
valor unit. por MC	(3)	100	80	72	65	57
<i>Reino Unido</i>						
E	(1)	100	246	494	669	968
precio unit. de MC	(2)	100	230	410	491	637
valor unit. por MC	(3)	100	93	83	73	66
<i>Estados Unidos</i>						
E	(1)	100	164	253	304	368
precio unit. de MC	(2)	100	156	248	283	335
valor unit. por MC	(3)	100	95	98	93	91

(1) Fuente : Cuadro II.2.

(2) Fuente : Índice oficial de precios al consumidor

(3) = [(2) x 100] ÷ (1)

Notas : - todos los índices fueron calculados a partir de datos no redondeados

- MC = medios de consumo

4.4. La influencia de la productividad en el valor total

Se sabe que un aumento en la productividad total necesariamente disminuye el valor *unitario* de las mercancías. Pero, ¿ cómo afecta al valor *total*, esto es, al valor de un conjunto de mercancías producidas por una empresa, una rama o un país ? La evolución del valor total no puede predecirse. De hecho, como se verá de inmediato, el aumento en la productividad no tiene influencia en el *valor nuevo* del conjunto de mercancías consideradas, y tiene efectos contradictorios en el *valor pasado* transferido.

El *valor nuevo* creado en una empresa o rama es igual a la cantidad de horas de trabajo presente realizado : por tanto, varía de acuerdo al *número de trabajadores* y a su *jornada laboral media*, los cuales no son afectados de ninguna forma por la productividad del trabajo (la productividad del trabajo afecta la cantidad de *valores de uso* producidos, no la cantidad de *valor nuevo* creado : véase el capítulo II, nota al pie 16.a, y el apéndice 7). El *valor pasado* transferido depende de la *cantidad de medios de producción* utilizados y de su *valor unitario* (y también de su vida útil anticipada, cuando se trata de medios de trabajo). El valor pasado es afectado por la productividad del trabajo de formas contradictorias : una mayor productividad en una empresa o rama dada generalmente implica que se utiliza una mayor *cantidad* de medios de producción ; por otra parte, una mayor productividad en las ramas que producen estos medios de producción implica una reducción en el *valor unitario* de los medios de producción empleados por la rama o empresa en cuestión. Por tanto, es imposible determinar *a priori* la evolución del *valor pasado* transferido en esa empresa o rama.

Los mismos principios se aplican en el caso de un país. El *valor nuevo* creado en un país es igual a la cantidad de horas de trabajo presente dedicadas a la producción mercantil (trabajo indirectamente social) : así, esta cantidad varía de acuerdo con el *número de trabajadores* en el sector mercantil y con su *jornada laboral media*. En cuanto al *valor pasado* transferido, éste está afectado por las mismas influencias contradictorias de la productividad del trabajo ; es, por ende, imposible predecir su evolución.

5. EL FUNDAMENTO DE LOS SALARIOS Y DE LAS DIFERENCIAS DE SALARIOS

5.1. *El enfoque tradicional*

Como la fuerza de trabajo del asalariado es *vendida* (alquilada) en el « mercado de trabajo », tradicionalmente se considera que es una *mercancía*. Por consiguiente, al igual que cualquier otra mercancía, la fuerza de trabajo tiene un valor ; y de la misma forma que el precio de las mercancías está determinado básicamente por su valor, el precio de la fuerza de trabajo (el salario) está básicamente determinado por el « *valor de la fuerza de trabajo* ».

La visión tradicional define el valor de la fuerza de trabajo como el valor de los medios de consumo « *socialmente necesarios* », es decir, como el valor de los medios de consumo que permiten al asalariado cubrir las diferentes necesidades consideradas normales en un país y en un momento dado. Esta concepción implica que los medios de consumo « socialmente necesarios » pueden determinarse *a priori*. Una vez conocidos éstos, al igual que su valor promedio, es posible determinar el valor de la fuerza de trabajo ; a partir de allí es posible derivar el salario de equilibrio, alrededor del cual fluctúa el salario efectivo (véase esquema A.3.).

En la lógica de este enfoque, las diferencias en los salarios de equilibrio se explican por diferencias objetivas en el valor de la fuerza de trabajo definido *a priori*. De esta forma se explican, por ejemplo, las diferencias salariales entre trabajadores calificados (ingenieros, ejecutivos, etc.) y trabajadores no calificados : los medios de consumo « socialmente necesarios » son mayores en el caso de los primeros, de modo que el valor de su fuerza de trabajo es mayor, y sus salarios son lógicamente superiores⁹.

5.2. *Un enfoque alternativo*

5.2.1. *Principios*

En contraste con la visión prevaleciente, se considera aquí que la fuerza de trabajo del asalariado no es una mercancía, debido a que no es el producto de un trabajo indirectamente social (que es la definición precisa de la mercancía : véase el capítulo II, 2.1.1.b). Por una parte, la fuerza de trabajo no es el resultado de un proceso de producción concreto (descrito en el cuadro I.1.) : no se puede hablar de un proceso de trabajo donde se conjuguen medios de producción y fuerza de trabajo con el fin de crear una nueva mercancía, la fuerza de trabajo del asalariado¹⁰. Por otra parte, y más fundamentalmente, el trabajo que contribuye al desarrollo y la reproducción de la fuerza de trabajo no constituye trabajo indirectamente social, esto es, trabajo cuya utilidad social dependa de la venta de la fuerza de trabajo : el trabajo realizado en los hogares (crianza, cuidados sanitarios, etc.) o en el sector institucional (por ejemplo, educación) *no necesita ser validado en el mercado* ; y el trabajo llevado a cabo en el sector mercantil para producir los medios de consumo necesarios *fue ya validado* cuando éstos fueron comprados¹¹.

Como la fuerza de trabajo no es una mercancía, su precio no depende de un valor predeterminado, y no existe un salario de equilibrio. El salario efectivo depende directamente de la relación de fuerzas en el

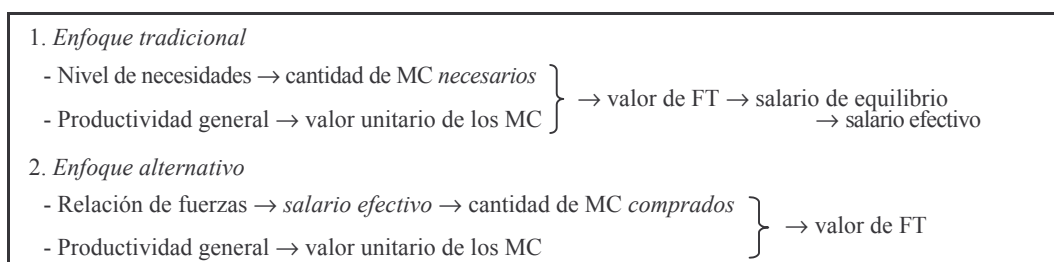
⁹ Al igual que las diferencias en la calificación, las diferencias de intensidad implican también diferencias objetivas en el valor de la fuerza de trabajo : un trabajo más intensivo supone un desgaste más rápido de la fuerza de trabajo, lo que debe compensarse con medios de consumo adicionales (una mayor cantidad de comida para recuperar la energía gastada, sesiones de relajación para eliminar el estrés, etc.).

¹⁰ La mayoría de los « medios de producción » serían, en realidad, los medios de consumo utilizados por el asalariado. Sin embargo, ¿ podría pensarse en una técnica promedio de producción ? ¿ Hay algún mecanismo competitivo que penalice a los « productores » que utilizan « medios de producción » excesivos, y premie a los que los economizan ? ¿ Cuál sería el « trabajo presente » dedicado a producir la « nueva mercancía » (la fuerza de trabajo) ? ¿ Serían comer, leer, respirar, dormir partes constitutivas del trabajo presente ? Y, ¿ sería necesario economizar este « trabajo presente » ?

¹¹ Si la fuerza de trabajo no es una mercancía, ¿ se justificaría considerarla como un recurso natural ? Es difícil adoptar este punto de vista, porque el desarrollo y la reproducción de la fuerza de trabajo involucran una multiplicidad de actividades laborales. Parece preferible considerar a la fuerza de trabajo como un producto no mercantil completamente específico.

mercado de trabajo y quedará determinado entre dos límites : el límite inferior está dado por la necesidad de garantizar la reproducción física de los asalariados ; el límite superior, por la necesidad de garantizar una tasa de ganancia suficiente a las empresas. A su vez, el salario efectivo es el que determina el poder adquisitivo de los asalariados, esto es, la cantidad de medios de consumo que pueden *efectivamente adquirir* : de acuerdo con este enfoque, no hay necesidad de definir *a priori* lo que serían los medios de consumo « socialmente necesarios ». Al conocer los medios de consumo efectivamente adquiridos y su valor unitario, puede derivarse el « valor de la fuerza de trabajo », esto es, el valor de los medios de consumo efectivamente comprados por el asalariado (véase el esquema A.3.). En definitiva, no es el salario el que depende del valor de la fuerza de trabajo : es el valor de la fuerza de trabajo el que depende del salario^{12 13}.

Esquema A.3. : Las relaciones entre el salario y el valor de la fuerza de trabajo



Nota : MC = medios de consumo ; FT = fuerza de trabajo

Dentro de la lógica de este enfoque alternativo, las diferencias de salarios se explican por la relación de fuerzas que cada categoría de trabajadores enfrenta. Este principio se aplica a las diferencias salariales entre hombres y mujeres, entre trabajadores nacionales e inmigrantes, entre distintas ocupaciones (ingenieros y trabajadores no calificados, por ejemplo), entre ramas (energía e industria textil, por ejemplo), entre regiones. Todas estas diferencias salariales se deben a las posiciones relativas de fortaleza o debilidad de los trabajadores involucrados. A su vez, estas posiciones dependen de factores tales como el poder político de los grupos en cuestión, el grado de sindicalización, la escasez o exceso de oferta de mano de obra, la rentabilidad de la empresa o rama, etc.¹⁴

5.2.2. Crítica de enfoques rivales

Las diferencias de salarios entre trabajadores calificados y no calificados (por ejemplo, entre ingenieros o ejecutivos y trabajadores manuales) se explican usualmente por factores supuestamente « objetivos », que pasan por alto la relación real de fuerzas prevaleciente.

¹² Como la fuerza de trabajo no es una mercancía, el concepto de « valor de la fuerza de trabajo » carece de sentido : estrictamente hablando, la fuerza de trabajo no tiene valor. En este libro se utiliza el término, simplemente siguiendo el uso corriente del mismo. Pero, en contraste con el enfoque corriente, se considera que el valor de la fuerza de trabajo es igual al valor de los medios de consumo *efectivamente adquiridos* y que depende, por tanto, del nivel salarial.

¹³ Como se muestra en el esquema A.3., el valor de la fuerza de trabajo depende tanto del nivel general de productividad como de la relación de fuerzas : el primero determina el valor unitario de los medios de consumo, mientras que la segunda determina el salario monetario de los trabajadores y, por tanto, el salario real (la cantidad de medios de consumo adquiridos). A nivel macroeconómico, el salario real mismo depende de estos dos factores : la productividad general determina la cantidad total de bienes y servicios producidos en la economía ; dada esta cantidad total, es la relación de fuerzas la que determina la proporción que corresponde a los asalariados.

¹⁴ En una sociedad en que las posiciones dominantes están prácticamente monopolizadas por hombres blancos educados, es fácil justificar los salarios privilegiados de aquellos educados, o blancos, o hombres por factores supuestamente objetivos que, en realidad, enmascaran la relación real de fuerzas. La explicación de las diferencias de salarios por medio de diferencias en el valor de la fuerza de trabajo entraña el riesgo de ignorar o de subestimar esta relación de fuerzas.

a) Una primera explicación « objetiva » ya fue mencionada anteriormente (5.1.1.) : se sostiene que el valor de la fuerza de trabajo es mayor en el caso de los trabajadores calificados, porque para esta categoría es mayor la cantidad de medios de consumo socialmente necesarios.

Este argumento es válido sólo para un número limitado de medios de consumo, esto es, para los « medios de calificación » (los bienes y servicios necesarios para adquirir y mantener las calificaciones en cuestión) que tienen que ser *adquiridos* por el asalariado. El argumento no es válido para otros medios de calificación que el asalariado obtiene gratuitamente o casi gratuitamente de las autoridades públicas o de la empresa. Y el argumento es completamente irrelevante en relación a los medios de consumo corrientes : si las « necesidades » de los ejecutivos e ingenieros son mayores que las de los trabajadores manuales, ello se debe solamente a que los primeros disfrutaban de una relación de fuerzas más favorable en la sociedad, lo que los faculta para reclamar una definición más amplia de « necesidades » que otras categorías.

De hecho, los mayores salarios de los ejecutivos e ingenieros se deben a su poder relativo frente a los empleadores (mientras que los trabajadores no calificados son relativamente débiles). A su vez, esta relación de fuerzas más favorable surge de su posición estratégica dentro de la empresa, del hecho de que a menudo realizan tareas típicas de los empresarios (dirección, organización, innovación, etc.) que les son delegadas ; también se debe a su escasez relativa que ellos, además, tratan de mantener deliberadamente con el fin de proteger sus privilegios.

b) Una segunda explicación se centra, no en el valor de la fuerza de trabajo, sino en el valor *creado* por la fuerza de trabajo : el trabajo calificado realizado por ejecutivos e ingenieros crearía más valor que el trabajo no calificado llevado a cabo por los trabajadores manuales, lo cual justificaría que los primeros obtengan salarios más altos que estos últimos¹⁵.

Este argumento no se sostiene : en relación a la *creación* de valor e ingreso, todos los productores se encuentran en pie de igualdad (véase el capítulo II, 2.2.2. y 4.1.2., así como el apéndice 7).

c) Entre otras explicaciones, también se aduce la diferencia en las responsabilidades ejercidas, así como la falta de ingresos durante los años empleados en la educación.

Pero las responsabilidades no son comparables, y los mayores salarios hacen más que compensar la entrada tardía en la vida profesional (véase conclusión, 3.2.1.).

¹⁵ Algunos economistas explican las diferencias de salarios por las diferencias en la cantidad de valor creado y, al mismo tiempo, ¡ pretenden que las diferencias en la cantidad de valor creado pueden estimarse a partir de las diferencias salariales !

6. LA PRODUCCIÓN DE VALOR Y PLUSVALÍA EN TÉRMINOS CUALITATIVOS : LA CUESTIÓN DEL TRABAJO PRODUCTIVO

En el capítulo VI (5.3.1.) se vio que el trabajo productivo puede ser entendido en dos sentidos : en un sentido amplio, el trabajo productivo es el que crea valor e ingreso ; en un sentido restringido, específico del capitalismo, el trabajo productivo es el que crea plusvalor y plusvalía. En ambos sentidos, el trabajo productivo es siempre trabajo productor de mercancías. De aquí surge el problema ya considerado en el capítulo II (§ 1.2. y 2.1.2.a) : ¿son acaso los servicios mercancías a igual título que los bienes ? ¿contribuyen todas las actividades en el sector mercantil a la producción de mercancías ?

6.1. *El enfoque tradicional*

6.1.1. *La exclusión de las actividades de circulación y supervisión*

Tradicionalmente, el análisis del trabajo productivo hace una distinción entre actividades de producción, por una parte, y actividades de circulación y supervisión, por otra. La *producción* consiste en todas las operaciones que son técnicamente necesarias para elaborar un producto dado. Estas operaciones técnicas son definidas en un sentido amplio : incluyen no sólo la fabricación del producto mismo sino, también, su transporte, almacenamiento, mantenimiento, etc. La *circulación* comprende todas las actividades que permiten la transferencia de derechos de propiedad o uso sobre los productos y/o el dinero, es decir, actividades que son necesarias debido a la forma mercantil de la producción : compra de medios de producción y fuerza de trabajo, venta de productos, préstamo de dinero. Estas actividades son realizadas en departamentos especializados de empresas de producción (« mercadeo », « finanzas », etc.), o bien por empresas especializadas (en particular, en el comercio y la banca). Las actividades de *supervisión* son necesarias dada la naturaleza capitalista de la producción, dada su división de clases : su objetivo es garantizar la disciplina de los trabajadores en la empresa (trabajo realizado por diversos capataces y ejecutivos).

De acuerdo con la visión tradicional, sólo las actividades de producción (en el sector mercantil) son productivas : sólo éstas crean mercancías, valor e ingreso (y plusvalor y plusvalía, si el trabajo es asalariado). Por otra parte, las actividades de circulación y supervisión son improductivas : no crean mercancías, ni valor, ni ingreso. Consecuentemente, los ingresos obtenidos en estas actividades, al igual que los salarios obtenidos en el sector de producción no mercantil, implican deducciones del ingreso total creado : tal es el caso de los salarios y ganancias de las empresas comerciales y financieras, y también de los salarios pagados a los empleados dedicados a las actividades de circulación y supervisión dentro de las empresas de producción.

Las deducciones requeridas para financiar las actividades de circulación y supervisión, al igual que las necesarias para financiar los bienes y servicios colectivos no mercantiles, afectan la tasa de ganancia y el potencial de acumulación de los sectores productivos. Si la proporción de trabajadores dedicados a esas actividades aumenta, la economía como un todo se enfrenta a un límite para su crecimiento.

6.1.2. *La exclusión de los servicios no materiales*

El análisis de la mercancía al inicio de *El Capital* sólo considera el caso de bienes materiales. De forma similar, el análisis posterior del proceso de producción se centra en la fabricación de bienes materiales. Aunque esta limitación puede explicarse fácilmente por el contexto histórico (los servicios mercantiles eran muy poco desarrollados en el siglo XIX), muchos autores consideran que el concepto de mercancía, por naturaleza, debería restringirse a los bienes materiales, así como a los servicios relacionados directamente con los bienes materiales. Por ejemplo, de acuerdo con estos autores, el transporte y la reparación de objetos pueden clasificarse como parte de la producción mercantil, mientras que el transporte de personas, los cuidados médicos o la educación no serían parte de la producción mercantil.

De acuerdo con este enfoque, las actividades de producción no materiales son, entonces, improductivas : no crean mercancías, ni valor, ni ingreso. Los ingresos percibidos en estas actividades

también implican deducciones del ingreso agregado creado en la producción mercantil material. Si la proporción de actividades no materiales aumenta, la economía enfrenta límites adicionales para su crecimiento.

6.2. Un enfoque alternativo

6.2.1. Principios

El enfoque tradicional resumido anteriormente define a la mercancía y, por tanto, al trabajo productivo teniendo en cuenta la naturaleza de las actividades llevadas a cabo. De acuerdo con los defensores de este punto de vista, el criterio del trabajo indirectamente social (trabajo humano validado a través de la venta en el mercado) no es suficiente para definir una mercancía : una condición adicional es que el trabajo sea realizado en actividades técnicas de *producción* (en oposición a las actividades de circulación y supervisión) o, incluso, en actividades técnicas dentro de la producción *material* (en oposición a los servicios no materiales).

El punto de vista alternativo adoptado en este libro define la mercancía y, por ende, el trabajo productivo utilizando el criterio exclusivo del trabajo indirectamente social. Si una empresa *cualquiera* – sin importar los bienes y servicios que produzca – consigue vender sus productos, *todo* el trabajo llevado a cabo en ella cuenta como trabajo indirectamente social y, por tanto, contribuye a la creación de mercancías, de valor e ingreso (y de plusvalor y plusvalía si el trabajo es asalariado).

Por lo tanto, las actividades de circulación y supervisión constituyen igualmente trabajo productivo (suponiendo que los bienes y servicios producidos por la empresa logran venderse). Estas actividades contribuyen a la creación del ingreso agregado. En sí mismo, el desarrollo de estas actividades no involucra deducciones del ingreso agregado, ni un freno para el crecimiento de la economía.

6.2.2. Respuesta a dos objeciones

a) El enfoque alternativo que se defiende aquí considera que los servicios mercantiles contribuyen a la creación del ingreso agregado (y de la plusvalía total si son producidos mediante trabajo asalariado). ¿ Significa esto que actividades tales como el comercio y las finanzas pueden desarrollarse indefinidamente, sin perjudicar al sistema capitalista ?

La respuesta es negativa, pero no debido a que dichas actividades sean improductivas. Si una expansión excesiva de estas actividades es perjudicial para el sistema, ello se debe a que *ninguna* rama o actividad puede expandirse sin tomar en cuenta los requerimientos de la interdependencia general, sin tomar en cuenta las relaciones que mantiene con otras ramas (a las que compra o vende medios de producción) y, eventualmente, con los consumidores (a quienes vende medios de consumo).

b) La visión alternativa que se presenta aquí elimina la distinción tradicional entre actividades de « producción » y de « circulación » : ambas están incluidas en el concepto de trabajo indirectamente social (si los productos se venden). ¿ Qué queda entonces de la fórmula $D \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$ y de la tesis según la cual el ingreso y la plusvalía son creados en la producción (P) y no en la circulación ($D \rightarrow M_0$ y $M_1^+ \rightarrow D^+$) ?

En realidad, es necesario introducir una distinción entre *actos* de circulación y *actividades* de circulación.

Los *actos de circulación* son actos jurídicos que realizan transferencias de derechos de propiedad o de uso sobre las mercancías y/o el dinero. Las transacciones $D \rightarrow M_0$ transfieren a la empresa el derecho de propiedad o de uso sobre los medios de producción y la fuerza de trabajo (simultáneamente, los vendedores de los medios de producción y los asalariados pasan a ser los propietarios del dinero pagado por la empresa). Las transacciones $M_1^+ \rightarrow D^+$ transfieren al comprador o usuario el derecho de propiedad o uso sobre un producto terminado (simultáneamente, la empresa pasa a ser el propietario del dinero pagado por el comprador). Todas estas transferencias son *actos instantáneos* : tienen lugar en un momento definido en el

tiempo, determinado por las partes contratantes o por la ley (por ejemplo : en el momento de firmar un contrato, o de pagar el precio, etc.).

Aunque son actos instantáneos, las transferencias de derechos implican una cantidad variable de trabajo, una cantidad de actividades distintas : así, la compra de fuerza de trabajo (que se efectúa al firmar los contratos laborales) implica actividades tales como la organización del reclutamiento, la elaboración de los contratos laborales, el pago de los salarios, etc. ; de forma similar, la venta de un producto terminado (que ocurre, por ejemplo, cuando se firma el contrato de compra) está circundada por múltiples actividades tales como la publicidad, el establecimiento de las condiciones de venta, la elaboración y envío de facturas, la concesión de crédito, la recuperación de deudas, etc. Todas estas actividades son *servicios de circulación* o *actividades de circulación* y son distintas de los actos de circulación. Las actividades de circulación pueden definirse como todas aquellas actividades realizadas para implementar la transferencia de derechos, o bien como todas aquellas actividades implicadas por los actos de circulación.

Una vez establecida la distinción entre actos de circulación y actividades de circulación, la tesis acerca de la fuente del ingreso y de la plusvalía sigue siendo perfectamente válida. Los *actos* de circulación ($D \rightarrow M_0$ o $M_1^+ \rightarrow D^+$) no crean valor ni ingreso, plusvalor ni plusvalía : no hacen más que transferir derechos jurídicos sobre mercancías (que incorporan cierta cantidad de valor) o sobre dinero (que simboliza cierto valor). Por el contrario, las *actividades* de circulación contribuyen a crear valor e ingreso, plusvalor y plusvalía : se encuentran incluidas en el proceso de producción, definido en un sentido amplio¹⁶.

¹⁶ En nuestra opinión, las ganancias del sector financiero (bancos, compañías de seguros) tienen un triple origen : 1. la *plusvalía* creada por los empleados del sector (que consideramos como trabajadores productivos) ; 2. las *transferencias de plusvalía* proveniente de otros sectores, siempre y cuando el sector financiero tenga un poder de mercado superior al promedio ; 3. las *rentas financieras* provenientes de la mera propiedad de activos financieros (las rentas financieras son comparables a la renta de la tierra, que se deriva de la mera propiedad de la tierra, independientemente de cualquier trabajo : acerca de la renta agrícola de la tierra, puede verse Gouverneur J. : *Valeur, capital et accumulation*, Bruselas, De Boeck, y París, Editions Universitaires, 1989, p. 138-143).

7. LA PRODUCCIÓN DE VALOR Y PLUSVALÍA EN TÉRMINOS CUANTITATIVOS : LA CUESTIÓN DEL TRABAJO MÁS PRODUCTIVO, MÁS INTENSIVO, MÁS CALIFICADO

El apéndice anterior consideró el problema del trabajo productivo desde un punto de vista *cualitativo* : el problema era si todo el trabajo en el sector mercantil producía valor e ingreso (o plusvalor y plusvalía en el caso del trabajo asalariado). Este apéndice examina el problema del trabajo productivo desde un punto de vista *cuantitativo*. ¿ Producen todas las actividades consideradas como productivas la misma cantidad de valor e ingreso (o de plusvalor y plusvalía) ? El problema a considerar es el de las diferencias en la productividad del trabajo, o en su intensidad o calificación.

7.1. El enfoque tradicional

7.1.1. La creación de valor

De acuerdo con el enfoque tradicional, el trabajo *más productivo* es aquel que, sin requerir un mayor gasto de energía por parte de los trabajadores, produce más mercancías en un lapso dado de tiempo (por ejemplo, en una jornada laboral de 8h). De acuerdo con esta definición, el trabajo es (o llega a ser) más productivo por causas independientes del esfuerzo de los trabajadores : la causa principal de los mejoramientos en la productividad del trabajo es la mecanización y el progreso técnico, pero otros factores también pueden tener el mismo efecto (por ejemplo, una mejor organización). Por otra parte, el trabajo *más intensivo* o *más calificado* requiere un mayor gasto de energía por parte de los trabajadores : en el caso del trabajo más intensivo, el gasto adicional de energía se lleva a cabo *al mismo tiempo* que se realiza el trabajo ; en el caso del trabajo más calificado, este gasto se efectúa *antes* que se realice la actividad laboral, cuando el trabajador (solo o, más a menudo, con ayuda del trabajo de otros) hace el esfuerzo necesario para adquirir o mantener la calificación necesaria.

1. Las mercancías se intercambian en proporción a su valor social unitario, es decir, en proporción a la cantidad de trabajo requerida bajo las condiciones *medias* de productividad, calificación e intensidad prevalecientes en un momento dado. Las condiciones medias de productividad pueden evaluarse sólo dentro de una determinada rama de producción¹⁷. Por el contrario, las condiciones medias de calificación e intensidad deben evaluarse tanto a nivel de cada rama como a nivel de la totalidad de la economía.

El valor social unitario de las mercancías se determina, en primer lugar, por las condiciones medias de productividad, calificación e intensidad prevalecientes *en cada rama*. Las mercancías no pueden intercambiarse en proporción al tiempo de trabajo resultante de la *productividad* en una empresa particular : si fuese el caso, cada empresa buscaría utilizar técnicas menos eficientes, que utilizan más tiempo de trabajo. En consecuencia – de acuerdo con el enfoque tradicional – una hora de trabajo más productivo debe contar como un múltiplo de una hora de trabajo con productividad promedio : el trabajo más productivo crea más valor social ; inversamente, una hora de trabajo menos productivo debe contar como una fracción de una hora de trabajo de productividad media : crea menos valor social. El mismo argumento es válido para la *intensidad* del trabajo : si se suponen técnicas iguales, y si las mercancías fuesen intercambiadas en proporción al tiempo de trabajo realizado por cada productor individual, éstos estarían interesados en trabajar lenta y desganadamente. En realidad, una hora de trabajo más intensivo implica un gasto mayor de energía y debe contar como un múltiplo de una hora de trabajo de intensidad media : crea más valor social. De forma similar, el trabajo más *calificado* también implica un mayor gasto de energía (durante el proceso de calificación) : para que los productores tengan interés en adquirir las calificaciones necesarias, una hora de trabajo calificado (llamado « trabajo complejo ») debe contar como un múltiplo de una hora de trabajo de calificación media (llamado « trabajo simple »).

El valor social de las mercancías se determina, en segundo lugar, por las condiciones medias de calificación e intensidad prevalecientes *en el conjunto de la economía*. Supongamos que dentro de cada rama

¹⁷ Puede compararse la productividad del trabajo de dos acerías distintas, pero no puede compararse la productividad de una acería con la de una fábrica textil (véase cap. II, nota al pie 17).

los productores trabajen con el mismo grado de productividad, calificación e intensidad. Supongamos que se requieran 15h para producir la mercancía B y 5h para producir la mercancía C. ¿ Se intercambiarán ambas mercancías en la relación $1B = 3C$? Esto ocurrirá sólo si el grado de calificación e intensidad es el mismo en ambas ramas. Si el trabajo es más exigente en la rama B (si es más intensivo o requiere mayor calificación), la relación de intercambio $1B = 3C$ movería a los productores de la rama B hacia la rama C. En consecuencia, el trabajo más intensivo o calificado prevaeciente en una rama particular debe contar como un múltiplo del trabajo de calificación e intensidad media en el conjunto de la economía : este trabajo crea más valor social que el trabajo promedio.

2. Lo anterior se refiere a las *diferencias* en la productividad o la calificación o la intensidad entre distintas empresas o ramas. ¿ Qué puede decirse con respecto a un *aumento en el grado medio* de productividad, calificación e intensidad en una rama, o bien con respecto a un aumento en el grado medio de calificación e intensidad en el conjunto de la economía ? Las respuestas dadas en *El Capital* se refieren a un aumento en la productividad y en la intensidad :

- Un aumento en la productividad media del trabajo en una rama provoca un aumento en la cantidad producida, pero no en el valor creado : dada la jornada laboral, el trabajo creará una mayor cantidad de mercancías, pero no más valor. En realidad, el aumento en la productividad reducirá el trabajo presente por unidad y el valor unitario de las mercancías (trabajo pasado y presente por unidad).

- Un aumento en la intensidad media del trabajo en el conjunto de la economía también provocará un aumento en las cantidades producidas, pero no en el valor creado (aunque haya un mayor gasto de energía). Como ocurre con el aumento en la productividad, se reducirá el valor unitario de las mercancías.

7.1.2. El efecto sobre la tasa de plusvalía

1. Si *aumenta* la productividad o la intensidad del trabajo en el conjunto de la economía (o, al menos, en las ramas que producen directa o indirectamente los medios de consumo de los asalariados), disminuirá el valor unitario de estas mercancías. Si se supone que la jornada laboral y el salario real permanecen constantes, el trabajo necesario se reducirá y la tasa de plusvalía aumentará : ésta es una forma de producción de « plusvalía relativa »¹⁸.

2. Si la productividad o la intensidad del trabajo *difieren* entre las distintas empresas en una rama, el valor individual unitario de las mercancías producidas en las empresas más eficientes es menor que el valor social unitario. Al vender sus mercancías a un precio por encima de su valor individual, estas empresas obtienen una « plusvalía extraordinaria », que usualmente se considera como un caso de producción de « plusvalía relativa » : si se supone que la jornada laboral y el salario son iguales en todas las empresas, las más eficientes tienen una tasa de plusvalía más alta, debido a que el « trabajo necesario » de sus asalariados es menor. Sin embargo, esta « plusvalía extraordinaria » está destinada a desaparecer, en la medida en que las empresas competidoras imitan los métodos empleados por las innovadoras.

7.2. Un enfoque alternativo

7.2.1. Comentarios críticos al enfoque tradicional

a) De acuerdo con el enfoque tradicional, el común denominador de las mercancías y la sustancia del valor se encuentran en el *gasto de energía* (considerada en abstracto, es decir, sin tomar en cuenta el tipo específico de mercancía producida o el tipo de trabajo realizado). En la medida en que el trabajo más

¹⁸ Sin embargo, de acuerdo con el enfoque tradicional, una mayor intensidad o calificación del trabajo aumenta la cantidad de medios de consumo necesarios para la reproducción de los trabajadores (véase el apéndice 5, § 5.1. y la nota al pie 9) : este efecto limita la producción de « plusvalía relativa ».

calificado o más intensivo implica un mayor gasto de energía, crea más valor que el trabajo menos calificado o menos intensivo. Pueden hacerse tres observaciones a esta visión :

- Si la energía gastada es la que opera como común denominador, debería especificarse una unidad de medida para ella, al menos a nivel teórico (la dificultad práctica de calcular realmente el gasto de energía no es relevante aquí). Pero, ¿ cuál unidad común de medida podría usarse para comparar, por ejemplo, la energía que gasta un trabajador manual y la que gasta un trabajador intelectual ? Estos dos tipos de energía son parte de las características materiales que definen el trabajo concreto realizado por cada tipo de trabajador ; no son comparables entre sí.

- Si la energía gastada es la sustancia del valor, parece lógico considerar un aumento en la intensidad media del trabajo como un fenómeno similar al aumento en la jornada laboral y concluir que en ambos casos se produce una « plusvalía absoluta ». Este es el punto de vista adoptado por la mayoría de los seguidores del enfoque tradicional ; en *El Capital*, por el contrario, un aumento general en la intensidad del trabajo no tiene efecto en la cantidad de valor creado¹⁹.

- Si se considera un sistema capitalista, en lugar de la producción mercantil simple, el gasto de energía no juega ningún papel en la regulación del intercambio mercantil. En un sistema de *producción mercantil simple*, las mercancías se intercambian como *productos del trabajo*. El equilibrio de los intercambios implica lógicamente que el gasto de energía sea tomado en consideración : si el valor social tomara en cuenta únicamente el tiempo de trabajo e ignorara la calificación y la intensidad específicas de cada rama, los productores abandonarían las ramas que requieren un trabajo más intensivo o calificado. Sin embargo, en un sistema *capitalista* las mercancías se intercambian como *productos del capital*. El equilibrio de los intercambios requiere que las distintas ramas obtengan una misma tasa de ganancia (véase el apéndice 10, § 10.2.) ; de otra forma, el capital se moverá de las ramas con una tasa de ganancia menor que el promedio. Pero esto no implica que el tiempo de trabajo deba ser ponderado por el grado de calificación o intensidad específico de cada rama : el capital no se moverá de las ramas donde los asalariados deban realizar un trabajo más calificado o intensivo²⁰.

b) Al concebir la « plusvalía extraordinaria » como una forma de « plusvalía relativa », se adopta implícitamente otra definición del trabajo necesario, que no coincide con la definición inicial. De acuerdo con la definición inicial, el trabajo necesario es el tiempo de trabajo durante el cual el asalariado crea una cantidad de valor igual al valor de sus medios de consumo. En la nueva definición, el trabajo necesario pasa a ser el tiempo de trabajo durante el cual el asalariado crea una cantidad de producto que rinde un ingreso neto igual al salario del trabajador.

Con el fin de aclarar este punto, consideremos el ejemplo del cuadro V.1. y el esquema V.2. La « plusvalía extraordinaria » de la empresa 1 es la diferencia entre su ganancia ($G = \$1.400$) y la plusvalía (digamos « ordinaria ») creada por sus asalariados ($P_v = \$400$) ; esta « plusvalía extraordinaria » de \$1.000 está representada por el rectángulo marcado con los signos +.

De acuerdo con la definición inicial, el trabajo necesario es igual a 4h en las tres empresas : se supone que todos los asalariados ganan \$4 y que $E = \$1$ por hora, de modo que el valor de la fuerza de trabajo es de 4h para todos ellos.

De acuerdo con la nueva definición (implícita), el trabajo necesario es distinto en las tres empresas : dado el precio de venta común (\$12) y el costo de los medios de producción por unidad (que corresponde a \$8 en las tres empresas), es necesario producir y vender 1 unidad para obtener un ingreso neto de \$4. Ahora bien, un asalariado produce 1 unidad en 0,222 jornada laboral en la empresa 1, en $\frac{1}{2}$ jornada en la empresa 2 y en 1 jornada en la empresa 3 : como la jornada común es de 8h, el « trabajo necesario » es de 1,78 (= $8h \times 0,222$) en la empresa 1, de 4h (= $8h \times \frac{1}{2}$) en la empresa 2, y de 8h en la empresa 3 ; las respectivas « tasas de plusvalía » son 350 % (6,22h/1,78h), 100 % (4h/4h) y 0 % (0h/8h). El « trabajo necesario » (en la definición

¹⁹ Véase *El Capital*, México, Siglo XXI, tomo I, vol. 2, p. 636-637 : en el caso de un aumento general de la intensidad del trabajo, sólo las diferencias internacionales de intensidad afectan la cantidad de valor creado.

²⁰ Más bien, el problema es cómo atraer asalariados a las ramas (y ocupaciones) que requieren trabajo más calificado o intensivo : de acuerdo con la relación de fuerzas entre trabajadores y capitalistas, es posible – pero no seguro – que tengan que pagarse salarios más altos. Sin embargo, este problema concierne a los salarios y al valor de la fuerza de trabajo : es diferente del problema del valor social de las mercancías producidas en distintas ramas.

implícita) depende, por tanto, de la productividad del trabajo presente en las tres empresas. Pero también depende del precio de venta del producto : si la empresa 1 vende su producto a \$11 (en lugar de \$12), cada unidad producirá un ingreso neto de sólo \$3 (en lugar de \$4) ; la empresa tendría que vender 1,33 unidades (en lugar de 1) para obtener un ingreso neto igual al salario (\$4) : el « trabajo necesario » correspondería entonces a 2,37h (en lugar de 1,78h). En realidad, estas distintas « tasas de plustrabajo » o « tasas de plusvalía », que varían de acuerdo con la productividad del trabajo y el precio de venta, no son otra cosa que las relaciones ganancias/salarios (en la empresa 1, $\$1.400/\$400 = 350\%$; en la empresa 2, $\$600/\$600 = 100\%$; en la empresa 3, $\$0/\$1.000 = 0\%$).

Si se desea eliminar la coexistencia de dos definiciones contradictorias del trabajo necesario, debe concebirse la « plusvalía extraordinaria » más bien como una forma de « plusvalía absoluta » : el trabajo necesario permanece igual a 4h en las tres empresas, pero las 8h de trabajo más productivo en la empresa 1 se consideran como el equivalente de una jornada de trabajo de 14h (que crean un valor de 14h), mientras que las 8h de trabajo menos productivo en la empresa 3 se consideran como el equivalente de una jornada laboral de 4h (que crea un valor de 4h). Las « tasas de plustrabajo » o « tasas de plusvalía » son las mismas examinadas anteriormente (en la empresa 1, $14h/4h = 350\%$; en la empresa 2, $4h/4h = 100\%$; en la empresa 3, $0h/4h = 0\%$). Pero, de nuevo, estas tasas no son más que las relaciones ganancias/salarios.

c) Independientemente de que la « plusvalía extraordinaria » se conciba como « plusvalía relativa » o como « plusvalía absoluta », subsiste otra contradicción. La distinción entre plusvalía y ganancia, que tiene un papel esencial a nivel de las ramas de producción, desaparece por completo a nivel de las empresas : se supone que la plusvalía creada en cada empresa es igual a la ganancia obtenida. En consecuencia, la « tasa de plusvalía » varía en cada empresa, dependiendo de la ganancia obtenida : aun cuando todas las condiciones de producción fueran idénticas en las distintas empresas (igual salario, igual jornada laboral, igual calificación e intensidad del trabajo), los asalariados serían más (o menos) explotados si la empresa obtuviera una ganancia mayor (o menor) ; en el caso extremo de las empresas que no obtienen ganancia (como la empresa 3 en el ejemplo, como las empresas marginales que sobreviven gracias a subsidios), ¡ los asalariados no serían explotados²¹!

7.2.2. Principios alternativos

a) En nuestra opinión, el denominador común de las mercancías (el trabajo abstracto, el valor) debe abstraer *todas* las características concretas del trabajo, incluyendo el grado de mecanización del proceso de producción y el grado de calificación e intensidad del trabajo (véase el capítulo II, 2.2.2.). Estas características concretas no pueden ser objeto de comparación entre las distintas mercancías o los distintos productores. La única cosa que es comparable en todos estos casos es la extensión de la jornada laboral o, más precisamente, el tiempo durante el cual los trabajadores ponen su fuerza de trabajo a disposición de la empresa. Si dos trabajadores están a disposición de una u otra empresa durante 8h, y si los bienes o servicios que contribuyen a producir encuentran un comprador en el mercado, ambos habrán creado 8h de valor. Por tanto, la cantidad de valor creado es independiente de la productividad del trabajo, de la calificación o intensidad. Esta cantidad depende de dos *condiciones puramente sociales* : el tiempo durante el cual el

²¹ a) Cuando analiza la « plusvalía extraordinaria » (tomo I, vol. 2, capítulo X, p. 384-387), *El Capital* no toma en cuenta la situación de las empresas marginales : supone que todas las empresas en la rama se encuentran en pie de igualdad, excepto por la más eficiente (en la que el valor individual unitario es menor que el valor social unitario). Cuando toma en consideración el conjunto de la jerarquía de valores individuales unitarios (tomo III, vol. 1, capítulo X, p. 225-234), ya no toma en consideración el problema de la « plusvalía extraordinaria », ni las diferencias en las « tasas de plusvalía » entre empresas.

b) Los autores son generalmente renuentes a utilizar el concepto de valor individual y prefieren adoptar la expresión « tiempo de trabajo individual » (en contraste con el « tiempo de trabajo socialmente necesario » que determina el valor social). Sin embargo, el concepto de valor individual se justifica perfectamente : si una empresa consigue vender sus mercancías, el trabajo dedicado a producirlas constituye trabajo indirectamente social (y, por tanto, crea valor), independientemente del grado de productividad de la empresa. El concepto de valor individual aparece de manera explícita en el pasaje referido del tomo III de *El Capital* (en el cual se distingue del « valor de mercado » o « valor social »).

trabajador está sujeto a la empresa, y la validación en el mercado de los bienes o servicios producidos en la empresa. Si el tiempo de trabajo es igual, un trabajo más productivo, o más intensivo, o más calificado crea tanto valor e ingreso como el trabajo menos productivo, o menos intensivo, o menos calificado. Si el tiempo de trabajo y el salario son iguales, ambos tipos de trabajo crean la misma cantidad de plusvalor y plusvalía²².

b) El aumento en la intensidad del trabajo (o en la calificación) es una de las formas de aumentar la productividad del trabajo, reduciendo el valor de las mercancías. Debe, por tanto, ser tratado de igual forma que otras causas del mejoramiento de la productividad (en particular, el desarrollo de la mecanización)²³ :

- Si se lleva a cabo en el conjunto de la economía (o, al menos, en las ramas donde se producen los medios de consumo de los asalariados), el aumento en la intensidad del trabajo da lugar a la producción de « plusvalía relativa ».

- Si ocurre en una empresa particular, ésta se beneficiará de una « plusvalía extraordinaria ». Pero esta ganancia adicional no es creada por los asalariados empleados en la empresa más eficiente : surge de la redistribución de la plusvalía creada en las empresas menos eficientes.

Este enfoque alternativo explica, al igual que en el enfoque tradicional, el interés de las empresas por aumentar la intensidad del trabajo. Más aún, tiene la ventaja de eliminar las contradicciones anteriormente mencionadas, inherentes a la interpretación tradicional : de hecho, el enfoque alternativo utiliza un único concepto de trabajo necesario ; mantiene la distinción esencial entre ganancia y plusvalía, no sólo entre ramas, sino también entre empresas ; y permite explicar la existencia de la explotación en todas las empresas, incluidas aquellas que no obtienen ganancias.

7.2.3. Explotación física y explotación económica

En nuestra interpretación, los asalariados que trabajan más intensivamente no realizan más trabajo que los asalariados que trabajan menos intensivamente ; en el sector mercantil, los primeros no crean más valor o ingreso que los segundos ; si la jornada laboral y el salario son iguales, la tasa de plustrabajo o de plusvalía será igual en ambos casos. Sin embargo, ¿ no es acaso « evidente » que los asalariados sometidos a un trabajo más intensivo son más explotados que los otros, que la tasa de plustrabajo es más alta en este caso ?

Para responder a esta objeción, que se basa en el más llano sentido común, hay que recordar la distinción entre explotación física y explotación económica²⁴. Desde el punto de vista físico, los asalariados son más explotados en la medida en que se ven forzados a trabajar más tiempo, más duro, más intensamente y/o a consumir menos. Desde el punto de vista económico, los asalariados son más explotados cuando la tasa de plustrabajo o de plusvalía es más alta.

Estos dos tipos de explotación pueden tener comportamientos opuestos. Un aumento en la tasa de plusvalía puede ir aparejado con un aumento en el nivel de consumo (véase el capítulo VIII, sección 2) y/o por una disminución en la intensidad del trabajo. Inversamente, y en oposición al sentido común, una mayor explotación física – en este caso una mayor intensidad del trabajo – no necesariamente implica una mayor explotación económica.

²² Estos principios se aplican claramente a la producción de servicios, donde la simple espera del cliente puede implicar un consumo mayor o menor de tiempo. Considérese, por ejemplo, la peluquería. Supóngase que el proceso de producción es idéntico en todos los salones, que se emplea un asalariado durante 8h, y que cada cliente requiere 1 hora de trabajo presente (en aras de la simplicidad, se ignora el trabajo pasado). Supóngase que, en promedio, los salones reciben 6 clientes diarios : el valor social del servicio de peluquería es de 1,33h (= 8h/6). Ahora bien, supóngase que un salón mejor ubicado atiende 8 clientes diarios, mientras que uno marginal atiende sólo 4 : *el valor diario creado por trabajador es de 8h en todas las empresas*, pero el *valor individual unitario* (por mercancía) está por debajo del promedio en el salón mejor ubicado (8h/8 = 1h) y por encima del promedio en el salón marginal (8h/4 = 2h). (Si el precio es el mismo para todas las empresas competidoras, ocurren las transferencias usuales de plusvalía : el primer salón obtiene una ganancia mayor que la plusvalía creada, en detrimento del salón marginal, donde la ganancia es menor que la plusvalía creada).

²³ En la práctica, las diferencias en el grado de mecanización se encuentran normalmente *combinadas* con diferencias en la *intensidad y calificación* del trabajo : véase cap.V, nota al pie 7.b.

²⁴ Véase cap. IV, § 1.1. (nota al pie 4 inclusive).

8. COMENTARIOS ADICIONALES A LAS RELACIONES ECONÓMICAS FUNDAMENTALES

8.1. *Los factores que afectan las tres relaciones*

El análisis de las relaciones fundamentales en el capítulo IV puso de manifiesto tres tipos de conceptos : algunos conceptos se expresan en *horas de trabajo* (la jornada laboral, el valor de los medios de consumo, etc.), otros en términos de *dinero* (el salario, el precio de los medios de consumo, etc.), y otros en términos de *cantidades físicas* (el salario real, la cantidad de trabajadores, etc.). Este apéndice comienza por simbolizar los factores que actúan sobre las tres relaciones (p_v' , c' y g'), diferenciando entre los tres tipos de conceptos. En segundo lugar, se presentan los principios generales que permiten medir los distintos conceptos utilizados. Por último, se reformulan las tres relaciones (utilizando los símbolos seleccionados) y se subrayan los factores que afectan la tasa general de ganancia.

8.1.1. *Simbolización de las magnitudes relevantes*

a) *Magnitudes en términos físicos*

M = cantidad de medios de producción (MP)

x = cantidad de medios de consumo (MC) por asalariado = salario real por trabajador (= w/p_x)

L = cantidad de asalariados

b) *Magnitudes en términos de dinero*

p_m = precio promedio de los MP

p_x = precio promedio de los MC

w = salario promedio por trabajador (= $x \cdot p_x$)

c) *Magnitudes en términos de tiempo de trabajo*

p_m = valor unitario de los MP (= p_m/E)

p_x = valor unitario de los MC (= p_x/E)

w = valor de la fuerza de trabajo por asalariado (= valor de los MC adquiridos por asalariado = trabajo necesario por asalariado) (= $w/E = x \cdot p_x$)

t = jornada de trabajo o trabajo presente por asalariado (= valor nuevo creado por asalariado)

8.1.2. *Medición de las magnitudes relevantes*

Las variables L, t y w no implican ningún problema teórico.

La magnitud w se obtiene dividiendo w por E (capítulo III, § 1.4.).

Las variables p_x y p_m están disponibles en forma de índices : los índices de precios al consumidor registran la evolución del precio promedio de los MC, mientras que hay otros índices de precios que estiman la evolución del precio promedio de los MP.

Al dividir los índices de precios p_x y p_m por E (también expresado en forma de índices), se obtiene una serie de índices de la evolución de p_x y p_m respectivamente (véase cuadro A.3. para la evolución de p_x).

Los distintos MC no pueden agregarse, ni tampoco los distintos MP. Por lo tanto, es imposible cuantificar x y M. Sin embargo, la *evolución* de x y M puede cuantificarse a través de índices :

índice de x = índice de w ÷ índice de p_x

índice de M = índice del capital constante ÷ índice de p_m

8.1.3. Análisis de los factores que afectan cada relación

a) La tasa de plusvalía

$$pv' = \frac{t - w}{w} = \frac{t}{w} - 1$$

$$pv' = \frac{t}{x \cdot p_x} - 1$$

b) La composición del capital

$$c' = \frac{M}{L} \cdot \frac{p_m}{w} = \frac{M}{L} \cdot \frac{p_m}{p_x} \cdot \frac{1}{x}$$

$$c' = \frac{M}{L} \cdot \frac{p_m}{p_x} \cdot \frac{1}{x}$$

c) La tasa de ganancia

A nivel *macroeconómico* (donde $G = Pv$), la fórmula de la tasa de ganancia puede expresarse del siguiente modo :

$$g' = \frac{pv'}{c' + 1} = \frac{\frac{t}{x \cdot p_x} - 1}{\frac{M}{L} \cdot \frac{p_m}{p_x} \cdot \frac{1}{x}} = \frac{\frac{t - x \cdot p_x}{x \cdot p_x}}{\frac{(M/L) p_m + x \cdot p_x}{x \cdot p_x}}$$

$$g' = \frac{t - x \cdot p_x}{(M/L) p_m + x \cdot p_x}$$

La última fórmula de g' será utilizada en el apéndice 9 para discutir la « ley de la baja tendencial de la tasa (general) de ganancia » y para evaluar la validez de dicha ley.

A nivel *microeconómico* (donde $G \neq Pv$), no existe ninguna fórmula simple para expresar los factores que influyen en g' . Sin embargo, si la tasa de plusvalía es igual en toda la economía, las razones por las cuales g' difiere entre las distintas empresas o ramas son bien conocidas. En cuanto a las *empresas*, la tasa individual de ganancia es mayor (menor) si el valor individual unitario es menor (mayor) en relación al valor social unitario (véase el capítulo V, § 1.1.). En cuanto a las *ramas*, la tasa media de ganancia es mayor (menor) en la medida en que la rama tenga un poder de mercado mayor (menor) (véase el capítulo V, § 1.2.); si hay poderes de mercado iguales, las tasas medias de ganancia son iguales (véase el apéndice 10).

8.2. Fórmulas alternativas de la tasa de plusvalía

8.2.1. Una definición más precisa de la fórmula básica

Las fórmulas anteriores se refieren a una economía exclusivamente capitalista y abstraen la existencia de un sector de producción no mercantil. En realidad, los asalariados están formados por dos categorías económicas : los que trabajan en el sector de producción mercantil (L_v) y los que trabajan en el sector no

mercantil (L_u). Para tomar en cuenta esta distinción, los símbolos L , t , w , w , x deben reemplazarse por los símbolos más precisos L_v , t_v , w_v , w_v , x_v , donde el subíndice v señala únicamente a los asalariados en el sector mercantil (v alude al capital variable desembolsado para adquirir su fuerza de trabajo). De este modo, se tiene :

$$pv' = \frac{t_v}{w_v} - 1 \quad [1]$$

$$pv' = \frac{t_v}{x_v \cdot p_x} - 1 \quad [2]$$

8.2.2. La relación productividad/salario real por hora

La fórmula [2] puede escribirse de un modo ligeramente distinto. Si se dividen el numerador y el denominador por $t_v \cdot p_x$, se obtiene :

$$pv' = \frac{1/p_x}{x_v/t_v} - 1 \quad [3]$$

El numerador de [3] es el recíproco del valor unitario de los medios de consumo (MC) : representa, entonces, la cantidad de MC producidos por hora de trabajo (pasado y presente), es decir, la productividad total en la producción de los MC (la cual aproxima en forma bastante cercana a la productividad macroeconómica : véase el apéndice 4, 4.3.2.). El denominador de [3] representa el salario real por hora en el sector mercantil. Puede verse, una vez más, que la tasa de plusvalía puede mantenerse constante, o incluso aumentar, aun cuando se produzca un aumento en el nivel de vida de los asalariados : para ello es suficiente que el salario real por hora aumente relativamente menos que la productividad total en la producción de los MC.

La fórmula [3] sugiere que es posible aproximar la evolución de la tasa de plusvalía comparando las series estadísticas del salario real por hora (x_v/t_v) y de la productividad real por hora en la producción de los MC ($1/p_x$). El comportamiento de x_v/t_v puede estimarse con facilidad dividiendo el salario monetario por hora por el índice de precios al consumidor. Sin embargo, no es fácil estimar el comportamiento de ($1/p_x$). De hecho, las estadísticas de productividad real se obtienen usualmente dividiendo por un índice de precios adecuado el « valor agregado » monetario por trabajador (o por hora de trabajo) en la industria. Estas estadísticas tienen varios problemas : en primer lugar, sólo contemplan la *industria* (mientras que una cantidad creciente de MC son producidos en el sector de servicios) ; en segundo lugar, en el mejor de los casos, sólo registran la productividad por hora de *trabajo presente* ; en tercer lugar, el « valor agregado a precios constantes » no es una medida adecuada del volumen físico de producción (con respecto a estos dos últimos puntos, véase el apéndice 4, 4.3.1.). El cálculo de $p_x = p_x/E$ hace innecesaria la medición del volumen físico de producción y soluciona los otros dos problemas : el índice de precios al consumidor (p_x) incluye tanto bienes industriales como *servicios* ; y $1/p_x$ expresa la productividad por hora de trabajo *pasado y presente* en la producción de esos bienes y servicios.

8.2.3. La relación E/salario monetario por hora

La fórmula [2] muestra cuáles son los factores que influyen en pv' , pero no puede utilizarse para calcular la magnitud absoluta de pv' : en efecto, las variables x_v y p_x pueden expresarse sólo como números índice. Para cuantificar pv' , se reemplaza w_v por w_v/E en la fórmula [1] :

$$pv' = \frac{t_v}{w_v/E} - 1$$

Ahora puede expresarse la tasa de plusvalía en función de E y del salario monetario promedio por hora en el sector mercantil :

$$pv' = \frac{E}{w_v/t_v} - 1 \quad [4]$$

Esta fórmula permite calcular fácilmente la tasa de plusvalía tanto a nivel macro como microeconómico (ramas, empresas, categorías de asalariados). Para calcular la tasa de plusvalía de la economía, se utiliza el salario promedio por hora en el conjunto del sector de producción mercantil con asalariados (rectángulo A en el cuadro I.3.). Para calcular la tasa de plusvalía en una rama o empresa específica, o para una categoría particular de asalariados, se utiliza el salario promedio por hora prevaleciente en esa rama o empresa o para esa categoría de trabajadores.

De la misma forma, se calcula la tasa de plustrabajo correspondiente a los asalariados empleados en el sector no mercantil (rectángulo C del cuadro I.3.): se reemplaza w_v/t_v por w_u/t_u , que representa el salario promedio por hora de los trabajadores ocupados en ese sector. Las empresas tienen interés en aumentar la tasa de plustrabajo de estos asalariados « improductivos », al igual que la tasa de plusvalía de los asalariados « productivos » (véase el capítulo VI, 5.3.2.).

Puede agregarse que la fórmula [4] permite comprender el significado de la lucha de los trabajadores en relación al salario por hora : cuando piden un aumento salarial, los trabajadores están exigiendo, más fundamentalmente, una reducción de la explotación económica de la que son objeto.

8.2.4. La relación macroeconómica ganancias/salarios

El cálculo de E fue explicado en el apéndice 3 (3.1.1.). Se vio que $E = R/(L_v \cdot t_v + L_n \cdot t_n)$, donde R representa el ingreso total creado por año en el sector de producción mercantil, L_v y t_v representan la cantidad de asalariados en dicho sector y su jornada laboral promedio por año, L_n y t_n son la cantidad de trabajadores no asalariados (independientes y capitalistas) y su jornada laboral promedio por año. La fórmula [4] puede desarrollarse del siguiente modo :

$$\begin{aligned} pv' &= \frac{R/(L_v \cdot t_v + L_n \cdot t_n)}{w_v/t_v} - 1 \\ &= \frac{R \cdot t_v}{w_v(L_v \cdot t_v + L_n \cdot t_n)} - 1 \\ &= \frac{R}{L_v \cdot w_v + L_n \cdot w_v(t_n/t_v)} - 1 \\ &= \frac{R}{W_v + W_n} - 1 \end{aligned}$$

El término $W_v (= L_v \cdot w_v)$ corresponde a los salarios *pagados* en el sector mercantil : es el capital variable V. El término $W_n (= L_n \cdot w_v \cdot t_n/t_v)$ puede considerarse como la suma total de salarios *imputados* a los trabajadores no asalariados, suponiendo que éstos tienen un salario por hora igual que el de los asalariados, pero tomando en cuenta su jornada laboral específica.

El ingreso creado R es igual a la suma total de ingresos en el sector mercantil, considerados antes de impuestos (los impuestos son deducciones del ingreso creado en el sector mercantil y son utilizados para financiar el sector no mercantil : véase el capítulo VI, § 3.1. y 5.2., y el apéndice 2, § 2.2.). Si G y B representan la ganancia total de los capitalistas y el ingreso total de los independientes, se tiene que $R = W_v + G + B$.

Por tanto, puede escribirse :

$$pv' = \frac{W_v + G + B}{W_v + W_n} - 1 = \frac{W_v + G + B - (W_v + W_n)}{W_v + W_n}$$

$$pv' = \frac{G + B - W_n}{W_v + W_n} \quad [5]$$

Cuanto menor es la proporción de los capitalistas e independientes en la población laboral del sector mercantil, son menores las variables B y W_n . Se tiene, entonces :

$$pv' \cong \frac{G}{W_v} \quad [6]$$

La fórmula [6] muestra que la tasa macroeconómica de plusvalía puede aproximarse mediante la relación entre la suma total de ganancias y la suma total de salarios en el *conjunto* del sector mercantil (que comprende la producción de todos los bienes y servicios vendidos en el mercado, incluyendo los servicios de circulación : véase el apéndice 6, § 6.2.). En la fórmula [5], los salarios imputados a los trabajadores no asalariados se restan de la suma total de ganancias y se agregan a la suma total de salarios.

Las fórmulas [5] y [6] muestran que la tasa macroeconómica de plusvalía puede estimarse sin calcular E . Sin embargo, el cálculo de E es necesario por dos razones. En primer lugar, es necesario para estimar las tasas de plusvalía o plustrabajo a nivel microeconómico o, más precisamente, a cualquier nivel distinto del conjunto del sector mercantil. Debe utilizarse, por ejemplo, para estimar la tasa de plusvalía en una empresa o rama particular (donde $G \neq Pv$: véase el capítulo V, § 1.1. y 1.2.), o la tasa de plusvalía de una categoría específica de asalariados productivos (o de trabajadores individuales), o la tasa de plustrabajo de los asalariados en el sector no mercantil (que no crean plusvalía) : en todos estos casos el único método adecuado – y posible – de cálculo está dado por la fórmula [4] (reemplazando w_v/t_v por w_u/t_u para los asalariados en el sector no mercantil). En segundo lugar, el cálculo de E es necesario para analizar la evolución del valor unitario de los medios de consumo ($p_x = p_x/E$), que afecta de manera fundamental la tasa de plusvalía (véase la fórmula [2]).

8.3. Los efectos de una evolución paralela de los salarios y de la productividad

8.3.1. Salarios reales y productividad

Se ha visto (en la fórmula [3]) que la tasa de plusvalía se mantiene constante cuando los salarios reales por hora en el sector mercantil (x_v/t_v) aumentan en la misma proporción que la productividad total en la producción de los medios de consumo ($1/p_x$). Ahora bien, la evolución de la productividad total en la producción de los medios de consumo refleja la evolución de la productividad macroeconómica $Q_{MC}/L.t$ o $Q/L.t$ (véase el apéndice 4, 4.3.2.). En consecuencia, la tasa de plusvalía se mantiene constante cuando los salarios reales por hora en el sector mercantil crecen de forma paralela a la productividad macroeconómica.

Desde otro punto de vista, cuando los salarios reales por hora en el conjunto de la economía crecen de forma paralela a la productividad macroeconómica, las empresas se benefician de un mercado aumentado donde vender la producción aumentada : el aumento en la producción de medios de consumo (por hora de

trabajo : $Q_{MC}/L.t$; por trabajador : Q_{MC}/L) resulta aparejado por un aumento igual del poder adquisitivo (por hora de trabajo : x/t ; por trabajador : x). En consecuencia, cuando los salarios reales por hora crecen paralelamente a la productividad macroeconómica, las empresas se benefician de *mercados aumentados*, a la vez que pueden *salvaguardar la tasa de plusvalía*. (Con respecto a la expansión de los mercados por medio de un aumento en los salarios reales, véase el capítulo VII, 3.3.1.b).

8.3.2. Salarios monetarios y productividad

Cuando suben los precios al consumidor (Δp_x), los salarios reales necesariamente aumentan menos que los salarios monetarios ($\Delta x = \Delta w/\Delta p_x < \Delta w$). Y, si los salarios *monetarios* crecen en forma paralela a la productividad macroeconómica ($\Delta w = \Delta Q/L$ o $\Delta w/t = \Delta Q/L.t$), los salarios *reales* necesariamente crecen menos que la productividad. En este caso, la *tasa de plusvalía crece*, pero los *mercados no crecen suficientemente* : la producción de medios de consumo excede el poder adquisitivo de los asalariados.

Desde otro punto de vista, si los salarios monetarios crecen en forma paralela a la productividad (por trabajador o por hora), el *costo salarial por unidad de producto* ($L.w/Q$) *se mantiene constante*. Esto es cierto tanto a nivel macro como microeconómico. En ambos casos, puede escribirse :

$$\frac{L.w}{Q} = \frac{w}{Q/L} = \frac{w/t}{Q/L.t}$$

A nivel macroeconómico, esta estabilidad del costo salarial por unidad de producto va acompañada, como se acaba de ver, por un aumento en la tasa de plusvalía y por una expansión insuficiente de la demanda de los asalariados. Estos fenómenos son aún más agudos si el costo salarial por unidad decrece (es decir, si los salarios monetarios crecen menos que la productividad).

A nivel microeconómico, un costo salarial más bajo (un capital variable más bajo) por unidad de producto no implica una mayor tasa de plusvalía en una empresa dada (véase el capítulo IV, 2.1.3., y el capítulo V, 1.1.1.). Esto contribuye, sin embargo, a mejorar la posición competitiva de la empresa en cuestión ; ésta puede reducir sus precios y expandir su propio mercado, a expensas de sus competidores (véase el capítulo V, nota al pie 6, y el capítulo VII, 1.2.1.).

9. ¿ UNA « LEY DE LA BAJA TENDENCIAL DE LA TASA DE GANANCIA » ?

Para discutir el problema de la « ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia », puede recordarse la fórmula de la tasa de ganancia general (macroeconómica) (véase el apéndice 8, 8.1.3.c) :

$$g' = \frac{pv'}{c' + 1} = \frac{t - x \cdot p_x}{(M/L) p_m + x \cdot p_x}$$

9.1. El enfoque tradicional

El desarrollo capitalista va aparejado con un *crecimiento en la mecanización*. La mecanización implica que la masa de medios de producción crece más que la cantidad de trabajadores (aumenta la relación M/L). Como la ganancia es creada por la fuerza de trabajo y no por los medios de producción, lógicamente se produce una *baja tendencial* en la tasa general de ganancia.

Sin embargo, hay *contratendencias* a este proceso que tienden a elevar la tasa media de ganancia.

Una *contratendencia* esencial resulta del *desarrollo mismo de la mecanización*. Esta provoca aumentos en la productividad y, por ende, caídas en el valor unitario de los medios de producción (p_m) y de los medios de consumo (p_x). Esta doble disminución tiene un efecto favorable sobre la tasa de ganancia : la reducción de p_x aumenta el numerador de g' y disminuye su denominador ; la reducción de p_m también disminuye el denominador.

La expansión del capitalismo, tanto a nivel sectorial como geográfico, también genera otras *contratendencias*. Si actualizamos el análisis de *El Capital*, pueden mencionarse, entre otros, los siguientes factores :

- las inversiones en nuevas actividades, donde el volumen de medios de producción es menos significativo (como el sector terciario de la producción mercantil), provocan una disminución de la relación global M/L ;
- el comercio internacional permite obtener materiales y medios de consumo con costos menores (lo cual reduce p_m y p_x) ;
- las inversiones en los países dominados, donde los salarios son mucho menores, provocan un aumento en la tasa media de plusvalía a escala mundial (véase el capítulo VIII, 3.2.1.).

9.2. Algunos comentarios

La « ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia » fue propuesta por los economistas clásicos predecesores de Marx, en particular por Ricardo. Este último afirmaba que la tasa de ganancia debía *necesariamente* bajar, debido a circunstancias *externas* al funcionamiento del capitalismo (reducciones en el rendimiento agrícola que provocarían un aumento en el precio de los medios de subsistencia y, por ende, un aumento de salarios).

Marx retomó esta problemática y la modificó en dos sentidos. En primer lugar, explica la evolución de la tasa de ganancia, no por factores *exógenos* (disminución del rendimiento agrícola), sino por factores *endógenos*, inherentes al funcionamiento mismo del capitalismo (en particular, el aumento de la mecanización). En segundo lugar, muestra que el comportamiento de la tasa de ganancia está determinado por factores contradictorios (tendencias y *contratendencias*), las más fundamentales vinculadas al crecimiento mismo de la mecanización.

Tomando en cuenta dichas influencias contradictorias, *El Capital* no habla simple y puramente de una « ley de la baja de la tasa de ganancia » : habla, más precisamente, de una « ley de la baja *tendencial* de la tasa de ganancia ». Esta expresión tiene, sin embargo, el defecto de sugerir que la « tendencia » sería más fundamental o más fuerte que las « *contratendencias* ». Ahora bien, el factor endógeno fundamental – la mecanización – actúa al mismo tiempo como « tendencia » y como « *contratendencia* ». En estas

condiciones, es inadecuado hablar de una « ley », aun cuando la baja sea calificada como « tendencial ». La caída en la tasa de ganancia debe considerarse, más bien, como un *peligro a evitar* por el sistema, y la tasa de ganancia debe verse como un indicador general del « estado de salud » del sistema. Así, más que tratar de verificar una hipotética ley a través de las cifras, es mejor analizar la evolución real de la tasa de ganancia *sin preconcepciones* : el punto esencial es analizar todos los factores que afectan a p_v' , c' y g' de formas contradictorias.

El comportamiento de la tasa de ganancia también está influido por los cambios en la jornada laboral (t) y en el salario real (x). El desarrollo capitalista no tiene un efecto automático en t : la jornada laboral aumentó en las primeras etapas del capitalismo, pero tendió a disminuir durante el siglo XX. Por otra parte, en el largo plazo, el aumento en la productividad hace necesario un aumento de los salarios reales. La reducción (posible) de t y el aumento (necesario) de x refuerzan la tendencia de la tasa de ganancia a caer debido al aumento de la relación M/L : la reducción en t disminuye el numerador de g' , mientras que el crecimiento de x reduce el numerador y aumenta el denominador. Sin embargo, las tres influencias negativas (aumento en M/L , reducción de t y crecimiento de x) pueden compensarse por aumentos suficientes en la productividad (que reducen p_m y p_x) : por lo tanto, la evolución de la tasa de ganancia se mantiene indeterminada.

10. LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLUSVALÍA ENTRE RAMAS DESIGUALMENTE MECANIZADAS : LA LEY DE IGUALACIÓN DE LA TASA DE GANANCIA

En el capítulo V (§ 1.1.) se examinó la distribución de la plusvalía entre *empresas* desigualmente mecanizadas (con valores individuales unitarios distintos) operando en la misma rama de producción : la distribución se lleva a cabo en detrimento de las empresas menos mecanizadas (que obtienen una ganancia menor que la plusvalía creada) y a favor de las empresas más mecanizadas (que obtienen una ganancia mayor que la plusvalía creada) ; el efecto de esta redistribución es *diferenciar* las tasas de ganancia *individuales* en cada rama. Unos principios análogos se aplican en el caso de *ramas* desigualmente mecanizadas (con relaciones C/V distintas) : la plusvalía se redistribuye en la misma dirección, es decir, de las ramas menos mecanizadas a las ramas más mecanizadas ; sin embargo, en este caso, el efecto de la redistribución es *igualar* la tasa *media* de ganancia de las distintas ramas.

Para explicar esta redistribución de plusvalía entre ramas, se mostrará, en primer lugar, cómo los precios simples – que implican un intercambio de valores iguales en un sistema de producción mercantil simple (capítulo II, 3.2.2.a) – no pueden ser los precios de equilibrio en un sistema capitalista.

10.1. Los precios de equilibrio en un sistema de producción mercantil simple : los precios simples

Llamaremos *precios de equilibrio* a los precios que garantizan una estabilidad en la distribución del trabajo, en el sentido de que los productores no se benefician moviéndose a otra rama.

En un sistema (teórico) de *producción mercantil simple*, los *precios simples* son precios de equilibrio, porque garantizan el mismo ingreso a los productores promedio en las distintas ramas (cuando se supone la misma jornada laboral).

Supongamos, por ejemplo, tres ramas productivas (I, II y III), en cada una de las cuales hay sólo un productor. Cada productor trabaja 2.000h por año y crea un ingreso de \$2.000 ($E = \1 por hora). Las tres ramas están desigualmente mecanizadas : con una cantidad idéntica de trabajo presente (2.000h), el valor de los medios de producción difiere entre ellas ($6.000 > 4.000 > 2.000$). La situación de estas tres ramas se resume en el cuadro A.4 (las cifras de producción son arbitrarias ; como los productos son distintos, las cantidades elaboradas no pueden sumarse y los precios o valores unitarios no pueden compararse entre las distintas ramas).

Cuadro A.4. : Precios simples en un sistema de producción mercantil simple

	<i>precio MP (trabajo pasado)</i>	<i>ingreso creado (trabajo presente)</i>	<i>ventas (valor total)</i>	<i>cantidad producida</i>	<i>precio simple (valor unitario)</i>	<i>ingreso obtenido</i>
<i>Rama I</i>	6.000	2.000	8.000	1.000	8	2.000
<i>Rama II</i>	4.000	2.000	6.000	500	12	2.000
<i>Rama III</i>	2.000	2.000	4.000	250	16	2.000
<i>Total</i>	12.000	6.000	18.000			6.000

El intercambio de las mercancías al precio simple (por ejemplo : 1 unidad de la mercancía III = 2 unidades de la mercancía I = \$16) implica un *intercambio de valores iguales* (1 unidad de III = 2 unidades de I = 16h). Este intercambio genera un ingreso idéntico de \$2.000 para los tres productores. Como ninguno de ellos se beneficia al moverse a otra rama, los precios simples son precios de equilibrio (los productores se moverán sólo si los precios de mercado divergen de los precios simples, lo cual provocaría intercambios desiguales y diferencias en los ingresos obtenidos).

10.2. Los precios de equilibrio en un sistema capitalista : los precios de producción

10.2.1. El concepto de precio de producción

En un *sistema capitalista*, el ingreso creado se divide en dos partes ($V + Pv$) y la tasa de ganancia debe calcularse con respecto al capital total ($C + V$). Bajo estas condiciones, los precios simples no pueden ser precios de equilibrio, debido a que implican tasas desiguales de ganancia en las distintas ramas. Si se supone una tasa de plusvalía idéntica de 100% ($V = Pv$), los datos del cuadro precedente se transformarían del modo indicado en el cuadro A.5.

Cuadro A.5. : Precios simples en un sistema capitalista

	C	V	Pv	C+V+Pv	Q	c+v+pv	Pv/K
<i>Rama I</i>	6.000	1.000	1.000	8.000	1.000	8	14 %
<i>Rama II</i>	4.000	1.000	1.000	6.000	500	12	20 %
<i>Rama III</i>	2.000	1.000	1.000	4.000	250	16	33 %
<i>Total</i>	12.000	3.000	3.000	18.000			20 %

Puede verse que la rama I, la más mecanizada (con una relación C/V más alta que el promedio), obtendría una tasa de ganancia (Pv/K) menor que el promedio ; una situación inversa se presenta en la rama III, la menos mecanizada. Esto haría que los capitales se desplazaran de la rama I hacia la rama III.

La estabilidad en la distribución del capital y del trabajo total requiere que las tres ramas obtengan una tasa idéntica de ganancia, igual a la tasa macroeconómica de ganancia ($3.000/15.000 = 20\%$). Esto implica que la ganancia obtenida en cada rama difiera, en la mayoría de los casos, de la plusvalía creada en ella ($G \neq Pv$). A su vez, esto implica que $C + V + G \neq C + V + Pv$ y, por lo tanto, $c + v + g \neq c + v + pv$. Los precios $c + v + g$, que garantizan la misma tasa de ganancia a todas las ramas, se denominan « precios de producción ». La situación de equilibrio se considera en el cuadro A.6.

Cuadro A.6. : Precios de producción en un sistema capitalista

	C	V	Pv	G	C+V+G	Q	c+v+g	G/K	G-Pv
<i>Rama I</i>	6.000	1.000	1.000	1.400	8.400	1.000	8,4	20 %	+ 400
<i>Rama II</i>	4.000	1.000	1.000	1.000	6.000	500	12	20 %	0
<i>Rama III</i>	2.000	1.000	1.000	600	3.600	250	14,4	20 %	- 400
<i>Total</i>	12.000	3.000	3.000	3.000	18.000			20 %	0

10.2.2. Algunas conclusiones

a) Cuando la composición de capital (C/V) difiere entre ramas, aquéllas con una C/V menor que el promedio social obtienen una ganancia menor que la plusvalía creada en ellas ($G < Pv$) ; aquéllas con una C/V mayor que el promedio social obtienen una ganancia mayor que la plusvalía creada ($G > Pv$) ; y aquéllas con una C/V igual al promedio social, obtienen una ganancia igual a la plusvalía creada ($G = Pv$). *La ganancia total es igual a la plusvalía total*, producida por el plustrabajo de todos los asalariados. Pero *la plusvalía total se redistribuye entre las distintas ramas de producción de acuerdo a su grado de mecanización, a la composición de su capital*. La plusvalía total se redistribuye proporcionalmente al capital dinerario invertido en cada rama, de manera que la tasa media de ganancia sea idéntica entre ramas. Usualmente este proceso se denomina « igualación de la tasa de ganancia ». Como éste es un proceso necesario (en una situación de libre competencia), se habla de una « ley de igualación de la tasa de ganancia ».

El hecho de que la tasa *media* de ganancia sea idéntica *entre ramas* no implica, sin embargo, que las tasas *particulares* de ganancia sean idénticas *al interior* de la misma rama. Como se vio antes, al interior de cada rama, las empresas más eficientes (con un valor unitario menor) obtendrán una tasa de ganancia mayor que el promedio, mientras que las menos eficientes tendrán que resignarse a una menor tasa de ganancia.

Los mecanismos de transferencia de plusvalía y de igualación de las tasas de ganancia permiten explicar la ganancia de una *rama de producción completamente automatizada* ($L = 0$, $C/V = \text{infinita}$). En dicha hipótesis, no se crearía ninguna plusvalía ($P_v = 0$), y el conjunto de la ganancia provendría de transferencias de plusvalía de otras ramas, técnicamente menos avanzadas²⁵.

b) Cuando la composición del capital (C/V) difiere entre ramas, *el precio de equilibrio no es el precio simple* ($c + v + p_v$) correspondiente al valor social, *sino el precio de producción* ($c + v + g$) que garantiza la igualación de las tasas medias de ganancia. El precio de producción es mayor, igual o menor que el precio simple si la rama tiene una relación C/V mayor, menor o igual que el promedio social²⁶. A nivel agregado, las divergencias entre los precios simples y los precios de producción se compensan entre sí: la suma total de los precios de producción es igual a la suma total de los precios simples (en el ejemplo, $\Sigma[C + V + G] = \Sigma[C + V + P_v] = \18.000)²⁷.

c) El intercambio de las mercancías por su precio de producción (por ejemplo, 1 unidad de la mercancía III = 1,2 unidades de la mercancía II = \$14,40) implica un *intercambio desigual de valor* (1 unidad de III = 16h; 1,2 unidades de II = 14,4h). Este intercambio desigual surge del hecho de que, en el sistema capitalista, las mercancías no se intercambian simplemente como productos del trabajo (realizado por distintos productores), sino que se intercambian como productos de distintos capitales que exigen una tasa igual de ganancia. Dicho intercambio desigual no se debe a diferencias en el poder de mercado de las distintas ramas, sino sólo a las diferencias en la composición del capital (relación C/V) y a la necesidad de que se establezca una tasa igual de ganancia²⁸.

d) Los precios de producción – al igual que los precios simples – no son otra cosa que precios teóricos. Los precios de mercado divergen de los precios de producción, dependiendo del poder de mercado de las distintas ramas: las que tengan un poder de mercado positivo venderán sus mercancías a un precio de

25 ¿De dónde provendría la ganancia en una hipótesis extrema en la cual todas las ramas estuviesen automatizadas por completo? Evidentemente, no del plus trabajo de los asalariados: en realidad esta hipótesis descarta la existencia del trabajo asalariado y, por tanto, de la producción capitalista. La teoría del valor-trabajo, concebida para analizar la sociedad capitalista, sería lógicamente irrelevante en dicha situación.

26 En la medida en que las diferencias en C/V reflejan las diferencias en el grado de mecanización, puede decirse que las divergencias entre los precios de producción y los precios simples se deben al desarrollo desigual de las fuerzas productivas en las distintas ramas.

27 La mayoría de los autores consideran que es imposible obtener simultáneamente la igualdad entre la suma total de los precios de producción y la suma total de los precios simples ($\Sigma[C + V + G] = \Sigma[C + V + P_v]$) y la igualdad entre la suma total de las ganancias y la suma total de las plusvalías ($\Sigma G = \Sigma P_v$). Esta doble igualdad sería producto de un «error» de Marx, quien habría transformado los precios simples en precios de producción para igualar las tasas de ganancia entre ramas, pero habría omitido transformar las magnitudes C y V en cada rama, un procedimiento necesario para tomar en cuenta la modificación de los precios de las mercancías producidas (los medios de producción y de consumo); por tanto, el «problema de la transformación» (es decir, el problema de «transformar los valores en precios de producción») no habría sido resuelto de forma completa y satisfactoria. Sin embargo, en realidad las magnitudes C y V que aparecen en los cálculos de los precios de producción habían sido ya modificadas: dichas magnitudes corresponden a los precios pagados al comprar los medios de producción y la fuerza de trabajo. Ambas igualdades son, por tanto, compatibles entre sí, y son perfectamente consistentes con la concepción general del valor presente en *El Capital*. Sobre esta temática, véase Ramos A. y Rodríguez A.: «The transformation of values into prices of production: a different reading of Marx's text», en Freeman A. y Carchedi G. (ed.), *Marx and Non-Equilibrium Economics*, Edward Elgar, 1996, p. 49-76.

28 ¿Rige la «ley del valor» en el sistema capitalista? En un sentido restringido, la ley del valor establece que las mercancías se intercambian por su valor social, es decir, de acuerdo con la cantidad de trabajo indirectamente social requerido en su producción: en este sentido, la ley del valor no rige. En un sentido amplio, la ley del valor establece que la suma total de los precios depende del valor total de las mercancías intercambiadas ($\Sigma \text{precios} = \Sigma \text{valores} \times E$) y que el ingreso agregado depende del valor creado por el trabajo presente dedicado a la producción de mercancías ($\Sigma \text{ingresos} = \Sigma \text{valores nuevos} \times E$): en este sentido, la ley del valor se aplica perfectamente.

mercado por encima del precio de producción y obtendrán una tasa de ganancia promedio mayor que la tasa macroeconómica de ganancia ; lo opuesto sucede en las ramas que tienen un poder de mercado negativo.

e) Hay dos problemas distintos en la transición de los valores (expresados en horas de trabajo) a los precios de mercado (los únicos que pueden observarse empíricamente). El primer problema es el de la expresión necesaria del *valor* en un *precio*, en cierta cantidad de dinero : este problema se examinó en el capítulo II (§ 3.1.). El segundo problema, que se examina aquí, es el de la transición *de una forma de precio a otra*, más específicamente de los precios simples a los precios de producción, y de estos últimos a los precios de mercado²⁹.

El cuadro A.7. resume las diferentes etapas en la transición de los valores a los precios de mercado. En cada etapa, el equivalente monetario del valor (E) establece el vínculo entre los conceptos expresados en tiempo de trabajo y los conceptos expresados en dinero.

Cuadro A.7. : La transición de los valores a los precios de mercado

<i>Expresión de los valores</i>	<i>A nivel de cada empresa</i>	<i>A nivel de cada rama de producción</i>		
		Valor individual unitario	Valor social unitario	(Equivalente en trabajo del precio de producción)
<i>En horas de trabajo</i>		↓		
<i>En precios</i>	(Equivalente monetario del valor individual unitario)	Precio simple →	Precio de producción →	Precio de mercado

²⁹ La literatura usual acerca de los precios de producción habla en general del « problema de la transformación de valores en precios de producción », confundiendo de este modo ambos problemas.

11. LOS ESQUEMAS DE REPRODUCCIÓN

11.1. Planteamiento del problema

Desde el punto de vista del empresario *individual*, cualquier actividad es adecuada en la medida en que produzca una ganancia. Es exactamente igual obtener esa ganancia invirtiendo en siderurgia, agricultura, banca, textiles o turismo. Pero no ocurre lo mismo desde el punto de vista del *sistema* considerado en su conjunto. Todas las ramas de producción son interdependientes, es decir, no pueden existir y desarrollarse independientemente unas de otras. Así, por ejemplo, un crecimiento en la industria automotriz requiere una expansión paralela de la industria siderúrgica (que suministra láminas metálicas) y de la construcción de carreteras. A su vez, la expansión de la siderurgia requiere un aumento en la producción de mineral de hierro y de energía, etc., mientras que la expansión de la red vial requiere la apertura de nuevas canteras, etc.

En el sistema capitalista, este equilibrio necesario entre las distintas ramas de producción no se presenta *a priori*, ni se encuentra organizado conscientemente. La distribución del capital dinerario y del capital productivo (medios de producción y fuerza de trabajo) entre las distintas ramas depende de la libre iniciativa de los empresarios y de la validación de sus decisiones por el mercado. Es el mercado el que asegura el « reconocimiento social » del trabajo y la interdependencia entre los distintos tipos de producción (véase capítulo I, 2.1.1.a). Más concretamente, son las fluctuaciones de los precios de mercado – y, correlativamente, de las tasas de ganancia – las que aseguran la necesaria relocalización del trabajo entre las ramas : si, por ejemplo, la producción de láminas metálicas no es suficiente para la industria automotriz, subirá el precio de las láminas metálicas, lo cual incentivará a los capitalistas a aumentar su producción conforme a las exigencias de la interdependencia general ; un ajuste inverso ocurre si la producción de láminas metálicas es excesiva. De este modo, los requerimientos de la interdependencia general sólo aparecen por medio del mercado, de una forma indirecta, y el equilibrio en la distribución del trabajo social sólo puede alcanzarse por medio de un método de ensayo y error que responde a las señales del mercado.

Los esquemas de reproducción buscan poner de manifiesto *a priori* los requerimientos de la interdependencia general, es decir, las condiciones de equilibrio de la producción global. Estas condiciones o requerimientos son explicados de un modo abstracto, ignorando las condiciones reales en las que la producción tiene lugar. Así, los esquemas de reproducción abstraen, por ejemplo, la incertidumbre que involucra la producción de cualquier mercancía (¿ se venderán los bienes y servicios producidos ?) ; también ignoran la competencia entre empresas, los poderes de mercado respectivos, etc. Por lo tanto, los esquemas de reproducción podrían definirse como *esquemas que ilustran, de un modo formal, las condiciones teóricas necesarias para que se verifique un equilibrio en la producción capitalista considerada como un todo*³⁰.

Los esquemas más usuales no investigan las relaciones de interdependencia entre una multitud de ramas particulares de producción, sino más bien entre dos sectores o departamentos principales : el sector que produce medios de producción (departamento I) y el sector que produce medios de consumo (departamento II). Necesariamente estos dos departamentos son interdependientes : el primero tiene que producir los medios de producción para ambos sectores y el segundo tiene que producir los medios de consumo para los asalariados y capitalistas de ambos sectores también.

El problema de las relaciones necesarias entre ambos departamentos se examina primero en el caso (no realista) de la *reproducción simple*, suponiendo que toda la plusvalía es consumida : esto implica que el ciclo $D \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$ se reproduce constantemente en la misma escala. Luego se examina el caso (realista) de la *reproducción ampliada*, en el cual una parte de la plusvalía es acumulada : esto implica que el ciclo $D \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$ se reproduce en una escala siempre creciente.

En aras de la simplicidad, en ambos casos, los esquemas se construyen a partir de los siguientes supuestos :

³⁰ Como se abstraen las condiciones reales bajo las cuales se lleva a cabo la producción, los esquemas de reproducción no pueden explicar por sí mismos las características y tendencias reales de la economía : por ejemplo, no pueden explicar el aumento en la mecanización de los procesos de producción, la creciente concentración de capital, los conflictos en torno a la tasa de plusvalía, las relaciones contradictorias entre las empresas, etc.

- el sistema está formado únicamente por empresas capitalistas : se abstrae la producción no mercantil y la producción mercantil no capitalista ;
- la tasa de plusvalía y la composición del capital son idénticas en ambos departamentos ;
- en ambos departamentos la compra de medios de producción y fuerza de trabajo tiene que renovarse « de una vez » al inicio de cada año ;
- el equivalente monetario del valor es de \$1 por hora, de modo que los símbolos y cifras utilizados pueden representar valores (en horas de trabajo) o precios (en \$).

11.2. El esquema de reproducción simple

11.2.1. Principios

Bajo la hipótesis de reproducción simple, *toda la plusvalía es consumida*, por lo cual no hay acumulación alguna. La reproducción simple aparece, entonces, como una sucesión de ciclos idénticos de producción, una sucesión que permite la *preservación de la riqueza social*, pero no su aumento.

En esta hipótesis, ¿ cuál debería ser la producción respectiva de ambos departamentos ?

a) El departamento I debe producir medios de producción por un valor total $(C_1 + V_1 + Pv_1)$ exactamente igual al valor de los medios de producción consumidos anualmente en *ambos* departamentos $(C_1 + C_2)$.

b) El departamento II debe producir medios de consumo por un valor total $(C_2 + V_2 + Pv_2)$ exactamente igual al consumo de asalariados y capitalistas de *ambos* departamentos $(V_1 + Pv_1 + V_2 + Pv_2)$.

En términos algebraicos deben escribirse dos ecuaciones que expresen la igualdad necesaria entre la oferta (producción) y la demanda de medios de producción y de consumo. Estas ecuaciones son :

a) Medios de producción : $C_1 + V_1 + Pv_1 = C_1 + C_2$

b) Medios de consumo : $C_2 + V_2 + Pv_2 = V_1 + Pv_1 + V_2 + Pv_2$

Después de simplificadas, ambas ecuaciones se reducen a la siguiente igualdad :

$$C_2 = V_1 + Pv_1$$

Esta ecuación expresa la relación que debería existir entre ambos departamentos para que se verifique la reproducción simple. Dicha ecuación puede ser leída del siguiente modo : la demanda de medios de producción proveniente del departamento que produce medios de consumo (C_2) tiene que ser igual a la demanda de medios de consumo proveniente del departamento que produce medios de producción ($V_1 + Pv_1$).

11.2.2. Ilustración

Las relaciones señaladas pueden ilustrarse mediante el ejemplo del cuadro A.8., en el que las cifras corresponden a datos anuales.

Cuadro A.8. : Ejemplo de reproducción simple

	año 1 = año 2 = año n				
Departamento I	4.000 C_1	+	1.000 V_1	+	1.000 Pv_1 = 6.000
Departamento II	2.000 C_2	+	500 V_2	+	500 Pv_2 = 3.000
Total	6.000 C	+	1.500 V	+	1.500 Pv = 9.000

Puede verse que son iguales los valores de la oferta y la demanda de medios de producción ($6.000 = 4.000 C_1 + 2.000 C_2$) y de medios de consumo ($3.000 = 1.000 V_1 + 1.000 P_{V_1} + 500 V_2 + 500 P_{V_2}$). La ecuación simplificada antes mencionada corresponde a $2.000 C_2 = 1.000 V_1 + 1.000 P_{V_1}$. En el caso de la reproducción simple, los mismos datos se repiten año tras año.

11.3. El esquema de reproducción ampliada

11.3.1. Principios

Cuando hay reproducción ampliada, sólo una parte de la plusvalía se *consume* mientras que otra parte se destina a la *acumulación*, esto es, a la compra de medios de producción y fuerza de trabajo adicionales. Los sucesivos ciclos de producción comenzarán entonces con un capital ($C + V$) cada vez más grande, lo que posibilita un *aumento de la riqueza social*.

En el caso de la reproducción ampliada, ¿cuál debería ser la producción respectiva de cada departamento ?

a) Durante un ciclo anual dado, el departamento I debe producir medios de producción por un valor total ($C_1 + V_1 + P_{V_1}$) que satisfagan dos demandas :

- una demanda de *reemplazo*, correspondiente al valor de los medios de producción *consumidos* durante el año en *ambos* departamentos ($C_1 + C_2$) : estos medios de producción deben reemplazarse para que el ciclo siguiente comience al menos en la misma escala ;

- una demanda de *expansión* correspondiente a la proporción (c^*) de la plusvalía que las empresas de *ambos* departamentos deciden invertir en medios de producción *adicionales* ($c_1^*P_{V_1} + c_2^*P_{V_2}$). Estos medios de producción suplementarios deben ser materialmente producidos para que el ciclo siguiente comience con una escala ampliada³¹.

b) Durante un ciclo anual dado, el departamento II debe producir medios de consumo por un valor total ($C_2 + V_2 + P_{V_2}$) que correspondan, también en este caso, a dos demandas :

- una demanda de « *reemplazo* », correspondiente al valor de los medios de consumo adquiridos anualmente por los asalariados y los capitalistas de *ambos* departamentos. Si k^* representa la fracción de la plusvalía dedicada al consumo, esta primera parte es igual a $V_1 + V_2 + k_1^*P_{V_1} + k_2^*P_{V_2}$ ³².

- una demanda de « *expansión* » correspondiente a la proporción (v^*) de la plusvalía que las empresas de *ambos* departamentos invierten en fuerza de trabajo adicional : esta fuerza de trabajo se pondrá en movimiento en el ciclo siguiente y, por lo tanto, deberán producirse medios de consumo adicionales para ella (que serán comprados con los salarios *adicionales* pagados). Esta segunda parte es igual a $v_1^*P_{V_1} + v_2^*P_{V_2}$.

En términos algebraicos, la igualdad necesaria entre oferta y demanda para ambos tipos de producción se expresa por medio de las siguientes ecuaciones :

$$a) \text{ Medios de producción : } C_1 + V_1 + P_{V_1} = C_1 + c_1^*P_{V_1} + C_2 + c_2^*P_{V_2}$$

$$b) \text{ Medios de consumo : } C_2 + V_2 + P_{V_2} = V_1 + v_1^*P_{V_1} + k_1^*P_{V_1} + V_2 + v_2^*P_{V_2} + k_2^*P_{V_2}$$

Después de simplificadas, ambas ecuaciones se convierten en³³ :

³¹ Como la producción del departamento I tiene que corresponder a una demanda que *excede a las necesidades del simple reemplazo*, se tiene (a diferencia del esquema de reproducción simple) : $C_1 + V_1 + P_{V_1} > C_1 + C_2$ (de lo que se deduce que $C_2 < V_1 + P_{V_1}$).

³² Como una parte de ($P_{V_1} + P_{V_2}$) no es consumida, se tiene (a diferencia del esquema de reproducción simple) : $C_2 + V_2 + P_{V_2} < V_1 + V_2 + P_{V_1} + P_{V_2}$ (de lo cual también se deduce que $C_2 < V_1 + P_{V_1}$).

³³ Se sabe que la plusvalía de cada departamento se destina a tres usos : c^* para la acumulación en medios de producción, v^* para la acumulación en fuerza de trabajo, k^* para el consumo de los capitalistas. Evidentemente, $c_1^* + v_1^* + k_1^* = 1$ y $c_2^* + v_2^* + k_2^* = 1$. De manera que puede obtenerse :

$$\begin{aligned} \text{- para la primera ecuación : } C_2 + c_2^*P_{V_2} &= C_1 + V_1 + P_{V_1} - C_1 - c_1^*P_{V_1} \\ &= V_1 + P_{V_1}(1 - c_1^*) \\ &= V_1 + P_{V_1}(v_1^* + k_1^*) \end{aligned}$$

$$C_2 + c_2 * Pv_2 = V_1 + Pv_1(v_1^* + k_1^*)$$

Aquí también puede verse que la demanda de medios de producción proveniente del departamento que produce medios de consumo ($C_2 + c_2 * Pv_2$) tiene que ser igual a la demanda de medios de consumo procedente del departamento que produce medios de producción.

11.3.2. Ilustración

La sucesión de ciclos puede ilustrarse por medio del ejemplo del cuadro A.9., en el que se asume que $k_1^* = k_2^* = 50\%$, $c_1^* = c_2^* = 40\%$, $v_1^* = v_2^* = 10\%$ (la proporción de 40% a 10% refleja la composición del capital, que se supone igual en ambos departamentos y constante a lo largo del tiempo).

Cuadro A.9. : Ejemplo de reproducción ampliada

	año 1				
Departamento I	4.400 C ₁	+	1.100 V ₁	+	1.100 Pv ₁ = 6.600
Departamento II	1.600 C ₂	+	400 V ₂	+	400 Pv ₂ = 2.400
Total	6.000 C	+	1.500 V	+	1.500 Pv = 9.000

	año 2				
Departamento I	4.840 C ₁	+	1.210 V ₁	+	1.210 Pv ₁ = 7.260
Departamento II	1.760 C ₂	+	440 V ₂	+	440 Pv ₂ = 2.640
Total	6.600 C	+	1.650 V	+	1.650 Pv = 9.900

Puede verse que, en el primer año, el valor de la oferta de medios de producción excede a las necesidades de la demanda de simple reemplazo ($6.600 > 4.400 C_1 + 1.600 C_2$) y que el valor de la oferta de medios de consumo es menor que la suma total de salarios y plusvalía ($2.400 < 1.500 V + 1.500 Pv$).

De los 1.500 de plusvalía, la mitad se utiliza para el consumo (es decir, 750, de los cuales $550 = k_1^*Pv_1$ y $200 = k_2^*Pv_2$). El resto de la plusvalía se utiliza, por una parte, para la compra de medios de producción adicionales (+ 600, de los cuales $440 = c_1^*Pv_1$ y $160 = c_2^*Pv_2$) y, por otra, para la adquisición de fuerza de trabajo adicional (+ 150, de los cuales $110 = v_1^*Pv_1$ y $40 = v_2^*Pv_2$). Se tiene así la doble ecuación entre oferta y demanda :

$$\begin{aligned} \text{Departamento I : } 6.600 &= (4.400 C_1 + 440 c_1^*Pv_1) + (1.600 C_2 + 160 c_2^*Pv_2) \\ \text{Departamento II : } 2.400 &= (1.100 V_1 + 110 v_1^*Pv_1) + 550 k_1^*Pv_1 \\ &\quad + (400 V_2 + 40 v_2^*Pv_2) + 200 k_2^*Pv_2 \end{aligned}$$

Así, en el segundo año, todas las magnitudes del ciclo (C₁, C₂, etc.) serán mayores que en el primer año (véase el cuadro A.9.). Un proceso similar de expansión de todas las variables ocurrirá año tras año.

- para la segunda ecuación : $C_2 + V_2 + Pv_2 - V_2 - v_2^*Pv_2 - k_2^*Pv_2 = V_1 + v_1^*Pv_1 + k_1^*Pv_1$
 $C_2 + Pv_2(1 - v_2^* - k_2^*) = V_1 + Pv_1(v_1^* + k_1^*)$
 $C_2 + c_2^*Pv_2 = V_1 + Pv_1(v_1^* + k_1^*)$

12. SOBRE LAS CLASES SOCIALES

Al final del capítulo VI se indicó que la cuestión del trabajo productivo e improductivo no está, de ningún modo, ligada a la cuestión de las clases sociales. Aunque la problemática de las clases sociales está más allá del ámbito del análisis económico, puede resultar interesante comentar algunos puntos sobre este tema.

12.1. *El problema de la situación de clase*

Este problema involucra la *definición de una clase social* y la determinación de la pertenencia a una clase (la « situación de clase ») de las distintas categorías sociales. El criterio fundamental a utilizarse aquí es el de la *relación de los trabajadores con los medios de producción*. Sin embargo, este criterio tradicional no debe utilizarse de manera estrecha.

En primer lugar, los *medios de producción* no comprenden sólo aquéllos utilizados en la « producción material ». Deben considerarse todas las formas de producción, incluyendo la producción « inmaterial », los servicios : por tanto, también debe incluirse la producción « ideológica » (el arte, la educación, etc.) y la producción « jurídica y política » (la defensa, la preservación del orden público, etc.). El factor distintivo entre las distintas clases sociales es su relación con los medios de producción utilizados, más que los distintos sectores de actividad.

En segundo lugar, esta *relación de los trabajadores con los medios de producción* no involucra solamente la propiedad o la ausencia de propiedad jurídica. Deben distinguirse por lo menos las siguientes tres relaciones : la « propiedad real », o la disponibilidad efectiva de los medios de producción y la fuerza de trabajo (políticas de inversión, de localización, de distribución, de mano de obra, etc.) ; la « posesión », o la capacidad de actuar sobre las condiciones técnicas del proceso de trabajo (la conformación del proceso de trabajo, la coordinación del colectivo laboral, etc.) ; la « detentación », o la simple manipulación de los medios de trabajo³⁴.

Desde este punto de vista, la *clase trabajadora* puede definirse como la clase de aquellos asalariados que realizan únicamente tareas de ejecución, bajo el mando de los propietarios *reales* y de los agentes de la *posesión*. Esta clase incluye tanto a los obreros propiamente dichos como a los empleados subalternos de la industria, el comercio y el sector financiero, así como a los funcionarios subalternos de las instituciones públicas y privadas : el criterio utilizado es el de la completa subordinación de estos trabajadores a los poseedores y propietarios reales, lo cual crea una total ausencia de autonomía (una enajenación total) de su trabajo. Al lado de la clase trabajadora, puede distinguirse una « *pequeña burguesía asalariada* » que agrupa a todos aquellos asalariados que, aunque tienen alguna « posesión » y « detentación », están dominados por los propietarios reales : esta categoría incluye los asalariados que tienen alguna autonomía en su trabajo (técnicos, maestros, médicos, artistas, etc.) pero que están subordinados a los propietarios reales. La *pequeña burguesía tradicional* está formada por los productores independientes, que combinan « detentación », « posesión » y – en teoría – « propiedad real ». La *clase capitalista* incluye a aquéllos que tienen la propiedad real de los medios de producción y los operan empleando la fuerza de trabajo de los asalariados. (Aunque mantengan un estatus jurídico de empleados, algunos ejecutivos de muy alto nivel son miembros de la clase capitalista en la medida en que participan de la propiedad real : éste es el caso típico de los « *managers* »).

12.2. *Los problemas de la lucha de clases*

- El primer problema al respecto involucra saber cuáles grupos tienen una *posición estratégica* : más precisamente, se trata de saber la lucha de cuáles grupos *puede impedir la reproducción del sistema*.

Con este objetivo en mente, el criterio relevante es, sin lugar a dudas, la situación más o menos central que los trabajadores tengan en la división del trabajo social (véase el capítulo VII, 2.1.1.b). Cuanto más

³⁴ Para un análisis elemental de estos distintos tipos de relación, véase Bettelheim Ch. : *Cálculo económico y formas de propiedad*, Buenos Aires, Siglo XXI, 1972, p. 84-97, 159-161, 201-205.

amplio sea el origen de los medios de producción y el destino de los productos de un sector de actividad, mayor será la reacción en cadena provocada por una paralización del trabajo en este sector, la cual puede comprometer la reproducción de la sociedad en su conjunto. En este sentido, los trabajadores de la industria siderúrgica tienen una posición estratégica más determinante que, por ejemplo, los trabajadores de lavandería. De la misma manera, los trabajadores bancarios tienen una posición estratégica más determinante que los trabajadores de cualquier otra industria particular, en la medida en que los productos bancarios son consumidos por todos los sectores. Y los empleados responsables de mantener el orden (policías, militares) tienen, indudablemente, la posición estratégica por excelencia, en la medida en que trabajan para todos los sectores y, aún más, tienen el monopolio de la fuerza material a su disposición. (Los empleados en los aparatos ideológicos tienen una posición estratégica más débil : una paralización de su trabajo, o una eventual rebelión suya, no puede afectar la reproducción de la ideología ya asimilada por los trabajadores, excepto en el muy largo plazo.)

- Otro problema consiste en saber cuáles grupos participan *realmente* en las luchas y muestran la mayor combatividad. Este problema se refiere a la *coyuntura* política, mientras que la cuestión de la posición estratégica es, más bien, un problema estructural : un grupo que tenga una posición estratégica determinante puede ser apático, en la misma forma que un grupo muy combativo puede no tener peso estructural alguno.

En relación al *grado real de participación*, los criterios son mucho menos obvios : hay que tener en cuenta factores subjetivos, las tradiciones de lucha, la conciencia de clase, el impacto de la crisis, etc.

Evidentemente, los problemas mencionados exigen un análisis mucho más profundo. Estas reflexiones tienen como objetivo sólo subrayar que el análisis debe realizarse en forma independiente del criterio del trabajo productivo y sugerir criterios alternativos adecuados a cada problema.

MEDIOS PEDAGÓGICOS RELATIVOS A LOS APÉNDICES TEÓRICOS

CONCEPTOS POR ASIMILAR (véase glosario)

Precio de producción	Productividad del trabajo total
Productividad aparente del trabajo	Trabajo complejo
Productividad del trabajo presente	Trabajo simple

EJERCICIOS (respuestas al final del libro)

- A.1. Explique las diferencias entre (a) los principios y métodos de la *contabilidad del ingreso nacional* y (b) los principios y métodos subyacentes en los cuadros I.3. y VI.3. (clasificación de las actividades) y en el esquema VI.4. (creación y distribución del ingreso total).
- A.2. El *equivalente monetario del valor* (E) :
- Explique el método adoptado para calcular E ; explique por qué E calculado de esta forma no puede ser más que una aproximación de la verdadera magnitud de E.
 - Explique las influencias que afectan E : en un sistema basado en dinero crediticio *convertible* ; en un sistema basado en dinero crediticio *inconvertible*.
- A.3. Comente los siguientes enunciados referentes a la *medición de la evolución de la productividad del trabajo* (π) :
- A nivel de una rama de producción, la evolución de π :
 - no es adecuadamente medida por la evolución del « valor agregado monetario » (a precios constantes) por hora de trabajo ;
 - es adecuadamente medida por la evolución del valor social unitario de la mercancía considerada.
 - A nivel macroeconómico, la evolución de π :
 - es adecuadamente medida por la evolución del valor social unitario de los medios de consumo ;
 - es adecuadamente medida por la evolución de la relación : (índice de precios al consumidor)/E.
- A.4. El debate en torno a las *relaciones entre el salario y el valor de la fuerza de trabajo* :
- ¿Cuál es el punto de vista tradicional al respecto (tal y como se encuentra resumido en el apéndice) ?
 - ¿Cuáles son las críticas presentadas en contra de la concepción tradicional ?
 - ¿Cuál es el punto de vista alternativo propuesto y defendido ?
 - ¿Qué críticas formularía Ud. respecto al resumen de la concepción tradicional y/o respecto a la concepción alternativa ?
 - ¿Cuál es la relevancia e importancia del debate (para el análisis de la fuente de la ganancia, para el análisis de las tendencias generales del sistema, para el análisis de problemas específicos) ?
- A.5. El debate en torno al *trabajo productivo* (de valor e ingreso) : Las mismas preguntas.
- A.6. El debate en torno a la cantidad de valor creada por el *trabajo más productivo o más calificado o más intensivo* : Las mismas preguntas.
- A.7. El debate en torno a la « *ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia* » : Las mismas preguntas.

- A.8. *Valor de la fuerza de trabajo y valor creado por la fuerza de trabajo* : la fuerza de trabajo que suministra trabajo más calificado o más intensivo :
- ¿ crea más valor ? ¿ por qué ?
 - ¿ tiene más valor ? ¿ por qué ?
- A.9. Los efectos del *grado de mecanización o calificación o intensidad* del trabajo : explique cómo y en qué medida estas variables afectan (o no afectan) :
- la productividad del trabajo presente (la cantidad de valores de uso producidos) ;
 - el valor nuevo creado ;
 - el valor pasado transferido ;
 - el valor de la fuerza de trabajo y el salario ;
 - la distribución de la plusvalía.
- A.10. *Las ganancias del sector financiero* :
- ¿ Cuáles son, de acuerdo con la concepción alternativa de este libro, las fuentes de la ganancia del sector financiero ?
 - El hecho de que se crearía plusvalía en el sector financiero : ¿ implica que este sector puede desarrollarse sin límites ?
 - El hecho de que se crearía plusvalía en el sector financiero : ¿ contradice la concepción tradicional según la cual la « circulación » no crea valor ?
- A.11. Los asalariados sometidos a un *trabajo más intensivo* : ¿son más explotados ?
- A.12. *Las fórmulas alternativas de la tasa de plusvalía* :
- ¿Cuál es el interés de la relación E/salario por hora ?
 - ¿ En qué medida es posible aproximar la tasa de plusvalía por medio de la relación ganancias/salarios ? Distinga el nivel macroeconómico y el nivel microeconómico.
- A.13. ¿ Cuáles son los efectos de una evolución paralela de la productividad general y :
- de los salarios *reales* ?
 - de los salarios *monetarios* ?
- A.14. Explique por qué la distribución del trabajo puede ser considerada como estable si los precios de mercado de las mercancías son iguales :
- a los *precios simples* en un sistema de producción mercantil simple ;
 - a los *precios de producción* en un sistema capitalista.
- A.15. Los *precios de producción* :
- ¿ son mayores, iguales o menores que los *costos de producción* ?
 - ¿ son mayores, iguales o menores que los *precios simples* ?
- A.16. Las transferencias de plusvalía de acuerdo con el grado de mecanización : ¿ tienen el efecto de *diferenciar* o de *igualar* las tasas de ganancia ?
- A.17. Si la ganancia proviene del plustrabajo (que es una parte del trabajo presente de los asalariados), ¿ cómo explicar la ganancia en los casos donde no hay trabajadores ? Considere :
- el caso de una *empresa* completamente automatizada ;
 - el caso de una *rama* completamente automatizada.

- A.18. El efecto de la mecanización sobre la tasa de ganancia :
- Una *empresa* más mecanizada : ¿ tiene una tasa de ganancia *particular* mayor que otra empresa menos mecanizada ? ¿ por qué ?
 - Una *rama* más mecanizada (en un sistema de libre competencia) : ¿ tiene una tasa de ganancia *media* mayor que otra rama menos mecanizada ? ¿ por qué ?
 - Si el conjunto de la *economía* se mecaniza cada vez más (suponiendo, además, una economía cerrada y el mantenimiento del pleno empleo) : ¿ cómo evoluciona la tasa de ganancia *general* ? ¿ por qué ?
- A.19. Los esquemas de reproducción :
- ¿Cuál es el problema considerado por los esquemas de reproducción ?
 - ¿Cuál es la diferencia entre reproducción simple y reproducción ampliada ?
 - Considerando el caso de la reproducción ampliada, explique las igualdades que necesariamente se verifican entre la oferta y la demanda de los dos departamentos (medios de producción y medios de consumo).
 - ¿ En qué medida son los esquemas de reproducción útiles para analizar las tendencias reales de la economía ?
- A.20. ¿ Es el criterio del trabajo productivo pertinente para analizar las *clases sociales* ? ¿ Qué criterios alternativos pueden sugerirse ?

GLOSARIO

(Principales conceptos teóricos utilizados¹)

ACUMULACIÓN : inversión de una parte de la *ganancia* en *medios de producción* y *fuerza de trabajo* adicionales (más allá del simple reemplazo) (III, 2.2.2.).

ASALARIADO : trabajador que vende su *fuerza de trabajo* a cambio de un *salario monetario* (I, 2.1.2.a).

CAPITAL :

- CAPITAL CIRCULANTE : parte del *capital dinerario* utilizada para comprar *fuerza de trabajo* y *objetos de trabajo* (III, nota al pie 16).
- CAPITAL CONSTANTE : parte del *capital dinerario* utilizada para comprar *medios de producción* (III, 2.2.1.a).
- CAPITAL DINERARIO : suma de *dinero* invertida por el *capitalista* con el fin de obtener una *ganancia* (III, 2.2.1.a).
- CAPITAL FIJO : parte del *capital dinerario* utilizada para comprar *medios de trabajo* (III, nota al pie 16).
- CAPITAL MERCANCÍA : *mercancías* resultantes del proceso de producción capitalista, cuya venta permite al *capitalista* recuperar el *capital dinerario* invertido y obtener una *ganancia* (III, 2.2.1.a).
- CAPITAL PRODUCTIVO : conjunto de *medios de producción* y *fuerza de trabajo* reunidos en el proceso de producción capitalista (III, 2.2.1.a).
- CAPITAL VARIABLE : parte del *capital dinerario* utilizada para comprar *fuerza de trabajo* (de *asalariados productivos*) (III, 2.2.1.a).

CAPITALISTA : propietario privado de *medios de producción* que utiliza la *fuerza de trabajo* de *asalariados* para producir *mercancías* (I, 2.1.2.b).

CIRCULACIÓN : transferencia de derechos de propiedad o de uso sobre *mercancías* y/o *dinero* (por medio de la compraventa, alquiler, préstamo, etc.) (A, 6.1.1.).

COMPOSICIÓN DEL CAPITAL : relación entre el *capital constante* y el *capital variable* (IV, 1.2.).

COMPOSICIÓN TÉCNICA DEL CAPITAL : relación entre la cantidad de *medios de producción* y la cantidad de trabajadores (IV, nota al pie 9).

CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL : control sobre una parte creciente del capital total ejercida por una minoría de *capitalistas* (VII, 2.2.).

CONTRATOS PÚBLICOS : compra de *mercancías* por las *instituciones de interés público* (VI, nota al pie 15).

COSTO DE PRODUCCIÓN : suma del *capital constante* transferido y del *capital variable* (IV, nota al pie 1 ; V, 1.1.1.).

CRISIS :

- CRISIS COYUNTURAL : situación temporal de sobreproducción generalizada (IX, introducción).
- CRISIS ESTRUCTURAL : situación en la cual ciertos problemas fundamentales afectan la reproducción del sistema (IX, introducción).

DINERO : vínculo social concreto utilizado en el intercambio de *mercancías* (II, 3.1.).

¹ Los *términos en itálica* se refieren a conceptos definidos en este glosario. Las *cifras y letras entre paréntesis* se refieren al pasaje del libro donde se explica el concepto.

DIVISIÓN DEL TRABAJO :

- DIVISIÓN DEL TRABAJO SOCIAL : distribución del *trabajo* total entre distintas *ramas de producción* especializadas e interdependientes (VII, 2.1.1.b).
- DIVISIÓN DE LA PRODUCCIÓN SOCIAL = *división del trabajo social*.
- DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO : *división del trabajo social* entre países ; distribución de la producción mundial entre países distintos, más o menos especializados e interdependientes (VII, 2.1.2.).
- DIVISIÓN SOCIAL DEL TRABAJO : distribución del *trabajo* entre distintas clases o grupos sociales (VII, nota al pie 8).
- DIVISIÓN TÉCNICA DEL TRABAJO : distribución del *trabajo* entre distintas categorías de trabajadores especializados e interdependientes (VII, 2.1.1.a).

DOMINACIÓN :

- DOMINACIÓN FORMAL : dominio ejercido sobre los *asalariados* por los *capitalistas*, por el simple hecho de que éstos controlan la propiedad de los *medios de producción* (VII, 1.2.2.a).
- DOMINACIÓN REAL : dominio ejercido sobre los *asalariados* por los *capitalistas*, por el hecho de que éstos controlan tanto la propiedad como el funcionamiento de los *medios de producción* (VII, 1.2.2.a).

EMPRESA : *unidad de producción* que produce *mercancías* (I, 2.1.1.a).

EQUIVALENTE MONETARIO DEL VALOR : relación existente entre el *valor* expresado en unidades monetarias y el mismo *valor* expresado en horas de *trabajo* (II, 3.2.1.b).

FUERZA DE TRABAJO : conjunto de las facultades físicas e intelectuales que capacitan a un ser humano para el *trabajo* (I, 1.2.2.a).

GANANCIA : diferencia entre el *capital dinerario* recuperado y el *capital dinerario* desembolsado (III, 2.2.2.) ; *plusvalía* creada por los *asalariados*, incrementada o disminuida por la *plusvalía* obtenida o perdida a través de transferencias (V, 1.1. y 1.2. ; A, 10.2.).

GASTO PÚBLICO : gasto del sector de las *instituciones de interés público* (VI, nota al pie 18).

INGRESO :

- INGRESO CREADO : equivalente monetario del *valor nuevo* (II, 4.1.1.).
- INGRESO OBTENIDO : *dinero* efectivamente percibido (por un *trabajador*, o una *empresa*, o una *rama*, etc.) (II, 4.2.2.).

INDEPENDIENTE (PRODUCTOR MERCANTIL SIMPLE) : propietario privado de *medios de producción* que produce *mercancías* sin utilizar la *fuerza de trabajo* de *asalariados* (I, 2.1.2.c).

INSTITUCIÓN (O : INSTITUCIÓN DE INTERÉS PÚBLICO) : *unidad de producción* de la esfera profesional, que produce bienes o servicios colectivos no mercantiles (I, 2.1.1.b).

MACROECONOMÍA Y MICROECONOMÍA :

- MACROECONOMÍA : estudio de los fenómenos económicos desde un punto de vista global (país o conjunto de países) (I, nota al pie 2).
- MICROECONOMÍA : estudio de los fenómenos económicos desde un punto de vista particular (individuo, empresa, rama, o incluso país) (I, nota al pie 2).

MEDIOS DE CONSUMO : bienes y servicios utilizados por los individuos para satisfacer sus necesidades (I, 1.1.1.b).

MEDIOS DE PRODUCCIÓN : bienes y servicios utilizados con el fin de producir otros bienes y servicios (I, 1.1.1.b) ; el conjunto de los *medios de trabajo* y los *objetos de trabajo* (I, 1.1.2.b).

MEDIOS DE TRABAJO : medios técnicos (herramientas, máquinas, etc.) utilizados para llevar a cabo un *trabajo* (I, 1.1.2.b).

MERCANCÍA : producto del *trabajo* humano vendido en el mercado (II, 1.) ; producto del *trabajo indirectamente social* (II, 2.1.1.b).

OBJETOS DE TRABAJO : objetos (materias primas) que se procesan mediante el *trabajo* (I, 1.1.2.b).

OBSOLESCENCIA : envejecimiento tecnológico de los *medios de trabajo*, en contraste con su desgaste físico (VII, 3.2.2.a).

PLUSTRABAJO : diferencia entre el *trabajo presente* del *asalariado* y el *trabajo necesario* (III, 1.1.).

PLUSVALÍA : expresión monetaria del *plusvalor* (III, 1.3.1.).

- PLUSVALÍA ABSOLUTA : aumento de la *plusvalía* que resulta de la prolongación del *trabajo presente* (VIII, 1.1. y nota al pie 2).
- PLUSVALÍA RELATIVA : aumento de la *plusvalía* que resulta de la disminución del *trabajo necesario* (VIII, 1.2. y nota al pie 2).

PLUSVALOR : diferencia entre el *valor nuevo* creado por el *asalariado* y el *valor correspondiente* (III, 1.1.).

PODER DE MERCADO : capacidad para fijar o para obtener *precios de mercado* que aseguren un *rédito (obtenido)* o una *tasa de ganancia* superiores al promedio (II, 3.2.2.b ; V, 1.2.1.).

POLÍTICAS KEYNESIANAS O NEO-LIBERALES :

- POLÍTICAS KEYNESIANAS : políticas de aumento de los *salarios reales* y el *gasto público* (IX, 2.2.2.).
- POLÍTICAS NEO-LIBERALES : políticas de limitación de los *salarios reales* y el *gasto público* (IX, 3.1.2.).

PRECIO : expresión monetaria del *valor* de una *mercancía* ; cantidad de *dinero* por la que se intercambia una *mercancía* (II, 3.1.).

- NIVEL GENERAL DE PRECIOS : *precio* unitario promedio de las *mercancías* (II, 3.2.1.b).
- PRECIO ADMINISTRADO : *precio de mercado* regulado por una autoridad pública (V, 1.2.1.).
- PRECIO DE LIBRE COMPETENCIA : *precio de mercado* que fluctúa de acuerdo a la relación entre oferta y demanda (V, 1.2.1.).
- PRECIO DE MERCADO : *precio* vigente en el mercado (II, 3.2.1.).
- PRECIO DE MONOPOLIO : *precio de mercado* fijado por las *empresas* a un nivel que les garantiza *tasas de ganancia* por encima del promedio (V, 1.2.1.).
- PRECIO DE PRODUCCIÓN : *precio* teórico que garantiza a una rama una *tasa de ganancia* media igual a la tasa de ganancia macroeconómica (A, 10.2.1.).
- PRECIO SIMPLE : *precio* teórico exactamente proporcional al *valor social unitario* de las *mercancías* ; *precio* teórico igual al *valor social unitario* multiplicado por el *equivalente monetario del valor* (II, 3.2.1.).

PRODUCCIÓN :

- PRODUCCIÓN CAPITALISTA : *producción mercantil* dirigida por *capitalistas*.
- PRODUCCIÓN MERCANTIL : producción de bienes y servicios destinada al mercado (I, 2.1.1.a).
- PRODUCCIÓN MERCANTIL SIMPLE : *producción mercantil* efectuada por *independientes*.
- PRODUCCIÓN NO MERCANTIL : producción de bienes o servicios no destinada al mercado (I, 2.1.1.b).

PRODUCTIVIDAD (del trabajo) : cantidad (de bienes o servicios) producida por *trabajador* o por hora de *trabajo* (II, 2.2.3.a, con la nota al pie 16.b).

- PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL TRABAJO : relación entre la cantidad producida y el número de *trabajadores* (A 4.1.1.).
- PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO PRESENTE : relación entre la cantidad producida y el número de horas de *trabajo presente* (A, 4.1.1.).

- PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO TOTAL : relación entre la cantidad producida y el número de horas de *trabajo presente y trabajo pasado* (A, 4.1.1.).

PRODUCTIVO : véase CAPITAL y TRABAJO.

PROPIEDAD REAL : poder efectivo de tomar decisiones (en oposición a la mera propiedad legal o propiedad jurídica) (I, nota al pie 10).

RAMA (O : RAMA DE PRODUCCIÓN) : conjunto de *empresas* que producen el mismo tipo de *mercancía* (II, nota al pie 13).

REALIZACIÓN DEL VALOR : hecho por el cual el *valor* pasa de ser una mera potencialidad a una realidad (a través de la venta de la *mercancía*) (II, 2.1.2.b).

REPRODUCCIÓN :

- REPRODUCCIÓN AMPLIADA : crecimiento de la producción capitalista (parte de la *ganancia se acumula*) (III, 2.2.2.).
- REPRODUCCIÓN SIMPLE : reproducción de la producción capitalista en la misma escala (toda la *ganancia se consume*) (III, 2.2.2.).

SALARIO MONETARIO (o salario nominal, o salario en \$ corrientes) :

1. en un sistema exclusivamente capitalista : suma de *dinero* obtenida por la venta de la *fuerza de trabajo* (III. 1.3.3.a) ;
2. en un sistema con un sector institucional, hay que distinguir (véase VI, 3.3.1) :
 - COSTO SALARIAL : *precio* que se debe pagar por la compra de la *fuerza de trabajo*.
 - SALARIO BRUTO : *costo salarial* menos las contribuciones patronales a la seguridad social.
 - SALARIO COLECTIVIZADO : parte del costo salarial que consiste en impuestos directos pagados por el *asalariado*.
 - SALARIO DIRECTO (O SALARIO NETO, O SALARIO INDIVIDUALIZADO) : suma de *dinero* obtenida directamente por la venta de la *fuerza de trabajo*.
 - SALARIO INDIRECTO : subvenciones sociales (financiadas en principio por el *salario solidario*).
 - SALARIO SOCIALIZADO : suma del *salario colectivizado* y del *salario solidario*.
 - SALARIO SOLIDARIO : parte del *costo salarial* que consiste en contribuciones sociales (del trabajador y del patrono).

SALARIO REAL (o salario en \$ constantes) :

1. en un sistema exclusivamente capitalista : cantidad de *mercancías* adquiridas por medio del *salario monetario*, poder adquisitivo del *salario monetario* (III. 1.3.3.a) ;
2. en un sistema con un sector institucional, hay que distinguir (véase VI, 3.3.2.) :
 - SALARIO REAL COLECTIVO : cantidad de productos colectivos no mercantiles accesibles a los *asalariados*.
 - SALARIO REAL DIRECTO : cantidad de *mercancías* adquiridas con el *salario directo*, o poder adquisitivo del *salario directo*.
 - SALARIO REAL INDIRECTO : cantidad de *mercancías* adquiridas con el *salario indirecto*, o poder adquisitivo del *salario indirecto*.
 - SALARIO REAL SOCIALIZADO : suma del *salario real colectivo* y del *salario real indirecto*.
 - SALARIO REAL TOTAL : suma del *salario real directo* y del *salario real socializado*.

SOCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN : creciente interdependencia entre los productores (VII, 2.1.).

TASA DE GANANCIA : relación entre la *ganancia* y el *capital dinerario* invertido (*capital constante + capital variable*) (IV, 1.3.).

TASA DE PLUSTRABAJO : relación entre el *plustrabajo* y el *trabajo necesario* (IV, 1.1.).

TASA DE PLUSVALÍA : relación entre la *plusvalía* (o el *plusvalor*) y el *capital variable* (o el *valor de la fuerza de trabajo*) (IV, 1.1.).

TRABAJADOR: individuo considerado como productor de bienes o servicios (y no como consumidor) (I, 1.1.).

TRABAJO : producción de bienes o servicios (en oposición al consumo) (I, 1.1.) ; uso de la *fuerza de trabajo* (I, 1.2.2.a).

- TRABAJO ABSTRACTO : *trabajo* dedicado a la producción de *mercancías* y considerado únicamente bajo su aspecto de *trabajo indirectamente social* (II, 2.1.1.b).
- TRABAJO AUTÓNOMO : *trabajo* (en la esfera no profesional) cuya reproducción está sujeta a normas propias, internas (I, 2.2.1.).
- TRABAJO COMPLEJO : *trabajo* de calificación superior al promedio (A, 7.1.1.).
- TRABAJO CONCRETO : *trabajo* considerado en sus diversos aspectos materiales, perceptibles (II, 2.1.1.b).
- TRABAJO DIRECTAMENTE SOCIAL : *trabajo* que tiene una utilidad social reconocida directamente por una autoridad pública, independientemente de una venta en el mercado (I, 2.1.1.b).
- TRABAJO DOMÉSTICO : *trabajo* no profesional realizado por y para miembros de hogares (I, 2.2.).
- TRABAJO HETERÓNOMO : *trabajo* (en la esfera profesional) cuya reproducción está sujeta a normas externas (I, 2.1.1.a+b).
- TRABAJO INDIRECTAMENTE SOCIAL : *trabajo* que tiene una utilidad social reconocida indirectamente, por medio de la venta del producto en el mercado (I, 2.1.1.a).
- TRABAJO NECESARIO : parte del *trabajo presente* del *asalariado* que crea el *valor correspondiente* (III, 1.1.).
- TRABAJO PASADO : *trabajo* incorporado en los *medios de producción* (II, 2.2.1.a).
- TRABAJO PRESENTE : *trabajo* llevado a cabo por el trabajador considerado (II, 2.2.1.a).
- TRABAJO PRIVADO : *trabajo* cuyo producto es útil sólo para su productor (I, 2.2.1.).
- TRABAJO PRODUCTIVO :
 - a) en un sentido amplio : *trabajo* que crea *valor e ingreso* = *trabajo* dedicado a la producción de *mercancías* (VI, 5.3.1.a) ;
 - b) en un sentido estricto : *trabajo* que crea *plusvalor y plusvalía* = *trabajo* suministrado por *asalariados* y dedicado a la producción de *mercancías* (VI, 5.3.1.b).
- TRABAJO PROFESIONAL : *trabajo* efectuado para obtener un ingreso (I, inicio de sección 2).
- TRABAJO SIMPLE : *trabajo* de calificación media (A, 7.1.1.).
- TRABAJO SOCIAL : *trabajo* cuyo producto es útil para otras personas, distintas del productor mismo (I, 2.1.1.).

UNIDAD DE PRODUCCIÓN : entidad social dentro de la cual se realiza el *trabajo* (I, 1.2.3.).

VALOR :

1. Primer significado (cualitativo) = *trabajo indirectamente social* (II, 2.1.1.b).
2. Segundo significado (cuantitativo) : cantidad de horas de *trabajo* necesarias para producir una *mercancía* = suma total del *trabajo pasado* y del *trabajo presente* requeridos para producir una *mercancía* = suma total del *valor pasado* transferido y del *valor nuevo* creado por el *trabajo* (II, 2.2.1.a).
 - VALOR AGREGADO = *valor nuevo* (II, nota al pie 29).
 - VALOR CORRESPONDIENTE : parte del *valor nuevo* creado por el *asalariado* igual al *valor de su fuerza de trabajo* (III, 1.1.).

- VALOR INDIVIDUAL : cantidad de trabajo requerida por una *empresa* particular para producir una *mercancía* (II, 2.2.1.b).
- VALOR NUEVO (o PRESENTE) : *valor* creado por el *trabajo presente* dedicado a la producción de *mercancías* (II, 2.2.1.a).
- VALOR PASADO : *valor* de los *medios de producción* adquiridos (II, 2.2.1.a).
- VALOR SOCIAL : cantidad de *trabajo* requerida en promedio para producir una *mercancía* (II, 2.2.1.b).
- VALOR TOTAL : *valor* de un conjunto de *mercancías* (II, 2.2.1.c).
- VALOR UNITARIO : *valor* de una unidad de *mercancía* (II, 2.2.1.c).

VALOR DE CAMBIO : relación de intercambio entre *mercancías* (o entre *mercancías* y *dinero*) (II, nota al pie 22).

VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO : *valor* de los *medios de consumo* adquiridos por el *asalariado* (III, 1.1.).

VALOR DE USO :

1. Primer significado : bien o servicio útil (I, 1.1.).
2. Segundo significado : utilidad de una *mercancía* (para el comprador) o de un producto no mercantil (para el usuario) (I, nota al pie 1).

RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS

Capítulo I

A. Principios básicos

- 1.1. Véase la nota al pie 2 (+ glosario).
- 1.2. Véase § 1.1. (+ glosario).
- 1.3. Véase 1.2.1. y 1.2.2. (+ glosario).
- 1.4. Véase § 1.2.
- 1.5. (a, b) Véase § 1.3.
- 1.6. Véase glosario (+ los pasajes pertinentes de la sección 2).
- 1.7. Véase 2.1.2.c.
- 1.8. a) Véase inicio de 2.3.1.
b) - Las empresas producen para el mercado, no las otras unidades de producción ;
- tanto las empresas capitalistas como las empresas públicas emplean trabajadores asalariados y producen mercancías, pero las primeras pertenecen a capitalistas mientras que las segundas pertenecen a autoridades públicas ;
- tanto las instituciones públicas como las instituciones privadas emplean trabajadores asalariados y producen bienes o servicios colectivos no mercantiles, pero las primeras pertenecen a autoridades públicas mientras que las segundas pertenecen a personas jurídicas privadas ;
- tanto las empresas públicas como las instituciones públicas pertenecen a autoridades públicas y emplean trabajadores asalariados, pero las primeras producen mercancías mientras que las segundas producen bienes o servicios colectivos no mercantiles.
c) Para las empresas y las instituciones, véase 2.1.1. ; para la esfera no profesional : véase 2.2.1. (Para todas las unidades de producción, véase también glosario + ejemplo hipotético en la respuesta a la pregunta 1.15.)

B. Profundización

- 1.9. Véase nota al pie 4a.
- 1.10. Véase nota 3.
- 1.11. Véase nota 6.
- 1.12. a) Véase nota 13 en lo concerniente a los capitalistas ; la misma observación es aplicable a los independientes en lo que se refiere a los medios de producción y el dinero.
b) El alquiler puede ser suficiente (ejemplo de casas, automóviles, etc.) : lo importante es que la empresa consiga transferir el derecho de uso del producto a cambio del pago de un precio (el alquiler, etc.).
c) Véase nota 11.

C. Aplicaciones

- 1.13. —
- 1.14. a) Los servicios de salud, como cualquier otra producción, pueden aparecer en varios de los rectángulos y rubros del cuadro I.3., e incluso en todos ellos. (Véanse ejemplos referentes a la educación en 2.3.1. ; desarrolle ejemplos similares para los servicios de salud.)
b) El trabajo en negro es trabajo profesional oculto (no declarado, no oficial, que evita al fisco). Por tanto, se lo puede encontrar en todos los rectángulos donde se realiza trabajo profesional, es decir, en los rectángulos A, B y C. (Es posible encontrarlo también en las organizaciones voluntarias, en la medida en que éstas empleen asalariados. Pero no se lo encuentra en los hogares, porque los trabajadores que desempeñan actividades profesionales dentro de los hogares pertenecen en realidad a otras unidades de producción : véase nota al pie 15.)
c) Todo depende de la definición del sector formal y del sector informal. Ciertos autores identifican el sector informal con la economía subterránea, es decir, el conjunto de las unidades de producción ocultas

(no declaradas, no oficiales, que evitan al fisco) : en este caso, el sector informal abarca ciertas empresas capitalistas (A1), ciertas empresas independientes (B1 y B2) y organizaciones voluntarias (D1) (no puede abarcar empresas o instituciones públicas, las cuales pertenecen directamente a autoridades públicas, ni instituciones privadas, las cuales son financiadas por autoridades públicas). Otros autores identifican el sector formal con las unidades de producción « clásicas » del sistema capitalista, es decir las unidades de producción declaradas (tanto mercantiles como no mercantiles) que emplean trabajadores asalariados : en este caso, el sector informal abarca todas las empresas independientes y las organizaciones voluntarias, así como las empresas capitalistas « subterráneas ».

d) El trabajo del estudiante es una preparación para la vida profesional, pero no corresponde con la definición del trabajo como actividad de producción (véase § 1.1.). El trabajo del estudiante constituye en realidad una actividad de consumo. Sin embargo, una excepción debe mencionarse : a través de sus actividades de investigación (tesis), el estudiante puede contribuir a la producción de conocimientos nuevos : este tipo de trabajo (que corresponde con la definición citada arriba) es llevado a cabo en una unidad de producción (una universidad, por ejemplo) que se ubica normalmente en C1 o C2, o quizás en A1 (o A3 : véase nota al pie 16.a).

1.15. (Ejemplo hipotético)

a) Mis *actividades profesionales* son de dos tipos :

- Por una parte, enseño matemáticas en una escuela del Estado (por tanto, en una « institución pública »). En esta escuela, realizo un trabajo directamente social : en efecto, mi actividad es reconocida como socialmente útil por el Estado (que la financia), sin que yo tenga que vender mis clases a los alumnos. Allí realizo un trabajo heterónomo : en efecto, la continuación de las actividades de la escuela (y, por ende, de mis propias actividades allí) está sujeta al respeto de las normas establecidas por el Estado (programas, número de alumnos por docente, etc.).

- Por otra parte, también me gano la vida dando clases particulares (a veces « en negro », lo confieso : no declaro todas mis rentas al fisco ; pero esto no importa para responder a la pregunta). En esta actividad, puedo ser asimilado a una « empresa independiente individual ». Se trata de un trabajo indirectamente social : la utilidad social de mi actividad sólo es reconocida en la medida en que encuentre compradores dispuestos a pagar por estas clases particulares. Se trata también de un trabajo heterónomo, pero por otras razones : en este caso, estoy sometido a las leyes del mercado, a saber la ley de la demanda (¿existe una demanda dispuesta a pagar por clases particulares?) y la ley de la competencia (¿soy competitivo en relación a mis rivales, en lo que se refiere al precio, la ubicación, etc.?).

b) Mis *actividades no profesionales* son muy diversas :

- Preparo las comidas de la familia dos días a la semana. Este trabajo doméstico en la unidad de producción « hogar » es un trabajo autónomo (aunque yo me someta completamente a las decisiones de mi cónyuge) : el hecho importante es que dicho trabajo no está sujeto a la validación de las autoridades públicas o del mercado. Se trata de un trabajo social (y no privado), ya que las comidas preparadas están destinadas a todos los miembros de la familia (y no sólo a mí).

- De vez en cuando realizo actividades voluntarias en una clínica privada. No sé si ésta es una « empresa capitalista » o una « empresa privada sin fines de lucro » ; lo cierto es que la clínica emplea sobre todo trabajadores asalariados y que sus servicios se venden a los enfermos (no importa aquí que los servicios de salud sean parcialmente reembolsados por la seguridad social). El trabajo realizado en esta clínica es trabajo indirectamente social (reconocido como socialmente útil por el hecho de que los enfermos compran allí servicios de salud) y trabajo heterónomo (sujeto a las leyes del mercado) ; las mismas características se aplican a mis actividades voluntarias (por ejemplo, si la clínica debe cerrar por falta de clientes, todas las actividades – incluso las mías – son eliminadas por el mercado).

- De vez en cuando hago pequeños trabajos en casa de mis vecinos. Estas actividades constituyen también trabajo doméstico (trabajo llevado a cabo por y para miembros de hogares, sin contrapartida monetaria), aunque en este caso trabajo para miembros de otro hogar. Al igual que en el caso del trabajo doméstico dentro de mi hogar, estas actividades domésticas « externas » constituyen trabajo autónomo y trabajo social (por las mismas razones mencionadas arriba).

1.16. —

Capítulo II

A. Principios básicos

- 2.1. Véase sección 1 (+ resumen).
- 2.2. Véase 2.1.1.b (+ glosario).
- 2.3. a) Véase introducción de 2.1.1.
b) Véase 2.1.1.b.
- 2.4. a) Véase 2.2.1.a (+ glosario).
b) Véase 2.2.1.b+c (+ glosario).
- 2.5. a) Véase 2.2.3.b.
b) Véase 2.2.3.c.
- 2.6. Véase 3.2.1.b (+ resumen).
- 2.7. a) Véase 3.2.1.a+b (+ resumen y glosario).
b) Véase 3.2.2.a.
c) Véase 3.2.2.b.
d) Véase 3.2.3.
- 2.8. a) Véase 4.1.1.
b) Véase 4.1.2.a.
- 2.9. a) Véase 4.1.2.b.
b) Véase 4.1.2.c.
c) En el sector de producción no mercantil no se crea valor (véase 2.1.2.a) ; por tanto, no se crea rédito.

C. Profundización

- 2.10. Véase 2.1.1.a.
- 2.11. Véase nota al pie 12.
- 2.12. Véase § 3.1.
- 2.13. Véase nota 22 (+ glosario).
- 2.14. a) Véase 3.2.2.c y nota 25.
b) Véase nota 26.
- 2.15. Los productos invendidos incorporan trabajo, pero este trabajo no es reconocido (todavía) como trabajo indirectamente social, como valor. (Véase nota al pie 9).
- 2.16. Un producto de la naturaleza siempre tiene un valor de uso, una utilidad (véase capítulo I, § 1.1.) ; tendrá un precio en caso de ser propiedad privada y objeto de intercambio (véase capítulo II, nota al pie 3) ; aún cuando sea vendido, no es una mercancía y no tiene valor (véase capítulo II, § 1.1. y 2.1.2.a).
- 2.17. Véase 4.2.2.

C. Aplicaciones

- 2.18. Se crea valor (trabajo indirectamente social) en el sector de producción mercantil, no en el sector de producción no mercantil. Por lo tanto, crean valor el taxista y el campesino (salvo si éste vive en condiciones de completa autosubsistencia), y eventualmente el docente (clases particulares, o escuela financiada esencialmente mediante la *venta* de los servicios de educación). No crean valor el ama u ama de casa (miembro de un hogar), el funcionario (miembro de una institución), el delegado sindical (miembro de una organización voluntaria).
- 2.19. a) Valor pasado transferido cada año :

1. materias primas : \$1.000.000/E	=	10.000 h
2. máquinas : (\$20.000.000 ÷ 10)/E	=	<u>20.000 h</u>
	=	30.000 h

Valor nuevo creado cada año = 20.000 h (= 8 h por día × 250 días por año × 10).
Valor total del producto anual = 50.000 h.
- b) Valor pasado transferido por unidad de mercancía = 30 h (30.000 h ÷ 1.000 unidades).
Valor nuevo por unidad = 20 h (= 20.000 h ÷ 1.000 unidades).
Valor unitario (pasado + nuevo) = 50 h.

- 2.20. a) Las diferencias de precio entre automóviles y bicicletas se deben esencialmente a diferencias en sus valores sociales unitarios.
- b) Las diferencias de precio entre diferentes modelos pueden explicarse por diferencias en la cantidad de valor (un modelo más grande y/o más perfeccionado incorpora más trabajo), así como por diferencias en las relaciones de fuerza (competencia más o menos intensa, preferencias de los consumidores, etc. : véase 3.2.2.b).
- c) La evolución del precio promedio de los automóviles o de las bicicletas depende de los incrementos de productividad en la rama considerada (que reducen el valor social unitario) y de la evolución del equivalente monetario del valor (que tiende a aumentar) : $\text{precio} = \text{valor social unitario} \times E$. Un alza del precio promedio de los automóviles o de las bicicletas significa que los incrementos de productividad en la rama han sido menores que el aumento de E.
- 2.21. —

Capítulo III

A. Principios básicos

- 3.1. Véase § 1.1. (+ resumen).
- 3.2. Véase 1.3.1. (+ resumen).
- 3.3. Véase 1.3.3.a (+ glosario).
- 3.4. El esquema III.4. no contradice el esquema II.5. ; más bien lo complementa añadiendo la división del trabajo presente (entre trabajo necesario y plus trabajo) y la del ingreso creado (entre salario y plusvalía).
- 3.5. a) Véase 2.2.1.a+b.
b) Véase 2.2.2., últimos párrafos.
c) Véase 2.2.3.
- 3.6. Véase 2.2.2., notas al pie 18 y 20 inclusive.

B. Profundización

- 3.7. Véase nota 3 (+ glosario).
- 3.8. Véase nota 8.
- 3.9. - En el sector de producción *mercantil*, todos los asalariados crean plusvalía (véase 1.3.2.b), salvo los casos excepcionales en que el salario es igual o superior al equivalente monetario del valor (véase nota al pie 9).
- En el sector de producción *no mercantil*, ningún asalariado crea valor e ingreso, por lo tanto ninguno puede crear plusvalor y plusvalía (que son una parte del valor y del ingreso creado). Sin embargo, los asalariados del sector de producción no mercantil suministran trabajo y *plus trabajo* : su jornada de trabajo es normalmente mayor que el valor de sus medios de consumo (salvo en los mismos casos excepcionales de salarios iguales o superiores a E) (Véase capítulo VI, § 5.1. y 5.3.2.).
- 3.10. Véase nota 16.
- 3.11. La compra de medios de producción destinados al *reemplazo* (cuando los medios de producción iniciales han sido consumidos, están físicamente desgastados o tecnológicamente obsoletos) se hace en principio por medio del *capital constante recuperado* gracias a la venta de las mercancías producidas. La compra de medios de producción *adicionales* (la inversión neta) se hace por medio de la ganancia.
- 3.12. Véase 1.3.3.c.
- 3.13. Véase nota 21.

C. Aplicaciones

- 3.14. Para que haya creación de plusvalía, es necesario tener una producción *mercantil* (lo que da lugar a una creación de valor e ingreso) llevada a cabo por trabajo *asalariado* (lo que da lugar a una creación de plusvalor y plusvalía). Por lo tanto, crean plusvalía el campesino y el taxista, con tal que sean asalariados y no productores independientes ; los docentes asalariados en el sector de producción mercantil también crean plusvalía. Pero no crean valor e ingreso, ni plusvalor y plusvalía, el ama o amo de cada (miembros del hogar), el funcionario (miembro de una institución), el delegado sindical (miembro de una organización voluntaria).

3.15. Véase cuadro III.3. (+ nota 12b).

3.16. —

Capítulo IV

A. Principios básicos

4.1. Véase 2.1.1. para la fórmula y después :

- a) Véase 2.1.2.
- b) Véase 2.1.2. y 2.1.3.
- c) Véase 2.1.2.

4.2. Véase nota al pie 4.

4.3. Véase 2.2.1 para la fórmula y después :

- a) Véase 2.2.2.
- b) Véase 2.2.2. y 2.2.3.

4.4. (a, b) Véase 2.3.1.

B. Profundización

4.5. El alza en el nivel de vida (= reducción de la explotación *física*) no elimina el plustrabajo, la explotación *económica* (la que incluso puede aumentar). Esta explotación económica no es un postulado, es una realidad que puede ser demostrada (por medio de la teoría, de las estadísticas, de los hechos : véase capítulo III, 1.2.3.).

4.6. Véase nota 10.

C. Aplicaciones

4.7. a) Incrementar los salarios monetarios en proporción al índice de precios al consumidor tiene el efecto de mantener constantes los salarios reales (véase la fórmula del salario real en el capítulo III, 1.3.3.a). Como los incrementos en la productividad general reducen el valor unitario de los medios de consumo, la tasa de plusvalía tiende a aumentar (véase la fórmula desarrollada de la tasa de plusvalía).

b) Incrementar los salarios monetarios menos que el índice de precios al consumidor tiene el efecto de reducir los salarios reales, lo que acentúa el aumento en la tasa de plusvalía.

c) Incrementar los salarios *reales* en proporción a la productividad general (+10%, por ejemplo) tiende a mantener constante la tasa de plusvalía : es así porque el aumento en los salarios reales se compensa por una disminución equivalente en el valor unitario de los medios de consumo.

d) Cuando los precios al consumidor suben, los salarios reales aumentan necesariamente menos que los salarios monetarios (véase la fórmula del salario real en el capítulo III, 1.3.3.a). En estas condiciones, si suben los salarios *monetarios* en proporción a la productividad general (+10%, por ejemplo), los salarios *reales* aumentan *menos* que la productividad general : los salarios reales aumentan, por ejemplo, en un 6%, mientras que el valor unitario de los medios de consumo disminuye en un 10%. Esto tiende a aumentar la tasa de plusvalía.

e) Si la jornada de trabajo disminuye en proporción a los incrementos en la productividad general (en proporción a la reducción en el valor unitario de los medios de consumo), la tasa de plusvalía tiende a permanecer constante.

4.8. y 4.9. —

Capítulo V

A. Principios básicos

5.1. a) Véase § 1.1. (+ resumen).

b) Véase 1.1.2. y 1.3.1. (+ resumen).

5.2. a) Véase 1.2.1. (+ resumen).

b) Véase 1.2.2. y 1.3.1. (+ resumen).

5.3. Véase introducción a la sección 1 (+ resumen).

5.4. Véase 1.3.2.

5.5. Véase 2.1.1. y 2.2.1. (+ resumen).

5.6. Véase 2.2.2.

5.7. Véase 2.3.2.

B. Profundización

- 5.8. La mayor ganancia de las empresas más mecanizadas (automatizadas) proviene de una *redistribución* de la plusvalía total, la que es *creada* por el plustrabajo de todos los asalariados del sector de producción mercantil (véase la respuesta a las preguntas 5.1. y 5.3.). El plustrabajo como fuente de ganancia no es un postulado, sino una realidad que puede ser demostrada.
- 5.9. a) La plusvalía total es *creada* por el plustrabajo de todos los asalariados que están ocupados en las empresas. (Es necesario que las mercancías producidas sean efectivamente vendidas : si no se venden, el trabajo no crea valor e ingreso, el plustrabajo no crea plusvalor y plusvalía.)
 b) La plusvalía total es *distribuida* por los mecanismos del mercado, por medio de los precios de mercado vigentes : en el primer caso (distribución de la plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas dentro de una rama « promedio »), por la existencia de un precio de mercado uniforme, igual al precio simple ; en el segundo caso (distribución de la plusvalía entre ramas con poder de mercado desigual), por la existencia de precios de mercado diferentes a los precios simples.
- 5.10. a) El pago de salarios inferiores permite a la empresa 3 recuperar un margen de ganancia (la altura del rectángulo V se reduce) ; pero esta solución sólo sirve en el corto plazo (a más largo plazo, nuevos avances técnicos en las empresas más eficientes reducirán el valor social unitario y aniquilarán el margen de ganancia de la empresa 3).
 b) La introducción de avances técnicos suficientes es *la* verdadera solución en el largo plazo (el valor individual unitario deviene igual o inferior al valor social unitario) ; pero la empresa 3 debe ser capaz de tomar prestado el capital dinerario requerido...
 c) La absorción hace desaparecer a la empresa 3 como entidad jurídica distinta ; la empresa 1 tiene el capital dinerario requerido para mejorar y mantener la unidad de producción 3... si así lo quiere.
 d) Los subsidios permiten a la empresa 3 sobrevivir en el corto plazo ; en el largo plazo, la reducción del valor social unitario hace necesario obtener subsidios cada vez más importantes... hasta que éstos sean considerados como « excesivos » y suprimidos.
 e) Como subcontratista, la empresa 3 puede sobrevivir en el largo plazo... con tal que sea capaz de seguir cumpliendo con las normas impuestas por la gran empresa.
 f) El acuerdo monopólico permite a la empresa 3 sobrevivir en el largo plazo... mientras subsista el acuerdo (otras ramas pueden tratar de romper el acuerdo ; además, las empresas más eficientes pueden tener interés en salirse del acuerdo y ampliar su escala de producción por medio de una reducción del precio, eliminando de esta forma las empresas marginales).
 g) La diferenciación del producto es una solución de largo plazo, pero que permanece sujeta a las incertidumbres del mercado (los competidores pueden imitar el producto, los consumidores pueden considerar que el precio es demasiado alto, etc.).
 h) La producción de una cooperativa obrera marginal no tiene como objetivo la ganancia y, por tanto, puede sobrevivir en las condiciones descritas en el esquema V.2. ; pero en el largo plazo, los avances técnicos en las empresas competidoras progresivamente reducen el valor social unitario de las mercancías, lo que disminuye poco a poco los ingresos de los trabajadores de la cooperativa... hasta su eliminación (véase capítulo VI, 1.3.1.).
 i) Una empresa pública marginal no tiene que obtener ganancias y, por tanto, puede sobrevivir en las condiciones descritas en el esquema V.2. ; pero en el largo plazo, los avances técnicos en las empresas competidoras progresivamente reducen el valor social unitario de las mercancías, lo que obliga a las autoridades públicas a otorgar subsidios cada vez más importantes... hasta que éstos sean considerados excesivos (véase capítulo VI, 2.3.1.).
- 5.11. Medidas *selectivas* (destinadas sólo a las pequeñas empresas) obviamente favorecen a éstas, mientras que presentan aspectos contradictorios para las grandes empresas : el aspecto negativo radica en las deducciones ; el aspecto positivo radica en la continuación de las transferencias de plusvalía (véase 2.1.1.). Medidas *generales* favorecen sobre todo a las grandes empresas (véase 2.1.2.).

C. Aplicaciones

5.12. y 5.13. —

Capítulo VI*Principios básicos*

- 6.1. *Todas* las empresas producen mercancías. Las empresas *capitalistas* y las empresas *públicas* emplean trabajadores asalariados (al contrario de las empresas independientes). El objetivo de las empresas *capitalistas* es la ganancia y sólo subsisten si la obtienen (no es así con las empresas públicas o independientes). (Véase § 1.1. y 2.1.).

- 6.2. (a, b) Véase § 1.1. y 1.3.2.a.
- 6.3. a) Véase § 1.1. y 1.3.1. (+ resumen).
b) Véase § 2.1. y 2.3.1. (+ resumen).
- 6.4. (a, b) Véase § 3.1 (+ resumen).
- 6.5. a) Véase 1.3.2.b.
b) Véase 2.3.2.
c) Véase § 3.2. (+ resumen).
- 6.6. (a, b) Véase 3.3.1.a y 3.3.2. (+ resumen).
- 6.7. Véase 5.2.3. (+ resumen).
- 6.8. a) Véase 5.3.1. (+ resumen).
b) Véase 5.3.2.

B. Profundización

- 6.9. a) Debido a las transferencias de ingreso provenientes de los *productores independientes*, la ganancia es *mayor* que la plusvalía creada por los asalariados (véase 1.3.2.a).
b) Debido a las deducciones necesarias para financiar el *sector institucional*, la ganancia disponible es *menor* que la plusvalía creada (véase 3.3.1.b, observación 5).
- 6.10. Véanse las respuestas a las preguntas 6.5.b y 6.5.c (para los subsidios, véase también la respuesta a la pregunta 5.5. del capítulo V).
- 6.11. Véase § 4.2. (+ resumen).

C. Aplicaciones

- 6.12. El mismo trabajo, definido por la naturaleza del producto (educación, salud, agricultura, etc.), puede encontrarse en cualquier rubro del cuadro I.3. o en cualquier columna del cuadro VI.3. Por lo tanto, el mismo trabajo puede ser improductivo en los dos sentidos del concepto (ejemplos : educación o salud en una institución de interés público o dentro de un hogar), o puede ser productivo de ingreso pero no de plusvalía (clases particulares, actividades del médico privado), o puede ser productivo de ingreso y plusvalía (instructor en una escuela de conducción, médico asalariado en una clínica privada).
- 6.13. a) Los funcionarios suministran plustrabajo *pero no* plusvalía ;
b) los asalariados en empresas públicas suministran plustrabajo y *también* plusvalía ;
c) los asalariados en empresas capitalistas suministran plustrabajo y plusvalía *siempre que* su salario por hora no sea igual o superior a E (véase capítulo III, nota al pie 9 ; la misma observación es aplicable a los funcionarios y los asalariados en empresas públicas) ;
d) los productores independientes suministran « plustrabajo » y « plusvalía », *siempre que* las relaciones de mercado les resulten desfavorables (empresa marginal, empresa subcontratista) ;
e) los capitalistas crean ingreso, *pero no* plusvalía (véase capítulo III, nota al pie 8).
- 6.14. El crecimiento de un sector terciario de producción *mercantil* puede compensar la regresión del sector secundario como fuente de ingreso y plusvalía (véase 5.3.1.b).
- 6.15. En el corto plazo, los capitalistas agrarios están interesados en defender a los campesinos marginales, sobre todo si esta defensa se hace mediante medidas generales (como el mantenimiento de precios relativamente altos) ; los industriales, al contrario, tienen intereses opuestos (véase 1.2.1., nota 4 inclusive).
- 6.16. a) La disminución de las contribuciones patronales reduce el costo salarial, lo que aumenta la tasa de plusvalía y la ganancia. Pero tiene el efecto de reducir el salario indirecto, lo que daña tanto a los asalariados (reducción en el nivel de vida) como a las empresas (reducción en los mercados).
b) La disminución de las contribuciones e impuestos directos a cargo de los asalariados tiene el efecto de aumentar el salario neto y el salario real directo, pero en detrimento del salario real indirecto (solidario) y del salario real colectivo (al que se accede gratuitamente). Para las empresas, la tasa de plusvalía y el tamaño del mercado no cambian.
(Para a y b, véase 3.3.1.b, primera observación.)

Capítulo VII

A. Principios básicos

- 7.1. a) Véase § 1.1.
b) Véase 1.2.2. (+ resumen).
- 7.2. (a, b) Véase § 1.3. (+ resumen).
- 7.3. (a,b,c) Véase § 2.1. (+ resumen).
- 7.4. (a,b,c) Véase § 2.2. (+ resumen).

- 7.5. Véase 2.2.1.a (sociedades anónimas, préstamos, subcontratación).
- 7.6. Véase § 3.2.
- 7.7. Véase 3.3.1.
- 7.8. Véase 3.3.1.b.
- 7.9. Véase 3.3.2.
- 7.10. Véase § 4.1. y § 4.2. (+ capítulo I, § 1.3.).
- 7.11. Véase 4.1.2., segundo párrafo (nota 33 inclusive).

B. Profundización

- 7.12. a) Véase 1.2.2.a y nota 4.
b) Sobre los efectos positivos, hay información en la nota 5a ; sobre los negativos, véase 4.1.1.
- 7.13. Véase notas 18 y 21a.
- 7.14. (a,b) Véase 3.3.1.c y 3.3.2.a.
- 7.15. Véase 3.3.2.a.

C. Aplicaciones

- 7.16. a 7.22. —

Capítulo VIII

A. Principios básicos

- 8.1. a) Véase § 1.1. y § 1.2. (+ resumen).
b) La reducción en el trabajo necesario puede resultar, sea de una disminución simultánea en el salario real y en el valor unitario de los medios de consumo, sea de un alza en el salario real más que compensada por la reducción en el valor unitario de los medios de consumo.
- 8.2. (a,b,c) Véase 2.1.1. (+ resumen).
- 8.3. (a,b,c) Véase 2.1.2. (+ resumen).
- 8.4. Véase 3.2.1.

B. Profundización

- 8.5. Véase 2.2.1.
- 8.6. Para las empresas orientadas hacia el *mercado interno*, los salarios constituyen tanto costos de producción como mercados. Para las empresas orientadas hacia la *exportación*, los salarios pagados sólo constituyen costos de producción ; los mercados están constituidos por los salarios pagados en los países importadores.

C. Aplicaciones

- 8.7. y 8.8. —
- 8.9. a) Para los productores : sus empleos pueden ser amenazados por el uso de trabajadores inmigrantes (oficiales o clandestinos), por la transferencia de industrias hacia el extranjero, por la competencia de productos extranjeros ; los salarios más bajos pagados a los trabajadores inmigrantes (especialmente a los clandestinos) presionan todos los salarios hacia la baja ; la división de los asalariados (nacionales/extranjeros) debilita a toda la clase obrera.
b) Para los consumidores : la importación de materias primas y productos baratos disminuye el costo de vida, aumenta el poder adquisitivo ; el empleo de mano de obra inmigrante barata disminuye el costo de los bienes y servicios producidos en el país.

Capítulo IX

A. Principios básicos

- 9.1. a) Véase § 1.1.
b) Véase § 2.1.
- 9.2. a) Véase 1.2.1.
b) Véase 1.2.2.
- 9.3. a) Véase 2.2.1.
b) Véase 2.2.2.
- 9.4. Véase 2.2.2. y § 3.1.

- 9.5. (a, b) Véase 3.1.2. y 3.1.3.
c) Véase 3.1.3.
- 9.6. a) Véase 3.1.2.
b) Véase inicio de § 3.2.
c) Véase 3.2.1. y 3.2.2.

B. Profundización

- 9.7. (a, b) Véase § 2.3. (nota 11 inclusive).
- 9.8. a) Correcto a nivel macroeconómico y en el corto plazo.
b) Véase nota 16.

Aplicaciones

9.9. y 9.10 —

Conclusión

A. Principios básicos

- C.1. Véase sección 1.
C.2. Véase sección 2.
C.3. Véase sección 3.

B. Profundización

- C.4. Véase 2.2.2.
- C.5. a) Véase capítulo V, 1.1.2. (último párrafo).
b) Véase capítulo IV, final de 2.1.2., y capítulo VIII, sección 2.

C. Aplicaciones

C.6. y C.7. —

Apéndices teóricos

- A.1. Véase apéndice 2.
- A.2. a) Véase apéndice 3, § 3.1.
b) Véase apéndice 3, § 3.2.
- A.3. a) Véase apéndice 4, 4.1.1. y § 4.3.
b) Véase apéndice 4, 4.1.2. y 4.3.2.
- A.4. Véase apéndice 5.
- A.5. Véase apéndice 6.
- A.6. Véase apéndice 7.
- A.7. Véase apéndice 9.
- A.8. a) Véase capítulo II, 2.2.2.
b) Véase apéndice 5 (§ 5.1, nota al pie 9 inclusive, para la concepción tradicional ; § 5.2. para la concepción alternativa).
- A.9. a) Véase capítulo II, 2.2.3.
b) Véase capítulo II, 2.2.2.
c) Véase capítulo II, nota 15a.
d) Véase apéndice 5.
e) Véase capítulo V, nota 7b.
- A.10. a) Véase apéndice 6, nota 16.
b) Véase apéndice 6, 6.2.2.a.
c) Véase apéndice 6, 6.2.2.b.
- A.11. Véase apéndice 7, 7.2.3.
- A.12. a) Véase apéndice 8, 8.2.3.
b) Véase apéndice 8, 8.2.4.
- A.13. a) Véase apéndice 8, 8.3.1.
b) Véase apéndice 8, 8.3.2.
- A.14. a) Véase apéndice 10, § 10.1.
b) Véase apéndice 10, § 10.2.

-
- A.15. (a,b) Véase apéndice 10, § 10.2.
- A.16. Véase capítulo V, § 1.1., y apéndice 10, § 10.2.
- A.17. a) Véase capítulo V, final de 1.1.2.
b) Véase apéndice 10, final de 10.2.2.a.
- A.18. a) Véase capítulo V, § 1.1.
b) Véase apéndice 10, § 10.2.
c) Véase capítulo IV, 2.3.1., y apéndice 9.
- A.19. (a, b) Véase apéndice 11, § 11.1.
c) Véase apéndice 11, § 11.3.1.
d) Véase apéndice 11, nota 30.
- A.20. Véase apéndice 12.

ÍNDICE DE CUADROS Y ESQUEMAS

Cuadro I.1.	El proceso de producción microeconómico.....	13
Cuadro I.2.	Las fuerzas productivas básicas y los resultados últimos de la producción global.....	14
Cuadro I.3.	Una clasificación de las actividades y unidades de producción.....	21
Cuadro II.1.	Distinciones referentes a la magnitud de valor.....	34
Cuadro II.2.	Evolución del equivalente monetario del valor en cuatro países (1972-1992).....	38
Cuadro II.3.	Precios simples y precios de mercado, intercambio de equivalentes e intercambio desigual.....	39
Cuadro II.4.	Producto total, suma total de los valores, suma total de los precios simples y suma total de los precios de mercado.....	43
Cuadro II.5.	Los dos componentes del valor y del precio.....	45
Esquema III.1.	La fuente de la ganancia.....	55
Cuadro III.2.	Diferentes concepciones del salario.....	61
Cuadro III.3.	Trabajo necesario, plustrabajo y tasa de plustrabajo en cuatro países (para el asalariado promedio en el sector de producción mercantil, año 1992).....	63
Esquema III.4.	Los tres componentes del valor y del precio.....	64
Cuadro V.1.	Distribución de la plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas en una rama « promedio » de producción.....	87
Esquema V.2.	Distribución de la plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas en una rama « promedio » de producción.....	89
Esquema V.3.	Los efectos de un poder de mercado positivo.....	91
Esquema VI.1.	Los componentes del salario y del consumo de los asalariados.....	113
Esquema VI.2.	Los componentes del valor nuevo y del ingreso creado.....	114
Cuadro VI.3.	Una clasificación de las actividades y sus resultados.....	119
Esquema VI.4.	Creación y distribución del ingreso total.....	122
Cuadro VII.1.	La transformación capitalista de las técnicas de producción.....	132
Cuadro VII.2.	Diversas formas de concentración del capital.....	141

Esquema VIII.1.	La « producción de plusvalía absoluta »	158
Esquema VIII.2.	La « producción de plusvalía relativa »	159
Cuadro VIII.3.	Compatibilidad entre un aumento en la tasa de plusvalía y un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados	161
Esquema VIII.4.	Compatibilidad entre un aumento en la tasa de plusvalía y un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados	161
Cuadro VIII.5.	Compatibilidad entre un aumento en la ganancia, un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados y un crecimiento del gasto público	164
Esquema VIII.6.	Compatibilidad entre un aumento en la ganancia, un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados y un crecimiento del gasto público	165
Gráfico VIII.7.	Estados Unidos, 1948-1992 : Evolución de la tasa de plusvalía y de las variables que la afectan	167
Cuadro VIII.8.	Estados Unidos, 1948-1992 : Evolución de la tasa de plusvalía y de las variables que la afectan	167
Cuadro IX.1.	El contexto socioeconómico después de la Segunda Guerra Mundial y su influencia en el crecimiento	178
Recuadro IX.2.	Las condiciones para resolver las contradicciones inherentes a los salarios y al gasto público	182
Cuadro IX.3.	Las etapas del crecimiento y de la crisis desde 1950	183
Cuadro IX.4.	Comparación entre una economía capitalista y una economía democrática	190
Gráfico y cuadro A.1.	Evolución del precio simple y del precio de mercado (índices) (ejemplo hipotético)	209
Cuadro A.2.	Evolución del equivalente monetario del valor (E), de los precios al consumidor y del valor unitario de los medios de consumo en cuatro países (1972-1992; 1972 = 100)	216
Esquema A.3.	Las relaciones entre el salario y el valor de la fuerza de trabajo	218
Cuadro A.4.	Precios simples en un sistema de producción mercantil simple	236
Cuadro A.5.	Precios simples en un sistema capitalista	237
Cuadro A.6.	Precios de producción en un sistema capitalista	237
Cuadro A.7.	La transición de los valores a los precios de mercado	239
Cuadro A.8.	Ejemplo de reproducción simple	241
Cuadro A.9.	Ejemplo de reproducción ampliada	243

ÍNDICE

PRÓLOGO	3
A propósito de la traducción	3
INTRODUCCIÓN	5
1. UN ESTUDIO CIENTÍFICO DE LA ECONOMÍA	5
1.1. Fenómenos visibles y realidades escondidas	5
1.2. Algunas cuestiones que merecen consideración	5
1.2.1. ¿ De dónde provienen los productos ?	5
1.2.2. ¿ De qué dependen los precios ?	6
1.2.3. ¿ De dónde provienen los ingresos ?	7
1.3. Una primera conclusión	7
2. ALGUNAS PARTICULARIDADES DEL LIBRO	8
2.1. Una pluralidad de perspectivas	8
2.2. Una relativa falta de datos empíricos	8
2.3. Una riqueza de medios pedagógicos	9
CAPÍTULO I : EL FUNDAMENTO DE LOS BIENES Y SERVICIOS : EL TRABAJO	11
1. LOS ASPECTOS MATERIALES COMUNES A TODO TRABAJO	11
1.1. El proceso de trabajo o proceso de producción	11
1.2. El proceso de producción microeconómico	12
1.2.1. Los productos del trabajo	12
a) Bienes o servicios	12
b) Medios de consumo o medios de producción	12
1.2.2. Los elementos del proceso de trabajo	13
a) La fuerza de trabajo	13
b) Los medios de producción	13
1.2.3. Lugar de trabajo y unidad de producción	13
1.3. El proceso de producción macroeconómico	14
2. LOS DIVERSOS ASPECTOS SOCIALES DEL TRABAJO	15
2.1. El trabajo en la esfera profesional	15
2.1.1. Producción mercantil o producción no mercantil	15
a) Producción mercantil y trabajo indirectamente social	15
b) Producción no mercantil y trabajo directamente social	17
2.1.2. Trabajo asalariado o trabajo no asalariado	17
a) Los asalariados	18
b) Los capitalistas	19
c) Los independientes	19
d) Los rentistas	20
2.2. El trabajo en la esfera no profesional	20
2.2.1. Trabajo privado o social; trabajo autónomo	20
2.2.2. Trabajo no asalariado	21
2.3. Síntesis y conclusión	21
2.3.1. Una visión de conjunto del trabajo	21
2.3.2. Introducción al estudio de la sociedad capitalista	23
Medios pedagógicos relativos al capítulo I	24
Resumen	24
Conceptos por asimilar	25
Ejercicios:	
A. Principios básicos	25
B. Profundización	26
C. Aplicaciones	26

CAPÍTULO II : EL FUNDAMENTO DE LOS PRECIOS Y LOS INGRESOS :	
EL VALOR	27
1. EL CONCEPTO DE MERCANCÍA	27
1.1. Dos condiciones necesarias	28
1.2. Dos condiciones suficientes.....	28
2. LA CARA OCULTA DE LAS MERCANCÍAS: EL VALOR	28
2.1. La naturaleza del valor	28
2.1.1. El común denominador de las mercancías	28
a) Ni el precio, ni el costo, ni la utilidad.....	29
b) Trabajo abstracto, trabajo indirectamente social, valor	29
2.1.2. Comentarios adicionales sobre la naturaleza de la creación de valor.....	30
a) El valor implica la producción de mercancías	31
b) El valor implica la venta de las mercancías producidas	31
2.2. La magnitud de valor.....	31
2.2.1. Conceptos necesarios para estudiar la magnitud de valor	31
a) Valor pasado y valor nuevo	32
b) Valor social y valor individual	33
c) Valor unitario y valor total	33
d) Resumen	34
2.2.2. Comentarios adicionales sobre la magnitud de valor	34
2.2.3. Valor y productividad del trabajo.....	35
a) Una relación inversa	35
b) La evolución de la productividad y del valor	35
c) Las diferencias de productividad y de valor	35
3. LA EXPRESIÓN VISIBLE DEL VALOR: LOS PRECIOS	36
3.1. La naturaleza de los precios.....	36
3.2. La magnitud de los precios	37
3.2.1. Conceptos necesarios para estudiar la magnitud de los precios	37
a) Primer enfoque: las relaciones entre los precios	37
b) Segundo enfoque: los niveles de precios	37
3.2.2. Las diferencias entre los precios de mercado y los precios simples	38
a) El fenómeno del intercambio desigual.....	38
b) Las causas del intercambio desigual.....	40
c) El intercambio desigual y la explicación de los precios	41
3.2.3. Razones para suponer una igualdad entre los precios simples y los precios de mercado	41
a) El enfoque macroeconómico	42
b) La evolución paralela del precio simple y del precio de mercado	42
c) La búsqueda de la fuente básica de los ingresos.....	43
4. EL FUNDAMENTO DE LOS INGRESOS: EL VALOR NUEVO	43
4.1. La creación de ingresos por el trabajo presente	43
4.1.1. Principios	43
4.1.2. Comentarios adicionales sobre la creación de valor e ingreso	45
a) Sólo por los productores de mercancías, no por los medios de producción.....	45
b) Por todos los productores de mercancías, sin excepción	45
c) Por todos los productores de mercancías, en pie de igualdad	46
4.2. La creación y la distribución del ingreso total	46
4.2.1. La creación del ingreso total	46
4.2.2. La distribución del ingreso total	47
a) Existencia de un sector de producción no mercantil.....	47
b) Diferencias en el poder de mercado entre ramas	47
c) Diferencias de productividad entre empresas	48
d) Producción de mercancías por asalariados	48

Medios pedagógicos relativos al capítulo II	48
Resumen.....	48
Conceptos por asimilar.....	50
Ejercicios: A. Principios básicos.....	50
B. Profundización.....	51
C. Aplicaciones.....	52
CAPÍTULO III : EL FUNDAMENTO DE LA GANANCIA Y LA ACUMULACIÓN : EL PLUSVALOR	53
1. LA FUENTE DE LA GANANCIA: EL PLUSVALOR	53
1.1. Demostración teórica	53
1.2. Comentarios generales	56
1.2.1. Plustrabajo y explotación.....	56
1.2.2. Apariencias y realidad	56
1.2.3. Otros tipos de demostración.....	56
1.2.4. Una comparación con otros sistemas económicos	57
a) El plustrabajo en el feudalismo	57
b) El plustrabajo bajo el socialismo	58
1.3. Observaciones teóricas.....	58
1.3.1. Distinción entre ganancia y plusvalía	58
1.3.2. Comentarios adicionales sobre la creación de plusvalor y plusvalía	59
a) Sólo por los asalariados, no por los medios de producción	59
b) Por todos los asalariados en la producción de mercancías, sin excepción	59
c) Por todos los asalariados en la producción de mercancías, en proporción al plustrabajo efectuado	60
1.3.3. La función y las formas del salario	60
a) La función del salario.....	60
b) Las formas del salario	61
c) Dos perspectivas teóricas diferentes.....	61
1.4. Evidencia estadística del plustrabajo.....	62
2. EL USO DE LA GANANCIA: LA ACUMULACIÓN	63
2.1. Los tres componentes del valor y del precio	63
2.2. El ciclo del capital.....	65
2.2.1. Consideraciones generales.....	65
a) Descripción	65
b) Síntesis.....	66
2.2.2. Acumulación y reproducción ampliada del capital	66
2.2.3. Los aspectos contradictorios del salario.....	67
Medios pedagógicos relativos al capítulo III	68
Resumen.....	68
Conceptos por asimilar.....	70
Ejercicios: A. Principios básicos.....	70
B. Profundización.....	70
C. Aplicaciones.....	71
CAPÍTULO IV : LAS RELACIONES ECONÓMICAS FUNDAMENTALES	73
1. PRESENTACIÓN DE LAS TRES RELACIONES	73
1.1. La tasa de plusvalía (pv').....	74
1.2. La composición del capital (c')	75
1.3. La tasa de ganancia (g').....	76
2. ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE AFECTAN A LAS TRES RELACIONES	76
2.1. Factores que afectan a la tasa de plusvalía	76
2.1.1. Desarrollo de la fórmula	76
2.1.2. La evolución de la tasa de plusvalía	77
2.1.3. Las diferencias en las tasas de plusvalía	77

2.2. Las influencias que afectan a la composición del capital	78
2.2.1. Desarrollo de la fórmula.....	78
2.2.2. La evolución de la composición del capital	79
2.2.3. Las diferencias en la composición del capital	79
2.3. Las influencias que afectan a la tasa de ganancia	79
2.3.1. A nivel macroeconómico	79
2.3.2. A nivel microeconómico	80
Medios pedagógicos relativos al capítulo IV	81
Resumen	81
Conceptos por asimilar	81
Ejercicios: A. Principios básicos	82
B. Profundización	82
C. Aplicaciones.....	82
CAPÍTULO V : LA COMPETENCIA POR LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLUSVALÍA	85
1. LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLUSVALÍA TOTAL	85
1.1. Grados desiguales de mecanización y distribución de la plusvalía entre empresas	86
1.1.1. Las diferencias de mecanización y su impacto.....	86
1.1.2. La distribución de la plusvalía	88
1.2. Poder desigual de mercado y distribución de la plusvalía entre ramas	89
1.2.1. Los poderes de mercado y su jerarquía	89
1.2.2. La distribución de la plusvalía	91
1.3. Conclusiones.....	92
1.3.1. La creación de la ganancia: ilusión y realidad	92
1.3.2. Diferenciación de las tasas de plusvalía entre empresas y ramas	92
2. RELACIONES ENTRE EMPRESAS RENTABLES Y NO RENTABLES	93
2.1. Las contradicciones entre empresas que compiten en la misma rama	93
2.1.1. El subsidio de empresas marginales	93
2.1.2. La elevación del precio de la mercancía	94
2.2. Las contradicciones entre empresas que operan en distintas ramas.....	95
2.2.1. El subsidio de ramas no rentables	95
2.2.2. Las relaciones desiguales de subcontratación	95
2.3. Conclusiones.....	96
2.3.1. La problemática supervivencia de las empresas no rentables.....	96
2.3.2. Competencia y comunidad de intereses en la clase capitalista.....	97
Medios pedagógicos relativos al capítulo V	97
Resumen	97
Conceptos por asimilar	98
Ejercicios: A. Principios básicos	99
B. Profundización	99
C. Aplicaciones.....	100
CAPÍTULO VI : CAPITALISMO Y PRODUCCIÓN NO CAPITALISTA	101
1. CAPITALISMO Y EMPRESAS INDEPENDIENTES	101
1.1. Las características específicas de las empresas independientes.....	101
1.2. Las relaciones contradictorias entre las empresas capitalistas y las empresas independientes ...	102
1.2.1. Las relaciones de competencia en la misma rama	102
1.2.2. Las relaciones de subcontratación.....	103
1.3. Conclusiones.....	103
1.3.1. La problemática supervivencia de las empresas independientes	103
1.3.2. Los aspectos contradictorios del sector de pequeña producción mercantil simple	104
a) Las dos fuentes de la ganancia.....	104
b) Los aspectos contradictorios de la pequeña producción mercantil simple	104
2. CAPITALISMO Y EMPRESAS PÚBLICAS	105
2.1. Las características específicas de las empresas públicas	105

2.2. Las relaciones contradictorias entre el sector capitalista y el sector público mercantil.....	105
2.2.1. Empresas públicas y empresas capitalistas en la misma rama	105
2.2.2. Ramas públicas y ramas capitalistas	106
2.3. Conclusiones	106
2.3.1 La problemática supervivencia de las empresas públicas no rentables	106
2.3.2 Los aspectos contradictorios del sector público mercantil.....	106
3. CAPITALISMO Y SECTOR INSTITUCIONAL	107
3.1. Las actividades del sector institucional	108
3.1.1. Los productos colectivos no mercantiles	108
3.1.2. Las transferencias de ingreso	109
a) Pagos de intereses de la deuda pública.....	109
b) Concesión de subsidios a las empresas	109
c) Pagos de subvenciones sociales a los trabajadores.....	109
3.2. Los aspectos contradictorios del gasto público	110
3.2.1. Primera contradicción	110
3.2.2. Segunda contradicción	111
3.3. Los componentes del salario y del consumo de los asalariados	111
3.3.1. La descomposición de los salarios y de la plusvalía	111
3.3.2. La estructura del consumo de los asalariados	115
4. CAPITALISMO Y ESFERA NO PROFESIONAL	116
4.1. La producción de los hogares y de las organizaciones voluntarias	117
4.2. Los aspectos contradictorios de la producción doméstica	117
4.2.1. Primera contradicción	117
4.2.2. Segunda contradicción	117
4.2.3. Tercera contradicción	118
4.3. Los componentes del salario y del consumo de los asalariados	118
4.3.1. La descomposición de los salarios y de la plusvalía	118
4.3.2. La estructura del consumo de los asalariados	118
5. TRABAJO E INGRESOS EN EL CONJUNTO DE LA SOCIEDAD	119
5.1. Un panorama general de las actividades y de sus resultados.....	119
5.2. El fundamento de los ingresos	120
5.2.1. La creación del ingreso total.....	121
5.2.2. La distribución del ingreso total	121
5.2.3. Síntesis.....	121
5.3. Trabajo productivo y trabajo improductivo.....	123
5.3.1. Los dos conceptos de trabajo productivo	124
a) Trabajo productivo de valor e ingreso.....	124
b) Trabajo productivo de plusvalor y plusvalía	124
5.3.2. Asalariados productivos e improductivos: ¿ dos clases sociales ?	125
Medios pedagógicos relativos al capítulo VI.....	126
Resumen.....	126
Conceptos por asimilar.....	128
Ejercicios: A. Principios básicos	128
B. Profundización.....	129
C. Aplicaciones	129

CAPÍTULO VII : TENDENCIAS Y CONTRADICCIONES FUNDAMENTALES DEL CRECIMIENTO

1. EL DESARROLLO DE LA MECANIZACIÓN	131
1.1. La transformación de las técnicas de producción	131
1.2. El doble papel de la mecanización	133
1.2.1. Mecanización y competencia.....	133
1.2.2. Mecanización y dominación	133
a) Dominación en las empresas	133
b) Dominación en el mercado laboral	134
1.3. El carácter contradictorio de la mecanización.....	135

2. LA CONTRADICCIÓN CRECIENTE ENTRE LA SOCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN	
Y LA CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL	135
2.1. La socialización de la producción.....	136
2.1.1. La creciente interdependencia entre actividades de producción.....	136
a) En las empresas: la división técnica del trabajo.....	136
b) Entre ramas de producción: la división del trabajo social	136
2.1.2. La creciente interdependencia entre países: la división internacional del trabajo	137
2.2. La concentración del capital	139
2.2.1. La concentración a nivel de las ramas de producción	139
a) La concentración en la industria	139
b) La interpenetración del capital bancario y del capital industrial	142
c) El dominio de los grupos	143
2.2.2. La concentración a escala mundial.....	143
a) El proceso de concentración internacional	143
b) El fortalecimiento de una oligarquía económica	143
3. LA EXTENSIÓN DE LA PRODUCCIÓN, DEL TRABAJO ASALARIADO Y DE LOS MERCADOS	144
3.1. La generalización del « reino de la mercancía ».....	144
3.2. La creación y expansión del trabajo asalariado	145
3.2.1. Dos procesos irreversibles.....	145
a) La descomposición de las comunidades no mercantiles	145
b) La eliminación de las empresas marginales.....	145
3.2.2. Diversas políticas reversibles	145
a) La expansión del trabajo femenino.....	146
b) La prolongación de la vida laboral	146
c) El aumento de la población	146
3.3. La expansión de los mercados	146
3.3.1. La demanda creciente de medios de consumo por los asalariados	147
a) La expansión de la fuerza de trabajo asalariada.....	147
b) El aumento del poder adquisitivo de los asalariados	147
c) El descarte acelerado de los bienes de consumo.....	148
3.3.2. La creciente demanda de medios de producción por las empresas y el Estado	149
a) La obsolescencia acelerada del equipo	149
b) El crecimiento de los contratos públicos	149
4. LA CONTRADICCIÓN ENTRE LA BÚSQUEDA DE LA GANANCIA PRIVADA Y LA SATISFACCIÓN	
DE LAS NECESIDADES SOCIALES	150
4.1. Los costos humanos del crecimiento	150
4.1.1. El daño a la capacidad productiva del ser humano.....	151
4.1.2. El daño al desarrollo humano.....	151
4.2. Los costos ecológicos del crecimiento.....	152
4.2.1. El daño a la capacidad productiva de la naturaleza	152
4.2.2. El daño al medio ambiente	153
Medios pedagógicos relativos al capítulo VII	153
Resumen	153
Conceptos por asimilar	155
Ejercicios: A. Principios básicos	155
B. Profundización	156
C. Aplicaciones.....	156
 CAPÍTULO VIII : CONFLICTO Y CONCILIACIÓN EN TORNO A LA TASA DE PLUSVALÍA	157
1. LOS MÉTODOS PARA AUMENTAR LA TASA DE PLUSVALÍA	157
1.1. La prolongación de la jornada laboral	158
1.2. La reducción del trabajo necesario	159

2. LA COMPATIBILIDAD ENTRE LA ACUMULACIÓN, EL CONSUMO DE LOS ASALARIADOS Y EL GASTO PÚBLICO	160
2.1. Un enfoque teórico	160
2.1.1. La compatibilidad entre un aumento en la tasa de plusvalía y un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados	160
a) Análisis	160
b) Conclusiones	162
2.1.2. La compatibilidad entre un aumento en la ganancia, un aumento en el poder adquisitivo de los asalariados y un crecimiento en el gasto público	163
a) Análisis	163
b) Conclusiones	164
2.2. Un enfoque empírico	166
2.2.1. El caso de los Estados Unidos, 1948-1992	166
2.2.2. El caso de los países de Europa Occidental	168
3. LOS EFECTOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL PRODUCTIVO	168
3.1. Las formas de internacionalización del capital productivo	168
3.2. Los efectos de la internacionalización del capital productivo	169
3.2.1. El aumento en la tasa de plusvalía	169
3.2.2. El deterioro del nivel de vida de las masas	170
Medios pedagógicos relativos al capítulo VIII	171
Resumen	171
Conceptos por asimilar	171
Ejercicios: A. Principios básicos	171
B. Profundización	172
C. Aplicaciones	172
 CAPÍTULO IX : CRECIMIENTO Y CRISIS	 173
1. EL CRECIMIENTO ANTES DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL	173
1.1. El contexto socioeconómico	173
1.2. El carácter cíclico de la producción	174
1.2.1. El « ciclo coyuntural »	174
1.2.2. El carácter absurdo y funcional de las crisis y recesiones	175
1.3. La crisis y la recesión de los años treinta	176
2. EL CRECIMIENTO DE 1945 A 1974	176
2.1. El nuevo contexto socioeconómico	176
2.2. Las nuevas características del crecimiento	177
2.2.1. La atenuación de las fluctuaciones cíclicas y las crisis	177
2.2.2. El crecimiento sostenido de la producción	179
2.3. La crisis coyuntural de 1974-75	181
3. LA CRISIS ESTRUCTURAL A PARTIR DE 1975	181
3.1. Las etapas de la crisis	181
3.1.1. Los setenta: el fracaso de las políticas keynesianas	184
3.1.2. Los ochenta: el viraje hacia las políticas neo-liberales	185
3.1.3. A partir de los noventa: lo absurdo de las políticas neo-liberales	187
3.2. ¿Cómo salir de la presente crisis?	187
3.2.1. Reformar el sistema	188
a) La creación de empleos socialmente útiles	188
b) La reducción de la jornada laboral	188
c) El desarrollo sostenible	189
3.2.2. Transformar el sistema	189
 Medios pedagógicos relativos al capítulo IX	 191
Resumen	191
Conceptos por asimilar	192
Ejercicios: A. Principios básicos	192
B. Profundización	192
C. Aplicaciones	193

CONCLUSIÓN: LA REPRODUCCIÓN DEL CAPITALISMO	195
1. LA SEPARACIÓN PERMANENTE DE LOS ASALARIADOS Y LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN	195
2. FORMAS REPRESIVAS Y PREVENTIVAS DE INTERVENCIÓN DEL ESTADO	196
2.1. Formas represivas de intervención	196
2.2. Formas preventivas de intervención	196
2.2.1. En el orden jurídico	196
2.2.2. En el ámbito económico y social	197
2.2.3. En el campo ideológico	197
3. LA FUNCIÓN INTEGRADORA DE LA IDEOLOGÍA LIBERAL	197
3.1. Ocultar la realidad	198
3.2. Hacer aceptable la realidad	198
3.2.1. Pseudojustificaciones	198
3.2.2. Diversivos	199
Medios pedagógicos relativos a la conclusión	200
Resumen	200
Ejercicios: A. Principios básicos	200
B. Profundización	200
C. Aplicaciones	200
 APÉNDICES TEÓRICOS	 201
1. PUNTOS DE VISTA TEÓRICOS ADOPTADOS EN EL LIBRO	202
1.1. Puntos de vista tradicionales	202
1.2. Puntos de vista no convencionales	203
1.2.1. Sobre los conceptos de valor, mercancía y trabajo productivo	203
1.2.2. Sobre otros problemas	203
2. UNA BREVE COMPARACIÓN CON LA CONTABILIDAD DEL INGRESO NACIONAL	205
2.1. Principios generales	205
2.2. El cálculo del ingreso total creado	205
3. EL EQUIVALENTE MONETARIO DEL VALOR (E)	207
3.1. El cálculo de E	207
3.2. Los factores que afectan la magnitud de E	208
3.3. Relevancia del concepto	208
3.3.1. El vínculo entre el valor y el precio de las mercancías	208
3.3.2. El vínculo entre el valor nuevo y el ingreso creado	209
4. LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO	211
4.1. Los distintos conceptos de productividad y sus relaciones mutuas	211
4.1.1. A nivel microeconómico	211
4.1.2. A nivel macroeconómico	212
4.2. Las relaciones entre productividad, producción, empleo y tiempo de trabajo	213
4.2.1. Los factores que afectan la producción total	213
4.2.2. Los factores que afectan el empleo y el desempleo	214
4.2.3. Las distintas expresiones posibles de los mejoramientos de productividad	214
4.3. La medición de la evolución de la productividad	215
4.3.1. El método habitual	215
4.3.2. Un método alternativo	215
4.4. La influencia de la productividad en el valor total	216
5. EL FUNDAMENTO DE LOS SALARIOS Y DE LAS DIFERENCIAS DE SALARIOS	217
5.1. El enfoque tradicional	217
5.2. Un enfoque alternativo	217
5.2.1. Principios	217
5.2.2. Crítica de enfoques rivales	218

6. LA PRODUCCIÓN DE VALOR Y PLUSVALÍA EN TÉRMINOS CUALITATIVOS: LA CUESTIÓN DEL TRABAJO PRODUCTIVO	220
6.1. El enfoque tradicional	220
6.1.1. La exclusión de las actividades de circulación y supervisión	220
6.1.2. La exclusión de los servicios no materiales	220
6.2. Un enfoque alternativo	221
6.2.1. Principios	221
6.2.2. Respuesta a dos objeciones	221
7. LA PRODUCCIÓN DE VALOR Y PLUSVALÍA EN TÉRMINOS CUANTITATIVOS: LA CUESTIÓN DEL TRABAJO MÁS PRODUCTIVO, MÁS INTENSIVO, MÁS CALIFICADO	223
7.1. El enfoque tradicional	223
7.1.1. La creación de valor	223
7.1.2. El efecto sobre la tasa de plusvalía	224
7.2. Un enfoque alternativo	224
7.2.1. Comentarios críticos al enfoque tradicional	224
7.2.2. Principios alternativos	226
7.2.3. Explotación física y explotación económica	227
8. COMENTARIOS ADICIONALES A LAS RELACIONES FUNDAMENTALES	228
8.1. Los factores que afectan las tres relaciones	228
8.1.1. Simbolización de las magnitudes relevantes	228
a) Magnitudes en términos físicos	228
b) Magnitudes en términos de dinero	228
c) Magnitudes en términos de tiempo de trabajo	228
8.1.2. Medición de las magnitudes relevantes	228
8.1.3. Análisis de los factores que afectan cada relación	229
8.2. Fórmulas alternativas de la tasa de plusvalía	229
8.2.1. Una definición más precisa de la fórmula básica	229
8.2.2. La relación productividad/salario real por hora	230
8.2.3. La relación E/salario monetario por hora	230
8.2.4. La relación macroeconómica ganancias/salarios	231
8.3. Los efectos de una evolución paralela de los salarios y la productividad	232
8.3.1. Salarios reales y productividad	232
8.3.2. Salarios monetarios y productividad	233
9. ¿ UNA « LEY DE LA BAJA TENDENCIAL DE LA TASA DE GANANCIA » ?	234
9.1. El enfoque tradicional	234
9.2. Algunos comentarios	234
10. LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLUSVALÍA ENTRE RAMAS DESIGUALMENTE MECANIZADAS: LA LEY DE IGUALACIÓN DE LA TASA DE GANANCIA	236
10.1. Los precios de equilibrio en un sistema de producción mercantil simple: los precios simples	236
10.2. Los precios de equilibrio en un sistema capitalista: los precios de producción	237
11. LOS ESQUEMAS DE REPRODUCCIÓN	240
11.1. Planteamiento del problema	240
11.2. El esquema de reproducción simple	241
11.3. El esquema de reproducción ampliada	242
12. SOBRE LAS CLASES SOCIALES	244
Medios pedagógicos relativos a los apéndices	246
Conceptos por asimilar	246
Ejercicios	246
GLOSARIO	249
RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS	255
ÍNDICE DE CUADROS Y ESQUEMAS	265
ÍNDICE	267

(sugerencia para una contracarátula)

Jacques GOUVERNEUR

COMPRENDER LA ECONOMÍA

La cara oculta de los fenómenos económicos

Esta obra es la culminación de una larga y fructífera experiencia en el campo de la docencia académica y de la divulgación científica. El libro analiza, de manera clara y rigurosa, las estructuras y tendencias fundamentales de la economía contemporánea : expansión de la producción mercantil, globalización, concentración del poder económico, luchas competitivas, invasión publicitaria, aumento de las desigualdades, prolongación de la crisis estructural y el desempleo, deterioro del medio ambiente, etc.

Cada capítulo finaliza con un resumen y una selección de ejercicios, tanto « teóricos » como « prácticos » : los primeros permiten evaluar la comprensión de la materia, los segundos posibilitan relacionar la teoría con las realidades conocidas por el lector, en cualquier momento y lugar.

Debido a su gran calidad pedagógica, este documento constituye un manual de primera clase para estudiantes, educadores y docentes, así como para el público interesado en el tema, aun sin conocimientos previos en la materia. Al mismo tiempo, el libro presenta (y justifica en los apéndices) numerosos aspectos teóricos originales que llamarán la atención de los especialistas.

Jacques Gouverneur (nacido en 1940) es doctor en derecho de la Universidad Católica de Lovaina, Bélgica (1962) y doctor en economía de la Universidad de Oxford, Inglaterra (1969). Profesor en la Universidad Católica de Lovaina-la-Nueva, ha enseñado en el departamento de economía (ECON), en el departamento de estudios de población y desarrollo (SPED) y en la facultad abierta de política económica y social (FOPES). Asimismo, ha dictado cursos y seminarios en otras universidades, tanto latinoamericanas como europeas.

Además es autor de numerosas publicaciones. Las más recientes – entre las cuales se encuentra esta obra – están disponibles en el website www.i6doc.com (véase p.2).