

Publicado con autorización de Les cahiers du Centre d'Etudes
Socialistes, París

Traducido de los N° 39-41 de Les cahiers du Centre d'Etudes
Socialistes por: DANIEL WAGNER

Ernest Mandel es conocido por su acción militante en el seno del movimiento obrero, tanto en Bélgica cuanto en el plano internacional y por sus trabajos de economía, especialmente por su vasto "Tratado de economía marxista" (dos volúmenes, editorial Julliard, París, 1962). En ese campo goza de una incontestable autoridad.

En "Introducción a la teoría económica marxista", Ernest Mandel expone, con la seriedad que lo caracteriza y con agudo sentido pedagógico, los principios elementales de la teoría económica marxista y de su aplicación a los problemas del capitalismo contemporáneo.

© 1973. EDICIONES CEPE

Buenos Aires

Hecho el depósito de Ley

Impreso en Argentina • Printed in Argentina

I. LA TEORÍA DEL VALOR Y DE LA PLUSVALÍA

Todos los progresos de la civilización están determinados, en último análisis, por el aumento de la productividad del trabajo. Mientras la producción de un grupo humano es apenas suficiente para mantener en vida a los productores, mientras esa producción necesaria no deja ningún excedente, es imposible la división del trabajo, la aparición de artesanos, de artistas o de sabios. Con mayor razón, es también imposible desarrollar las técnicas que requieren esas especializaciones.

El producto social excedente

En tanto que la productividad del trabajo es tan baja que el producto del trabajo de un hombre sólo alcanza a cubrir su propia manutención, no se registra tampoco una división social, no hay diferenciación en el interior de la sociedad. En tal caso,

todos los hombres son productores, todos se encuentran en el mismo nivel de indigencia.

Todo incremento de la productividad del trabajo, por encima de ese bajísimo nivel, crea la posibilidad de un pequeño excedente, y desde el momento que hay un exceso de producción, desde el momento que un hombre produce más de lo necesario para su propio mantenimiento, puede aparecer la posibilidad de lucha por el reparto de ese exceso de producción.

A partir de este momento, la totalidad del trabajo de una colectividad no está destinada exclusivamente a la manutención de los productores. Con una parte de ese trabajo es posible liberar a un sector de la sociedad de la necesidad de trabajar para subsistir.

Cuando esa posibilidad se hace real, una parte de la sociedad puede constituirse en clase dominante, caracterizándose especialmente por el hecho de que se ha emancipado de la necesidad de trabajar para atender a su propia manutención.

A partir de entonces, el trabajo de los productores se descompone en dos partes. Una parte de ese trabajo sigue efectuán-

dose para proveer a la subsistencia de los productores; la llamamos trabajo necesario. Otra parte de ese trabajo sirve al mantenimiento de la clase dominante; la denominamos trabajo excedente.

Tomemos un ejemplo claro, el de la esclavitud en las plantaciones, tanto en el caso de ciertas regiones y ciertas épocas del Imperio romano cuanto en el de las grandes plantaciones de las Indias occidentales o de las islas africanas portuguesas, a partir del siglo XVII. En general, en todas las regiones tropicales el amo ni siquiera le ofrece al esclavo la alimentación; éste debe obtenerla por su cuenta trabajando, los domingos, un pequeño terreno cuya producción le está reservada para alimentarse. Seis días por semana el esclavo trabaja en la plantación; ese trabajo, cuyos productos no le pertenecen, rinde entonces un producto social excedente que los esclavos abandonan en cuanto lo han producido, pues pertenece exclusivamente a sus amos.

La semana de trabajo, que en este caso es de 7 días, se descompone por tanto en dos partes: el trabajo de un día, el domingo, es trabajo necesario, es un trabajo con

el cual el esclavo crea los productos necesarios para su mantenimiento, para que él y su familia puedan subsistir; el trabajo de los otros seis días es trabajo excedente, es un trabajo cuyos productos pertenecen exclusivamente a los amos y sirven para mantenerlos, para atender a su sustento y también para enriquecerlos.

Otro ejemplo es el de los grandes dominios de la alta Edad Media. Las tierras de estos dominios se dividen en tres partes: las tierras comunales, que siguen siendo propiedad colectiva, es decir los bosques, prados, pantanos, etcétera; las tierras que el siervo trabaja para atender a su subsistencia y a la de su familia; y finalmente las tierras que aquél trabaja para mantener al señor feudal. En general, la semana de trabajo es aquí de seis días, y no de siete. Se divide en dos partes iguales: tres días por semana el siervo trabaja la tierra cuyos productos le pertenecerán, y tres días trabaja, sin recibir ninguna remuneración, la tierra del señor feudal; proporciona trabajo gratuito para la clase dominante.

Podemos designar con términos diferentes a los productos de estas dos clases muy diferentes de trabajo. Cuando el productor

se dedica al trabajo necesario, produce el producto necesario. Cuando realiza trabajo excedente, produce el producto social excedente.

El producto social excedente es por tanto aquella parte de la producción, producida por la clase de los productores, pero de la que se apropia la clase dominante bajo cualquier forma que sea, ya bajo la forma de productos naturales, o de mercancías destinadas a la venta, o de dinero.

La plusvalía no es otra cosa que la forma monetaria del producto social excedente. Cuando la clase dominante se apropia de la parte de la producción social que hemos denominado "producto excedente" exclusivamente en forma de dinero, no se habla ya de "producto excedente", sino de "plusvalía".

Esta no es más que una primera aproximación a la definición de la plusvalía que daremos luego.

¿Cuál es el origen del producto social excedente? Este aparece como resultado de la apropiación gratuita —que no es acompañada por ninguna contraparte en valor— de una parte de la producción de la clase productora por la clase dominante.

VALOR DE USO Y VALOR DE CAMBIO
de consumirlo directamente, sino con el de cambiarlo en el mercado. Por tanto, toda mercancía debe tener a la vez un valor de uso y un valor de cambio.

Tiene que tener un valor de uso, pues si no lo tuviera nadie la compraría, dado que no se compra una mercancía si no es con el fin de consumirla en última instancia, de satisfacer con esa compra alguna necesidad. Si una mercancía no posee ningún valor de uso para nadie es invendible, se la habrá producido inútilmente, y no tiene ningún valor de cambio precisamente porque carece de todo valor de uso.

Pero no todo producto que tiene un valor de uso tiene también un valor de cambio. Lo que le da un valor de cambio, ante todo, es el haber sido producido en una sociedad fundada sobre el cambio, en una sociedad donde el cambio es una práctica común.

¿Existen sociedades donde los productos no tienen valor de cambio? En la base del valor de cambio, y con mayor razón del comercio y del mercado, se encuentra un determinado grado de división del trabajo. Para que los productos no sean inmediatamente consumidos por sus productores, es nece-

sario que no produzcan todos la misma cosa. Si en una colectividad determinada no hay división del trabajo o ésta es sólo rudimentaria, es obvio que no hay razones para que aparezca el cambio. Normalmente, un productor de trigo no tiene nada que cambiar con otro productor de trigo. Pero a partir del momento en que se da una división del trabajo, en que hay contactos entre grupos sociales que producen productos que difieren en su valor de uso, puede establecerse el cambio primero de modo ocasional, luego de modo generalizado. Entonces comienzan a aparecer gradualmente, al lado de los productos destinados a ser directamente consumidos por sus productores, otros productos que son creados con el fin de cambiarlos, las mercancías.

En la sociedad capitalista la producción mercantil, la producción de valores de cambio han llegado a su máxima amplitud. Es la primera sociedad en la historia humana en la que la mayor parte de la producción está constituida por mercancías. Sin embargo, no se puede decir que en esta sociedad toda la producción sea producción de mercancías. Hay dos categorías

de productos que siguen siendo simples valores de uso.

En primer lugar, está todo aquello que producen los campesinos para su propio consumo, todo lo que es consumido directamente en las granjas donde se lo produce. Esta producción campesina para el autoabastecimiento la reencontramos hasta en los países capitalistas más avanzados como los Estados Unidos, pero en ellos constituye sólo una pequeña parte de la producción agrícola total. Cuanto más atrasada está la agricultura de un país, mayor es la proporción de la producción agrícola destinada al consumo directo de los campesinos, cosa que ocasiona grandes dificultades cuando se intenta calcular de manera precisa el ingreso nacional de estos países.

Una segunda categoría de productos que en la sociedad capitalista siguen siendo simples valores de uso y no mercancías, es la que comprende todo aquello que es producido en el hogar. Aunque requiera mucho trabajo humano, esta producción doméstica es una producción de valores de uso y no de mercancías. Cuando se

prepara la sopa, cuando se cose botones, se produce, pero no para el mercado.

La aparición de la producción de mercancías, seguida de su regularización y generalización, transformó radicalmente la manera de trabajar en los hombres y su manera de organizar la sociedad.

La teoría marxista de la alienación

Ustedes ya han oído hablar de la teoría marxista de la alienación. La aparición, la regularización y la generalización de la producción mercantil están estrechamente asociadas a la difusión de este fenómeno de la alienación.

No podemos ahora extendernos sobre este aspecto de la cuestión. Pero es muy importante la comprensión de este hecho, pues la sociedad mercantil no se limitó a la época del capitalismo. Ella abarca también la pequeña producción mercantil, de la que hablaremos luego. Y hay también una sociedad mercantil poscapitalista, la sociedad de transición entre el capitalismo y el socialismo, la sociedad soviética de hoy, una sociedad que aún está fundada en gran

medida en la producción de valores de cambio. Cuando se comprende algunas características fundamentales de la sociedad mercantil, se comprende por qué no es posible superar ciertos fenómenos de alienación en la época de transición entre el capitalismo y el socialismo, por ejemplo en la sociedad soviética actual.

Pero este fenómeno de la alienación no existe —por lo menos bajo esta forma— en una sociedad que no conoce la producción de mercancías, en la que hay una unidad elemental tanto en la vida individual cuanto en la actividad social. El hombre trabaja, y en general no trabaja solo, sino en un grupo con una estructura más o menos orgánica. Su trabajo consiste en la transformación directa de la materia prima. Vale decir que la actividad del trabajo, la actividad de la producción, la actividad del consumo y las relaciones entre el individuo y la sociedad, están sometidas a un determinado equilibrio más o menos permanente.

Sin duda, no hay por qué idealizar la sociedad primitiva, que está sujeta a presiones y a catástrofes periódicas debido a su extrema pobreza. Ese equilibrio corre el riesgo de quedar destruido en cualquier

momento, por la escasez, por la miseria, por catástrofes naturales, etcétera. Pero entre dos catástrofes —sobre todo a partir de un cierto grado de desarrollo de la agricultura y de algunas condiciones climáticas favorables— se goza de una cierta unidad, de una cierta armonía, de un cierto equilibrio, prácticamente entre todas las actividades humanas.

En la sociedad primitiva no se presentan consecuencias desastrosas de la división del trabajo, como la completa separación entre todo lo que sea actividad estética, impulso artístico, ambición creadora, y las actividades productivas, puramente mecánicas y repetitivas. Por el contrario, la mayoría de las artes, como la música, la escultura, la pintura y la danza, estaban vinculadas originariamente a la producción, al trabajo. El deseo de dar una forma agradable, bella, a los productos que se consumían individualmente, en la familia o en los grupos de parentesco más amplio, se integraban de modo normal, armónica y orgánicamente al trabajo de todos los días.

No se percibía al trabajo como una obligación impuesta desde el exterior, en pri-

mer lugar porque esa actividad era mucho menos forzada, mucho menos agotadora que el trabajo en la sociedad capitalista actual, porque estaba sometida en mayor grado a los ritmos propios del organismo humano y a los ritmos de la naturaleza. Era raro que las jornadas de trabajo fueran más de 150 ó 200 por año, mientras que en la sociedad capitalista su número se aproxima peligrosamente a las 300, y a veces lo supera. Luego, porque se mantenía esa unidad entre el productor, el producto y su consumo, porque el productor producía en general para abastecerse o para abastecer a sus familiares, de modo que el trabajo conservaba un aspecto directamente funcional. La alienación moderna deriva sobre todo de la separación del productor y su producto, que es el resultado de la división del trabajo y de la producción de mercancías, es decir, del trabajo para el mercado, para consumidores desconocidos y no para el consumo del productor.

El reverso de la medalla es que en el pasado una sociedad que sólo producía valores de uso, que sólo producía bienes para el consumo inmediato de sus productores, fue siempre una sociedad extremadamente

pobre. Era entonces una sociedad que no sólo estaba sometida a los azares de la naturaleza, sino que además limitaba en grado extremo las necesidades humanas, por la misma razón de que era pobre y no disponía más que de una limitada gama de productos. Las necesidades humanas son innatas sólo muy parcialmente. Hay una interacción constante entre producción y necesidades, entre desarrollo de las fuerzas productoras y eclosión de las necesidades. Sólo en una sociedad que desarrolla en grado sumo el rendimiento del trabajo, que elabora una gama infinita de productos, el hombre puede conocer un desarrollo igualmente continuo de sus necesidades, un desarrollo de sus infinitas potencialidades, un desarrollo integral de su humanidad.

La ley del valor

Una de las consecuencias de la aparición y la generalización progresivas de la producción de mercancías, es que el mismo trabajo comienza a regularizarse, a dosificarse; es decir, que el trabajo deja de ser

una actividad integrada a los ritmos de la naturaleza, y deja de obedecer a los ritmos fisiológicos del hombre.

Hasta el siglo XIX, y quizás aún hasta el XX, en ciertas regiones de Europa occidental los campesinos no trabajaban de manera regular, no trabajaban con la misma intensidad todos los meses del año. En algunos momentos del año de trabajo sus esfuerzos eran particularmente intensos, pero había también pausas notables en su actividad, especialmente durante el invierno. Cuando se desarrolló la sociedad capitalista, encontró en el sector atrasado de la agricultura en la mayoría de los países capitalistas, una muy interesante reserva de mano de obra que iba a trabajar a las fábricas durante 4 ó 6 meses por año, y que podía hacerlo ganando salarios mucho más bajos, ya que la agricultura, que aún se explotaba, subvenía una parte de las necesidades campesinas.

Cuando pasamos a explotaciones agrícolas mucho más desarrolladas, más prósperas, como las granjas que rodean a las grandes ciudades, granjas que, en el fondo, están en vías de industrializarse, comprobamos que en ellas el trabajo es mucho más regular,

que se trabaja mucho más intensamente a lo largo de todo el año, y que poco a poco se eliminan los momentos de inactividad. Esto es algo que no se aplica solamente a nuestra época, sino también a la Edad Media, digamos, a partir del siglo XII: a medida que nos acercamos a las ciudades, es decir, a los mercados, el trabajo del campesino se orienta cada vez más hacia el mercado, se convierte en producción de mercancías, y se hace cada vez más regular, más o menos permanente, asemejándose al trabajo que se efectúa dentro de una empresa industrial.

En otros términos: cuanto más se generaliza la producción de mercancías, más regular se vuelve el trabajo y más se organiza la sociedad en torno a una contabilidad fundada en el trabajo.

Si se examina la división del trabajo ya bastante avanzada, en una comuna al comienzo del desarrollo comercial y artesanal de la Edad Media; si se examinan colectividades en civilizaciones como la bizantina, la árabe, la hindú, la china y la japonesa, nos llama la atención la gran integración existente entre la agricultura y diversas técnicas artesanales y la regularidad del tra-

los
pos
bola
co-
ns-
ga-
ula
que
da
ño
ea,
ue
n-
jo
n-
ri-
io
le
te
o
e
s
a

bajo tanto rural como urbano, por lo cual tanto la contabilidad fundada en el trabajo cuanto la contabilidad en horas de trabajo, se convierten en el motor que da la pauta de todas las actividades y de la misma estructura de esas colectividades. En el capítulo dedicado a la ley del valor de mi **Tra-**
tado de economía marxista, di una serie de ejemplos de esta contabilidad en horas de trabajo. En ciertas aldeas indias una determinada casta monopoliza la función del herrero, pero al mismo tiempo sigue trabajando la tierra para atender a su propia alimentación. Allí aplicaba esta regla: cuando el herrero fabrica un instrumento de trabajo o una herramienta de granja, ésta le proporciona las materias primas, y el campesino trabaja la tierra del herrero durante el tiempo que éste emplea para fabricar ese instrumento. Vale decir que se establece de un modo muy trasparente una equivalencia en horas de trabajo para regular el intercambio.

En las aldeas japonesas de la Edad Media se practicaba en el seno de la comunidad una contabilidad en horas de trabajo en el sentido literal del término. El contador de la aldea lleva una especie de gran libro, en

el que anota las horas de trabajo que los distintos aldeanos cumplen en los campos de los demás, pues la producción agrícola se basa todavía, en gran medida, en la cooperación del trabajo y la cosecha; la construcción de granjas y la atención del ganado son actividades comunes. Se calcula muy estrictamente el número de horas que trabajan los miembros de una determinada familia en beneficio de otra. A fin de año tiene que verificarse un equilibrio, o sea, los miembros de la familia B tienen que ofrecerle a los de la familia A exactamente la misma cantidad de horas de trabajo que durante ese año cumplieron los miembros de la familia A en beneficio de los primeros. Los japoneses de hace casi un milenio llevaron el refinamiento hasta el punto de tomar en consideración el hecho de que los niños efectúan una cantidad de trabajo inferior a la de los adultos, vale decir que una hora de trabajo infantil no "vale" más que media hora de trabajo adulto; de esta manera se establece una contabilidad completa.

Otro ejemplo nos permitirá percibir claramente la generalización de la contabilidad basada en la economía del tiempo de tra-

bajo: es el que nos ofrece la reconversión de la renta feudal. En una sociedad feudal la superproducción agrícola puede asumir tres formas distintas: la de renta en trabajo, o prestación personal, la de renta en especie y la de renta en dinero.

Cuando se pasa de la prestación personal a la renta en especie, evidentemente hay un proceso de reconversión. En lugar de dedicarle al señor tres días de trabajo por semana, cada período de explotación agrícola el campesino le entrega ahora una determinada cantidad de trigo o de ganado vivo, por ejemplo. Se realiza una segunda reconversión cuando se pasa de la renta en especie a la renta en dinero.

Estas dos conversiones tienen que fundarse en una contabilidad en horas de trabajo bastante rigurosa, para que ninguna de las partes resulte perjudicada por la operación. Si en el momento en que se efectúa la primera reconversión, es decir, cuando el campesino le ofrece al señor una determinada cantidad de trigo en lugar de trabajar para él 150 días por año, fueran necesarios para producir esa cantidad de trigo sólo 75 días de trabajo, la reconversión de la renta en trabajo en renta en especie tendría por re-

sultado un brusco empobrecimiento del propietario feudal y un rápido enriquecimiento de los siervos.

Por consiguiente, los terratenientes —como bien podía esperarse— se cuidaban mucho de que en el momento de la reconversión se respetara una equivalencia estricta entre las diferentes formas de la renta. Naturalmente, era posible que la reconversión terminara perjudicando a una de las clases en presencia, por ejemplo a los terratenientes, al producirse un alza repentina de los precios agrícolas luego de efectuarse la transformación de la renta en especie en renta en dinero, pero esto es el resultado de todo un proceso histórico y no de la reconversión misma.

El origen de esta economía fundada en la contabilidad según el tiempo de trabajo se pone de relieve también en la división del trabajo entre la agricultura y el artesanado, en el seno de la aldea. Durante bastante tiempo esa división continúa siendo rudimentaria. Una parte de los campesinos sigue produciendo una parte de sus vestidos durante un período muy largo, que en Europa occidental abarca desde la aparición

de las ciudades medievales hasta el siglo XIX, es decir, que dura cerca de mil años, lo que hace que esta técnica de confección de vestidos no sea ningún misterio para el agricultor.

Cuando entre agricultores y artesanos textiles se establecen intercambios regulares, se establecen igualmente equivalencias regulares; por ejemplo, se cambia un metro de género por 10 libras de manteca, y no por 100 libras. Por lo tanto, es evidente que la experiencia les enseñó a los campesinos cuál es el tiempo de trabajo, aproximadamente, necesario, para producir una cantidad dada de género. Si no hubiera una equivalencia más o menos exacta entre el tiempo de trabajo necesario para producir esa cantidad de género y el que se emplea para producir esa cantidad de manteca, la división del trabajo se modificaría inmediatamente. Si al campesino le resultara más provechoso producir géneros en lugar de manteca, cambiaría efectivamente de producción, dado que nos encontramos recién en el umbral de una división del trabajo radical, es decir, dado que todavía no hay barreras infranqueables entre las diferentes técnicas y el paso de una actividad

económica a otra es aún posible, sobre todo si con ello se logran ventajas materiales notables.

Dentro de las ciudades medievales, por lo demás, se había llegado a un equilibrio cuidadosamente calculado entre los diversos oficios, que estaba inscripto en las cartas y que fijaba casi con precisión de minutos el tiempo de trabajo que era necesario consagrar a la producción de los diferentes artículos. En tales condiciones, no es concebible que el zapatero o el herrero pudieran obtener por sus productos una suma de dinero igual a la que obtendrían otros artesanos por productos que les hubieran demandado un tiempo de trabajo dos veces mayor.

También en este caso percibimos claramente el mecanismo de esta contabilidad en horas de trabajo, el funcionamiento de esta sociedad basada en una economía ajustada al tiempo de trabajo, que caracteriza en general a toda la fase denominada de la pequeña producción mercantil, que se intercala entre la economía puramente natural, en la que no se produce otra cosa que valores de uso, y la sociedad capitalista,

en la que se registra la expansión ilimitada de la producción de mercancías.

Determinación del valor de cambio de las mercancías

Al decir que la producción y el intercambio de mercancías se regularizan y se generalizan en el seno de una sociedad que estaba fundada en una economía ordenada según el tiempo de trabajo, en una contabilidad en horas de trabajo, comprendemos que por sus orígenes y por su propia naturaleza, el intercambio de mercancías se funda en esta misma contabilidad en horas de trabajo, y que la regla general que de esto se deriva es la siguiente: el valor de cambio de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo necesario para producirla, cantidad de trabajo que se mide según la duración del tiempo durante el cual se la produjo.

Debemos agregar algunas especificaciones a esta definición general de la teoría del valor-trabajo, base, a la vez, de la economía política burguesa clásica, entre el siglo XVII y el comienzo del siglo XIX, de

William Petty a Ricardo, y de la teoría económica marxista, que la perfecciona.

Primera aclaración: no todos los hombres tienen la misma capacidad de trabajo, la misma energía, ni el mismo dominio de su oficio. Si el valor de cambio de las mercancías dependiera sólo de la cantidad de trabajo realizado individualmente, cumplida efectivamente por cada individuo para producir una mercancía, nos veríamos ante una situación absurda: cuanto más holgazan o inepto fuera un productor, mayor sería el número de horas que emplearía para fabricar, por ejemplo, un par de zapatos, y mayor sería por tanto el valor de este par de zapatos. Esto es evidentemente imposible, porque el valor de cambio no es una recompensa moral que se recibe por haberse mostrado dispuesto a trabajar: es un vínculo objetivo que se establece entre los productores independientes, para poner en iguales condiciones a todos los oficios en una sociedad que se funda en la división del trabajo y en la contabilidad de horas de trabajo. En tal sociedad, el derroche de trabajo no es algo que merezca recompensa, sino algo que por el contrario hay que castigar automáticamente. En con-

secuencia, quien emplee para producir un par de zapatos más horas de trabajo que las necesarias en promedio —y este promedio depende de la productividad media del trabajo, y lo establecen, por ejemplo, las Cartas de los Oficios—, ha derrochado trabajo humano, ha trabajado por nada, a pura pérdida, durante un cierto número de horas, a cambio de las cuales no recibirá absolutamente nada.

Dicho de otro modo, el valor de cambio de una mercancía no depende de la cantidad de trabajo que le ha requerido su producción a cada productor individual, sino de la cantidad de trabajo socialmente necesaria para producirla. La fórmula "socialmente necesaria" significa: la cantidad de trabajo necesaria en las condiciones medias de productividad del trabajo existentes en una época y un país determinados.

Esta aclaración tiene aplicaciones muy importantes cuando se estudia más detalladamente el funcionamiento de la sociedad capitalista.

Una segunda aclaración se impone. ¿Qué quiere decir exactamente "cantidad de trabajo"? Los trabajadores difieren en sus calificaciones. ¿Hay una equivalencia total

entre la hora de trabajo de todos ellos, prescindiendo de sus calificaciones? Tampoco en este caso se trata de una cuestión de moral, sino de una cuestión que afecta a la lógica interna de una sociedad fundada en la igualdad entre los oficios, en la igualdad para el mercado, en la cual las desigualdades destruirían todo el equilibrio social.

Por ejemplo, ¿qué sucedería si la hora de trabajo de un peón no produjera menos valores que la misma cantidad de tiempo empleado por un obrero calificado, que necesitó un mínimo de 4 a 6 años de aprendizaje para obtener su calificación? Evidentemente, a nadie le interesaría calificarse. Las horas de trabajo dedicadas a obtener la calificación serían horas malgastadas; a cambio de ellas el aprendiz que llega a ser un obrero calificado no recibiría nada.

Para que los jóvenes quieran calificarse en una economía fundada en la contabilidad en horas de trabajo, es necesario remunerar el tiempo que han perdido adquiriendo su calificación, es necesario que ellos reciban una compensación a cambio de ese tiempo. De modo que completaremos la definición del valor de cambio de una mer-

cancia, de la manera siguiente: "A la hora de trabajo del obrero calificado hay que considerarla como un trabajo complejo, como un trabajo compuesto, como un múltiplo de la hora de trabajo de un peón; el coeficiente de multiplicación no es, por cierto, arbitrario, sino que se basa en el costo de adquisición de la calificación". Digamos de paso que en la Unión Soviética en la época stalinista, se dio una explicación algo imprecisa del trabajo compuesto y que esta imprecisión no ha sido corregida aún. Se sigue diciendo allí que la remuneración del trabajo debe atender tanto a la cantidad cuanto a la calidad del trabajo efectuado, pero la noción de calidad no es tomada en el sentido marxista, vale decir, como una cualidad mensurable cuantitativamente por un coeficiente de multiplicación determinado. Por el contrario, se da un sentido ideológico burgués, y se pone que la calidad del trabajo está determinada por su utilidad social, justificando de tal modo los ingresos de un mariscal de una bailarina de ballet o del director de un grupo de empresas, que son diez veces mayores que los de un obrero no calificado.

Se trata simplemente de una teoría apolo-
gética, destinada a justificar las muy con-
siderables diferencias de remuneración que
existían en la época de Stalin y que siguen
existiendo, aunque en la actualidad en pro-
porción reducida en la Unión Soviética.
Por consiguiente, el valor de cambio de
una mercancía está determinado por la can-
tidad de trabajo socialmente necesario pa-
ra producirla, y se considera al trabajo ca-
lificado como a un múltiplo del trabajo
simple, al que se multiplica por un coefi-
ciente más o menos mensurable.

Este es el núcleo de la teoría marxista del
valor, que fundamenta toda la teoría econó-
mica marxista en general. De la misma
manera, la teoría del producto social exce-
dente y del trabajo excedente, de la que
habláramos al comienzo de nuestra expo-
sición, constituye el fundamento de toda
la sociología marxista, y el eslabón que une
el análisis sociológico e histórico de Marx,
su teoría de las clases y de la evolución de
la sociedad en general, a la teoría económica
marxista y especialmente al análisis de la
sociedad mercantil precapitalista, capita-
lista y poscapitalista.

¿Qué es el trabajo socialmente necesario?

Hemos dicho hace un instante que la definición de la cantidad de trabajo socialmente necesaria para producir una mercancía tiene una aplicación especial y muy importante en el análisis de la sociedad capitalista. Me parece conveniente tratarla ahora, aunque desde el punto de vista lógico su lugar estaría en la próxima exposición.

El conjunto de las mercancías producidas en un país y un momento determinados tienen el fin de satisfacer las necesidades de los miembros de esa sociedad. Una mercancía que no satisficiera las necesidades de nadie, que no tuviera un valor de uso para nadie, sería a priori invendible, no tendría ningún valor de cambio, no sería ya una mercancía sino el producto del capricho, del juego desinteresado, de un productor. Por otra parte, para que se mantenga el equilibrio económico, el conjunto del poder adquisitivo existente en una sociedad determinada en un momento preciso y que está destinado a ser gastado en el mercado, y no al atesoramiento, debe ser empleado para comprar el conjunto de las mercancías. En consecuencia, el equilibrio

económico implica que el conjunto de la producción social, el conjunto de las fuerzas productivas de las que dispone la sociedad, el conjunto de las horas de trabajo disponibles, hayan sido distribuidas entre las diferentes ramas industriales proporcionalmente a la manera como los consumidores distribuyen su poder adquisitivo entre sus diferentes demandas solventes. Cuando la distribución de las fuerzas productivas no corresponde a la distribución de las necesidades, desaparece el equilibrio económico y se presentan juntas la superproducción y la subproducción.

Tomemos un ejemplo algo banal: a fines del siglo XIX y principios del XX, en una ciudad como París, había una industria de fabricación de carruajes, y de diversos vehículos destinados al transporte con tracción a sangre que ocupaba a millares o a decenas de millares de trabajadores.

En la misma época nace la industria del automóvil, que es todavía una industria pequeña, pero que cuenta con decenas de fabricantes que ocuyan ya a varios miles de obreros.

¿Qué es lo que sucede durante ese período? El número de vehículos a tracción

animal comienza a disminuir, y el número de automóviles comienza a aumentar. Tenemos entonces, por un lado, una producción de vehículos y enseres para el transporte a tracción animal que tiende a exceder las necesidades sociales, que no se ajusta al modo como el conjunto de los habitantes de París distribuye su poder adquisitivo; y por otro lado tenemos una producción de automóviles que es todavía inferior a las necesidades sociales; cuando se inició la industria automovilística había un clima de escasez, que duró hasta la producción en serie. Había menos automóviles de los que requería la demanda.

¿Cómo podemos expresar estos fenómenos en términos de la teoría del valor-trabajo? Podemos decir que en los sectores de la industria vinculada con la tracción a sangre se emplea más trabajo del que es necesario socialmente, que una parte del trabajo efectuado por el conjunto de las empresas de esa industria es un trabajo derrochado desde el punto de vista social, es un trabajo que no halla una demanda equivalente en el mercado y que produce por tanto mercancías invendibles. Cuando en una sociedad capitalista las mercancías

son invendibles, eso quiere decir que se ha malgastado trabajo humano en una rama industrial determinada, que este trabajo no es socialmente necesario, o sea que no hay en el mercado un poder adquisitivo que corresponda a sus productos. Un trabajo que no es socialmente necesario es un trabajo derrochado, que no produce un valor. Vemos entonces que la noción de trabajo socialmente necesario comprende una serie de fenómenos.

En lo que respecta a la industria de los carruajes, la oferta es mayor que la demanda, los precios bajan y las mercancías no se venden. En la industria del automóvil sucede lo contrario: la demanda es mayor que la oferta, y por tal razón los precios suben y hay subproducción. Pero contentarse con estas trivialidades sobre la oferta y la demanda es detenerse en la consideración del aspecto psicológico e individual del problema. En cambio, si profundizamos en su aspecto colectivo y social, comprendemos qué es lo que hay detrás de estas apariencias en una sociedad organizada según una economía del tiempo de trabajo. Que la oferta supera a la demanda quiere decir que la producción capitalista, produc-

ción anárquica, no planificada, no organizada, invirtió desordenadamente en una rama industrial más horas de trabajo que las socialmente necesarias, que ha malgastado determinada cantidad de horas de trabajo, que derrochó trabajo humano, y que este trabajo humano malgastado no será retribuido por la sociedad. A la inversa, podríamos decir que una rama industrial cuya oferta es inferior a la demanda es una rama subdesarrollada en relación con las necesidades sociales, y que en ella se emplearon menos horas de trabajo que las socialmente necesarias, por lo cual recibe de la sociedad una bonificación, con el fin de que aumente su producción hasta hacerla corresponder a las necesidades sociales.

Ese es un aspecto del problema del trabajo socialmente necesario en un régimen capitalista. El otro aspecto del mismo está ligado a las variaciones de la productividad del trabajo. Es algo similar al aspecto del "valor de uso" de la producción, pero haciendo abstracción de las necesidades sociales.

En el régimen capitalista la productividad del trabajo varía constantemente. De

un modo general, podemos decir que hay siempre tres clases de empresas (o de ramas industriales): las que reflejan tecnológicamente el promedio social; las que están por debajo de éste, y son anticuadas, declinantes; y las que superan la productividad media y se encuentran en la vanguardia tecnológica.

¿Qué significa decir que una industria o una empresa son tecnológicamente atrasadas, que su productividad es inferior a la productividad media del trabajo? Podemos representarlas por el ejemplo del zapatero holgazán, que citáramos antes, es decir, que se trata de empresas o industrias que en lugar de producir una determinada cantidad de mercancías en 3 horas de trabajo, como lo exige el medio social de la productividad media del trabajo en ese momento, lo hacen empleando 5 horas. Las dos horas de trabajo suplementarias se efectúan a pura pérdida, es un derroche de trabajo social, de una fracción del trabajo total a disposición de la sociedad, y a cambio de este trabajo malgastado la empresa no recibirá ninguna compensación de la sociedad. Esto quiere decir que el precio de venta de la producción de esta

empresa o industria que trabaja a un nivel inferior a la productividad media se acercará al precio de costo, o caerá por debajo de éste; por consiguiente, la empresa trabajará con una tasa de ganancia muy reducida, o bien sufriendo pérdidas.

Por el contrario, una empresa o industria cuyo nivel de productividad supere el promedio (como sería el caso de un zapatero que fabricara dos pares de zapatos en 3 horas, siendo el promedio social un par cada 3 horas), economizará trabajo social y por este hecho recibirá una ganancia adicional, vale decir que la diferencia entre el precio de venta y el precio de costo de sus mercancías será superior a la ganancia media.

La búsqueda de esta ganancia adicional es, por cierto, el motor de toda la economía capitalista. Toda empresa capitalista es impulsada por la presión de la competencia a tratar de obtener mayores ganancias, pues solamente así podrá perfeccionar continuamente su tecnología y aumentar su productividad. Todas las empresas tienen que esforzarse en esta dirección, lo que implica que una productividad que en un momento dado supera al promedio ter-

minará por ser la productividad media. Entonces desaparece la ganancia excedente. Toda la estrategia de la industria capitalista se funda en este hecho, en este deseo que alienta toda empresa de alcanzar una productividad que sea superior a la media nacional, para obtener así una ganancia adicional, lo que a su vez provoca un movimiento que hace desaparecer esta ganancia adicional, pues se tiende a la elevación constante de la productividad media del trabajo. De esta manera se origina la tendencia a la nivelación de la tasa de ganancia.

Origen y naturaleza de la plusvalía

¿Qué es la plusvalía? Podemos ya dar una respuesta a esta pregunta, desde el punto de vista del valor en la teoría marxista. La plusvalía no es otra cosa que la forma monetaria del producto social excedente, es decir, la forma monetaria de esa parte de su producción que el trabajador abandona al propietario de los medios de producción, sin recibir nada en cambio. ¿Cómo se efectúa esa cesión, en la so-

ciudad capitalista? Se efectúa en el curso de un intercambio, como todas las operaciones importantes de esta sociedad, que son siempre relaciones de cambio. El capitalista compra la fuerza de trabajo del obrero, y a cambio del salario que le da se apropia de todo lo que el obrero produce, de todo el valor nuevo que se agrega al valor del producto.

Podemos decir entonces que la plusvalía es la diferencia entre el valor producido por el obrero y el valor de su fuerza de trabajo. ¿Cuál es el valor de la fuerza de trabajo? En la sociedad capitalista la fuerza de trabajo es una mercancía, y su valor, como el de toda otra mercancía, equivale a la cantidad de trabajo socialmente necesaria para producirla y reproducirla, es decir, al costo del mantenimiento del obrero, en el sentido amplio del término. La noción de salario vital mínimo, la noción de salario medio, no es fisiológicamente rígida, sino que tiene en cuenta las variaciones de las necesidades, paralelas al progreso de la productividad del trabajo, que tienden generalmente a aumentar a la par de los avances técnicos y que por tanto no son exactamente comparables en diversos

momentos. No se puede comparar cuantitativamente el salario mínimo vital del año 1830 con el del año 1960, como lo han aprendido a sus expensas los teóricos del P. C. F. No es posible comparar el precio de una motocicleta en 1960 con el precio de cierto número de kilos de carne en 1830, y concluir que la primera "vale" menos que estos últimos.

Dicho esto, repetiremos que el costo de mantenimiento de la fuerza de trabajo constituye su valor, y que la plusvalía es la diferencia entre el valor producido por la fuerza de trabajo y el costo de su mantenimiento.

Se puede medir sencillamente el valor creado por la fuerza de trabajo por la duración de su trabajo. Si un obrero trabaja 10 horas, ha producido un valor de 10 horas de trabajo. Si el costo del mantenimiento del obrero, es decir, el equivalente de su salario, representara también el valor de 10 horas de trabajo, no habría plusvalía. Este no es más que un caso particular de una regla general: cuando el conjunto de lo producido por el trabajo es igual a la producción necesaria para alimentar y

mantener al productor, no hay producto social excedente.

Pero en la sociedad capitalista la productividad del trabajo es tal que el costo del mantenimiento del trabajador es siempre inferior al valor que éste produce. Vale decir que el obrero que trabaja 10 horas no necesita el equivalente de 10 horas de trabajo para subsistir de acuerdo con las necesidades medias de la época. El equivalente del salario no es nunca más que una fracción de la jornada de trabajo; y lo que excede a esta fracción es la plusvalía, es el trabajo que el obrero proporciona gratuitamente al capitalista, quien se lo apropia sin ofrecer compensación alguna. Si esta diferencia no existiera, ningún patrón emplearía obreros, pues la compra de la fuerza de trabajo no le reportaría ningún beneficio.

Validez de la teoría del valor-trabajo

Para concluir: tres pruebas tradicionales en favor de la teoría del valor-trabajo.

La primera es la prueba analítica, o sea la descomposición del precio de cada mer-

cancía en sus elementos componentes, que demuestra que si se prolonga el análisis lo suficiente no se encuentra más que trabajo.

Se puede reducir el precio de todas las mercancías a un cierto número de elementos: la amortización de las máquinas y las instalaciones, lo que nosotros llamamos reconstitución del capital fijo; el precio de las materias primas y de los productos auxiliares; el salario; y finalmente todo lo que constituye la plusvalía: (ganancia, intereses, arrendamientos, impuestos,) etcétera.

Sabemos ya que los dos últimos elementos, salarios y plusvalía, son trabajo puro. En lo que concierne a las materias primas, sus precios se reducen en gran parte al trabajo; por ejemplo, más del 60 % del precio de costo del carbón está constituido por los salarios. Si comenzamos descomponiendo los precios de costo medios de las mercancías en un 40 % de salarios, un 20 % de plusvalía, un 30 % de materias primas y un 10 % de capital fijo, y si suponemos que el trabajo constituye el 60 % del precio de costo de las materias primas, ya hemos reducido a trabajo al 78 % del total de los precios de costo. El resto del precio de costo de las materias primas está

formado por el precio de otras materias primas —que a su vez comprende un 60 % de trabajo— y el costo de amortización de las máquinas. El precio de la maquinaria incluye una buena parte de trabajo (un 40 %, por ejemplo) y el precio de las materias primas (otro 40 %, por ejemplo). La parte del trabajo en el precio medio de todas las mercancías pasa así, sucesivamente, del 83 % al 87 %, al 89,5 % etcétera. Es evidente que al continuar esta descomposición, el precio tiende a reducirse cada vez más al trabajo.

La segunda prueba es la prueba lógica, es la que encontramos al principio de El Capital, de Marx, y que desconcierta a muchos lectores, pues ciertamente no es la manera pedagógica más sencilla de abordar el problema.

Marx plantea esta cuestión: existe una gran cantidad de mercancías y ellas son intercambiables, lo que quiere decir que tienen alguna cualidad común, pues todo lo que es intercambiable es comparable y todo lo que es comparable debe tener necesariamente por lo menos una cualidad común. Las cosas que no tienen ninguna cualidad son por definición incomparables.

Examinemos cada una de estas mercancías: ¿cuáles son sus cualidades? En primer lugar, tienen una serie ilimitada de cualidades naturales: peso, longitud, densidad, color, ancho, constitución molecular, en resumen, todas las cualidades físicas, químicas, etcétera. ¿Puede ser alguna de estas cualidades físicas la base de su comparabilidad en cuanto mercancías, la medida común de su valor de cambio? ¿El peso, por ejemplo? Evidentemente no, pues un kilo de manteca no vale lo mismo que un kilo de oro. ¿El volumen? ¿La longitud? Los ejemplos demostrarían inmediatamente que no. En suma, las cualidades naturales de una mercancía, las cualidades físicas y químicas, determinan sin duda su valor de uso, su utilidad relativa, pero no su valor de cambio. Por tanto, el valor de cambio hace abstracción de todo lo que sea una cualidad natural, física, de la mercancía.

Hay que buscar en todas estas mercancías una cualidad común que no sea física. Marx concluye: la única cualidad común que no es física es la de ser todas ellas producto del trabajo humano, tomado en el sentido abstracto del término.

Se puede considerar al trabajo humano

de dos maneras diferentes. Se lo puede considerar en tanto trabajo concreto, específico: el trabajo del panadero, del carnicero, del zapatero, del tejedor, del herrero, etcétera. Pero cuando se lo considera como trabajo específico, concreto, se lo considera precisamente como trabajo que produce sólo valores de uso.

En ese caso se consideran todas las cualidades físicas, y que no son comparables, de las mercancías. Lo único que las mercancías tienen de comparable desde el punto de vista de su valor de cambio es el hecho de ser productos del trabajo humano abstracto, es decir, productos que son obra de productores vinculados entre sí por relaciones de equivalencia, fundadas en el hecho de que todos producen mercancías para el intercambio. Por lo tanto, es el hecho de ser productos del trabajo humano abstracto lo que constituye la cualidad común de las mercancías, lo que proporciona la medida de su valor de cambio, de su posibilidad de ser intercambiables. Es entonces el trabajo socialmente necesario para producir las la cualidad que determina el valor de cambio de las mercancías.

Agreguemos de inmediato que este razo-

namiento de Marx es muy abstracto y bastante difícil, y que deja un signo de interrogación que innumerables críticos del marxismo han intentado aprovechar, por lo demás sin gran éxito.

¿Es realmente el hecho de ser productos del trabajo humano abstracto la única cualidad común de todas las mercancías, fuera de sus cualidades naturales? Son muchos los autores que creyeron descubrir otras, que en general es posible reducir, sea a cualidades, físicas, sea al hecho de ser el producto del trabajo abstracto.

Una tercera y última prueba de la justeza de la teoría del valor trabajo, es la prueba por el absurdo, que por otra parte es la más elegante y la más "moderna".

Imaginémonos por un instante una sociedad en la cual haya desaparecido totalmente el trabajo humano vivo, es decir, una sociedad en la que toda la producción estuviera automatizada al 100%. Evidentemente, mientras nos encontremos en la fase de transición actual, durante la cual ya hay trabajo completamente automatizado, es decir, hay ya algunas fábricas que no emplean más obreros, mientras que en otras el trabajo humano sigue siendo utilizado,

no se plantea ningún problema teórico particular, sino simplemente un problema de transferencia de la plusvalía de una empresa a otra. Se trata de una ilustración de la ley de nivelación de la tasa de ganancia, que estudiaremos luego.

Pero imaginemos que esa tendencia ha alcanzado su meta última. El trabajo humano ha sido totalmente eliminado de todas las formas de la producción y de todas las formas de servicios. ¿Puede subsistir el valor en esas condiciones? ¿Es posible que exista una sociedad donde ya nadie tenga ingresos, pero donde todas las mercancías tengan un valor y continúen siendo vendidas? Esta situación sería manifiestamente absurda. Se fabricaría una masa enorme de productos cuya producción no ocasiona ningún ingreso, puesto que ningún ser humano intervendría en esa producción. Y se intentaría "vender" tales productos, para los que no habría ningún comprador. Es evidente que en una sociedad de ese tipo, la distribución de los productos no asumiría la forma de una venta de mercancías, cosa que sería absurda, además, por la abundancia que resultaría de la automatización general.

En otros términos, la sociedad que elimina totalmente el trabajo humano en la producción, en el sentido más general del término, que incluye a los servicios, es una sociedad en la que ha desaparecido también el valor de cambio. Esto es una buena prueba de la corrección de la teoría: cuando el trabajo humano desaparece de la producción, desaparece igualmente el valor.

JR 146 81

II. EL CAPITAL Y EL CAPITALISMO

El capital en la sociedad precapitalista

Entre la sociedad primitiva, fundada en una economía natural, en la que sólo se producen valores de uso destinados al consumo de los mismos productores, y la sociedad capitalista, se intercala un largo período de la historia humana, que abarca en realidad, a todas las civilizaciones que se han detenido en el umbral del capitalismo. El marxismo define a este tipo de sociedad como sociedad de la **pequeña producción mercantil**. Se trata de una sociedad que conoce ya la producción de mercancías de bienes que no están destinados al consumo directo de los mismos productores sino a ser intercambiados en el mercado, pero en ella esta producción de mercancías no se ha generalizado como en la sociedad capitalista.

En una sociedad basada en la **pequeña producción mercantil**, se realizan dos tipos

de operaciones económicas. Los campesinos y los artesanos que van al mercado llevando los productos de su trabajo quieren vender estas mercancías, cuyo valor de uso no pueden utilizar directamente, para obtener dinero, medios de cambio para adquirir otras mercancías, cuyo valor de uso necesitan o es más importante para ellos que el valor de uso de las mercancías que poseen.

El campesino lleva trigo al mercado, lo vende por dinero, y con dinero compra, por ejemplo, paños. El artesano lleva paños y los vende por dinero, con el cual compra, por ejemplo, trigo.

Se trata de la operación **vender para comprar**, Mercancía - Dinero - Mercancía, M - D - M, se caracteriza por un hecho esencial: en esta fórmula el valor de los extremos es, por definición, el mismo.

Pero en la **pequeña producción mercantil** aparece, al lado del artesano y del pequeño campesino, otro personaje que realiza una operación económica diferente. En lugar de **vender para comprar**, **compra para vender**. Es un hombre que va al mercado sin llevar mercancías, es un propietario de

dinero. Al dinero no se lo puede vender, pero se lo puede utilizar para comprar, y ésto es lo que él hace: **comprar para vender, con el fin de revender, D - M - D'.**

Hay una diferencia fundamental entre esta operación y la primera. Consiste en que esta segunda operación carece de sentido si al finalizarla tenemos el mismo valor que al comienzo. Nadie compra una mercancía para revenderla exactamente al mismo precio al que la compró. La operación: "comprar para vender", no tiene sentido más que cuando la venta proporciona un valor suplementario, **una plusvalía.** Es por eso que diremos aquí que por definición D' es un valor mayor que D, y que está compuesto de $D + d$, siendo d la plusvalía, el aumento del valor de D.

Definiremos ahora el **capital** diciendo que es un valor al que se le agrega una plusvalía, cosa que ocurre en el curso de la circulación de mercancías, como en el ejemplo que acabamos de elegir, o bien en el proceso de producción, como sucede en el capitalismo. Por lo tanto, el capital es todo valor que se acrecienta con una plusvalía, y no se presenta sólo en la sociedad

capitalista, sino también en la sociedad basada en la pequeña producción mercantil. En consecuencia, hay que distinguir muy claramente la existencia del **capital**, de la existencia del **modo de producción capitalista**, de la sociedad capitalista. El capital es mucho más antiguo que el modo de producción capitalista. Aquél apareció, probablemente, hace casi 3000 años, mientras que el modo de producción capitalista data de apenas 200 años.

¿Cuál es la forma del capital en la sociedad precapitalista? Se trata esencialmente de un capital usurario y de un capital mercantil o comercial. El paso de la sociedad precapitalista a la capitalista es la penetración del capital en la esfera de la producción. El modo de producción capitalista es el primer modo de producción, la primera forma de organización social, en los cuales el capital no desempeña sólo el papel de intermediario y de explotador de formas de producción no capitalistas, sino que se apropia de los medios de producción y penetra en la producción propiamente dicha.

Los orígenes del modo de producción capitalista

¿Cuáles son los orígenes del modo de producción capitalista? ¿Cuáles son los orígenes de la sociedad capitalista, tal como se desarrolla desde hace 200 años?

En primer lugar tenemos la separación de los productores de sus medios de producción. Luego viene la monopolización de esos medios de producción por una sola clase social, la clase burguesa. Finalmente, aparece otra clase social separada de sus medios de producción y que al no tener otros recursos para subsistir debe vender su propia fuerza de trabajo a la clase que monopoliza los medios de producción.

Consideremos individualmente estas raíces del modo de producción capitalista, que son a la vez las características fundamentales del régimen capitalista.

Primera característica: **separación del productor de sus medios de producción.** Es la condición de existencia fundamental del régimen capitalista y la peor comprendida. Tomemos un ejemplo que puede parecer paradójico, el de la sociedad de la alta Edad Media, caracterizada por la servidumbre.

Sabemos que en ella la mayoría de los productores campesinos son siervos ligados a la gleba. Pero al decir esto, también decimos que la gleba está ligada al siervo, que estamos en presencia de una clase social que dispone siempre de una base para subvenir a sus necesidades, pues el siervo tenía siempre a su disposición una extensión de tierra suficiente para atender a las necesidades de su familia con el trabajo de sus brazos, aunque sólo contara con los instrumentos más rudimentarios. No se trata de personas condenadas a morir de hambre si no venden su fuerza de trabajo. Por consiguiente, en esa sociedad no existe una necesidad económica de alquilar los propios brazos, de vender su fuerza de trabajo al capitalismo.

En otras palabras, en una sociedad de ese tipo no puede desarrollarse el régimen capitalista. Por lo demás, hay una aplicación moderna de esta verdad general, y es el modo como los colonialistas introdujeron el capitalismo en los demás países africanos, a fines del siglo XIX y principios del XX.

¿Cuáles eran las condiciones de existencia de los habitantes de los países africanos? Practicaban la ganadería y la agricul-

tura, rudimentaria o no según las regiones, pero caracterizada de todos modos por una relativa abundancia de tierras. No había escasez de tierras en África; por el contrario, la población, dada la extensión del territorio, disponía de reservas prácticamente ilimitadas. Sin duda, dado que los instrumentos de trabajo eran muy primitivos, las cosechas eran mediocres, el nivel de vida muy bajo, etcétera. Sin embargo, ninguna fuerza material impulsa a esta población a ir a trabajar en las minas, las explotaciones agrícolas o a las fábricas del colono blanco. En otros términos: si no se alteraba el régimen de propiedad de la tierra en África ecuatorial y en África negra, no había posibilidades de introducir en ellas el modo de producción capitalista. Para poder hacerlo, fue necesario separar radicalmente a la masa de la población negra de sus medios de subsistencia normales, apelando a una coerción extraeconómica. Es decir que de un día para otro hubo que convertir a una gran parte de las tierras en propiedad del Estado colonizador o en propiedad privada de sociedades capitalistas. Fue necesario instalar a la población negra en reservas, como se las denominó

cínicamente; en extensiones de tierra insuficientes para alimentar a todos sus habitantes. Hubo además que imponer una capitación, o sea un tributo monetario por cabeza de habitante, mientras que la agricultura primitiva no reportaba ingresos de dinero.

Mediante estas diversas presiones extraeconómicas se consiguió obligar al africano a trabajar como asalariado, aunque fuera dos o tres meses por año, para poder así disponer del dinero necesario para pagar los impuestos y para adquirir el pequeño suplemento de alimentos indispensables para su subsistencia, dado que las tierras que se le dejaron eran insuficientes.

En países como el África del Sur, las dos Rhodesias, y parte del Congo ex Belga, donde se introdujo en escala más amplia el modo de producción capitalista, estos métodos fueron aplicados con la misma amplitud, y se desarraigó, expulsó y despojó de su modo de trabajo y de vida tradicional a una gran parte de la población negra.

Mencionemos al pasar la hipocresía ideológica que acompañó a este proceso, pues las sociedades capitalistas y los administradores blancos se quejaban de que

los negros eran unos holgazanes, dado que no querían trabajar aunque se les ofreciera la posibilidad de ganar diez veces más en las minas o las fábricas que lo que ganaban tradicionalmente en sus tierras. Son las mismas quejas que por la misma razón se escucharon 50 ó 70 años antes de los obreros indios, chinos o árabes. También se las escuchó —cosa que demuestra la igualdad fundamental de las razas humanas— de los obreros europeos, franceses, belgas, ingleses, alemanes, en los siglos XVII y XVIII. Esta constante se explica simplemente así: normalmente, de acuerdo con su constitución física y nerviosa a ningún hombre le agrada estar encerrado 8, 9, 10 ó 12 horas diarias en una fábrica, una manufactura o una mina; para obligar a realizar este trabajo de forzado a un hombre no habituado a él, es necesario realmente someterlo a una presión, a una compulsión, decididamente anormales y excepcionales.

Segundo origen, segunda característica del modo de producción capitalista: la **concentración de los medios de producción**, en la forma de un monopolio, en manos de una sola clase social, la burguesía. Tal concentración es prácticamente imposible si no

se registra una revolución constante en el dominio de los medios de producción, si éstos no se vuelven cada vez más complejos y más costosos, por lo menos en cuanto se trata de los medios de producción mínimos para comenzar una gran empresa (costo de establecimiento).

En las corporaciones y los oficios medievales, los medios de producción eran muy estables; los telares pasaban de padres a hijos, de generación en generación. El valor de estos telares era relativamente reducido, de modo que todo aprendiz podía tener esperanzas de adquirir después de un cierto número de años de trabajo lo necesario para comprarlos. La posibilidad de establecer un monopolio se presentó con la revolución industrial, que desencadenó un desarrollo ininterrumpido y cada vez más complejo del maquinismo, lo que implica la necesidad de capitales cada vez mayores para iniciar una empresa.

A partir de este momento puede decirse que el acceso a la propiedad de los medios de producción le está vedado a la inmensa mayoría de los asalariados, y que la propiedad de esos medios de producción se

convierte en un monopolio de una clase social, la que dispone de los capitales, de las reservas de capitales, y que puede acumular nuevos capitales por la única razón de que ya posee un capital. La clase que no posee capitales se ve condenada por ese hecho a continuar en ese estado de privación, a seguir sometida a la obligación de trabajar por cuenta de otro.

Tercer origen y tercera característica del capitalismo: **la aparición de una clase social que, dado que no tiene otros bienes que sus propios brazos, no dispone de otro medio para atender a sus necesidades que la venta de su fuerza de trabajo, pero que al mismo tiempo está en libertad de venderla y que la vende por tanto a los capitalistas, propietarios de los medios de producción. Es la aparición del proletariado moderno.**

Tenemos aquí tres elementos que se combinan. El proletariado, es el trabajador libre; es a la vez un progreso y un retroceso en relación con los siervos de la Edad Media: un progreso, pues el siervo no era libre (la servidumbre misma fue un progreso en relación con la esclavitud), no podía desplazarse libremente; un retroceso, porque,

contrariamente al siervo, el proletario es también "libre", es decir privado de todo acceso a los medios de producción.

Orígenes y definición del proletariado moderno

Entre los antepasados directos del proletariado moderno, hay que mencionar a la población desarraigada de la Edad Media —es decir, al sector de la población que ya no estaba ligado a la gleba ni incorporado a los oficios, corporaciones, guildas y comunas— que formaban una población errante, sin raíces, que comenzaba a alquilar sus brazos por jornada y hasta por hora. En algunas ciudades medievales, y especialmente en Florencia, Venecia y Brujas, a partir de los siglos XIII, XIV o XV, aparece un "mercado de trabajo", o sea que hay en ellas algún lugar donde todas las mañanas se reúnen las personas pobres que no pertenecen a ningún oficio, que no son "compañeros" de artesanos, y que no tienen medios de subsistencia, en espera de que algunos comerciantes o empresarios con-

chaban sus servicios por una hora, por medio día, por un día, etcétera.

Otro origen del proletariado moderno, más cercano a nosotros, es lo que se denominó la disolución de los séquitos feudales, resultado de la larga y lenta decadencia de la nobleza feudal, que se inicia en los siglos XIII y XIV y termina en la época de la revolución burguesa en Francia, a fines del siglo XVIII. Durante la alta Edad Media, a veces viven directamente del señor feudal 50, 60 ó 100 familias. El número de estos servidores individuales comienza a reducirse, especialmente en el siglo XVI, que se caracterizó por una pronunciada alza de los precios, y en consecuencia por un marcado empobrecimiento de todas las clases sociales que tenían ingresos fijos, entre ellas la nobleza feudal de Europa occidental, que en general había convertido la renta en especie en renta en dinero. Uno de los resultados de este empobrecimiento fue el despido masivo de una gran parte de los séquitos feudales. Hubo entonces millares de servidores, de criados y empleados de los nobles, que se hicieron mendigos, etcétera.

Un tercer origen del proletariado moder-

no es la expulsión de una parte de los campesinos de sus tierras, a causa de la transformación de las tierras de cultivo en praderas. El gran socialista utópico inglés Tomás Moro, en el siglo XVI, describió el fenómeno con esta magnífica fórmula: "Los corderos se han comido a los hombres"; vale decir que la conversión de los campos en praderas para la cría de oviños, vinculada con el desarrollo de la industria de la lana, expulsó de sus tierras y condenó al hambre a muchos millares de campesinos ingleses.

Hay todavía un cuarto origen del proletariado moderno, menos importante en Europa occidental, pero que jugó un gran papel en Europa central y oriental, en Asia, América latina y África del norte: es la derrota del artesanado por la competencia de la industria moderna que penetra desde el exterior en los países subdesarrollados.

Resumamos: el modo de producción capitalista es un régimen en el cual los medios de producción se han convertido en el monopolio de una sola clase social, en el que los productores, separados de esos medios de producción, son libres pero desprovistos de todo medio de subsistencia, y

por consiguiente se ven obligados a vender su fuerza de trabajo a los propietarios de los medios de producción para poder subsistir.

Lo que caracteriza al proletario no es tanto el monto de su salario como el hecho de que está separado de los medios de producción, de que no dispone de ingresos suficientes para trabajar por cuenta propia.

Para saber si la condición proletaria está en vías de desaparición, o por el contrario, en plena expansión, no tenemos que fijarnos en el salario o sueldo medio del obrero o del empleado, sino en la relación entre ese salario y su consumo medio, en otras palabras, en sus posibilidades de ahorro comparadas con el costo de establecimiento de una empresa independiente. Si se comprueba que el obrero o el empleado, después de 10 años de trabajo, ha logrado ahorrar 10, 20 ó 30 millones, lo bastante como para comprar un negocio o un pequeño taller, podríamos decir que la condición proletaria está en regresión, que vivimos en una sociedad en la cual la propiedad de los medios de producción se está generalizando, se está difundiendo.

Por el contrario, si se comprueba que

la inmensa mayoría de los trabajadores, obreros, empleados o funcionarios, después de una vida de trabajo continúan en la misma situación, es decir, carecen de economías, de capitales suficientes para adquirir medios de producción, podría concluirse que la condición proletaria se generaliza, y que está actualmente más extendida que hace 50 años. Cuando tomamos, por ejemplo, estadísticas sobre la estructura social de los Estados Unidos, comprobamos que desde hace 60 años, puntualmente, cada 5 años, se registra una nueva disminución del porcentaje de la población activa que trabaja por su propia cuenta, clasificada como empresario o familiar de empresario que colabora con él, mientras que con la misma periodicidad se verifica un aumento del porcentaje de quienes están obligados a vender su fuerza de trabajo.

Por otro lado, si examinamos las estadísticas sobre la distribución de la riqueza privada, comprobamos que la inmensa mayoría de los obreros, digamos el 95 %, y la gran mayoría de los empleados (el 80 % o el 85 %) no logra reunir ni siquiera una pequeña fortuna, un pequeño capital, o sea que gasta todo lo que gana, mientras

que las fortunas se acumulan dentro de una pequeñísima fracción de la población. En la mayor parte de los países capitalistas, el 1 %, el 2 %, el 2,5 %, el 3,5 % o el 5 % de los habitantes poseen el 40 %, el 50 % o el 60 % de la riqueza privada del país, el resto de la cual está distribuido entre otro 20 % o 25 % de la población. La primera categoría de propietarios constituye la gran burguesía; la segunda categoría, es la burguesía media y la pequeña burguesía. Y todos los que están fuera de estas categorías no poseen prácticamente nada más que bienes de consumo (y a veces una vivienda).

Cuando se las elabora con honestidad, las estadísticas sobre los derechos sucesorios y los impuestos a las herencias son muy reveladoras a este respecto.

Un estudio preciso efectuado para la Bolsa de Nueva York por la Brookings Institution (una fuente no sospechosa de marxismo) indica que en los Estados Unidos el 1 % o el 2 % de los obreros, solamente, poseen acciones, y que su "propiedad" asciende en promedio a 1000 dólares, o sea 5000 nuevos francos.

Vemos así que casi la totalidad del ca-

pital está en manos de la burguesía, hecho que nos revela el sistema de autorreproducción del régimen capitalista: los que poseen capitales pueden continuar acumulándolos; quienes no los poseen, prácticamente no pueden adquirirlos. Así se perpetúa la división de la sociedad en una clase propietaria y una clase obligada a vender su fuerza de trabajo. El precio de esta fuerza de trabajo, el salario, se consume casi en su totalidad, mientras que el capital de la clase propietaria se acrecienta continuamente con la plusvalía. El enriquecimiento de la sociedad en materia de capitales se efectúa en provecho exclusivo de una sola clase, la clase capitalista.

Mecanismo fundamental de la economía capitalista

¿De qué modo funciona, básicamente, esta sociedad capitalista?

Si entramos un día cualquiera en la Bolsa del algodón estampado, no sabremos con exactitud si en ese momento hay demasiado, suficiente o poco algodón estampado como para satisfacer las necesidades de

Francia. Sólo lo averiguaremos después de un tiempo: cuando hay superproducción, cuando una parte de la producción no ha podido venderse, veremos que los precios bajan, y cuando por el contrario hay escasez, veremos que los precios suben. El movimiento de los precios es el termómetro que nos indica la escasez o la abundancia. Y como solo se verifica con posterioridad si la cantidad de trabajo empleada en una industria ha sido empleada de manera socialmente necesaria o bien malgastada parcialmente, sólo con ese retardo se podrá determinar el valor exacto de una mercancía. De modo que el valor es una noción abstracta, podríamos decir, una constante en torno a la cual fluctúan los precios.

¿Qué es lo que hace oscilar los precios, y a más largo plazo los valores, la productividad del trabajo, la producción y la vida económica en su conjunto?

¿Qué es lo que hace correr a Sammy, lo que hace moverse a la sociedad capitalista? La **competencia**. Sin competencia, no hay sociedad capitalista. Una sociedad en la que estuviera total, radical y enteramente eliminada la competencia, no sería ya

capitalista, en la medida en que no existiría en ella el principal móvil económico para acumular capital, para realizar los 9/10 de las operaciones económicas que efectúan los capitalistas.

¿Y qué es lo que fundamenta la competencia? En la base de la competencia hay dos nociones, que no coinciden necesariamente. En primer lugar está la noción del **mercado ilimitado**, del mercado no circunscrito, no delimitado con exactitud. Tenemos luego la noción de la **multiplicidad de los centros de decisión**, sobre todo en materia de inversiones y de producción.

Si toda la producción de un sector industrial se concentra en manos de una sola firma capitalista, no queda por ello eliminada la competencia, pues existe siempre un mercado ilimitado, y habrá una lucha competitiva entre ese sector y otros para apropiarse de una parte más o menos grande del mercado. También sigue existiendo la posibilidad de que en ese mismo sector se introduzca, desde el exterior, un nuevo competidor.

Lo inverso también es cierto. Si existiera un mercado total y completamente limitado, pero en el que lucharan un gran

número de empresas por obtener una parte de él, la competencia evidentemente subsistiría.

De manera que sólo si los dos fenómenos se suprimen simultáneamente, es decir, si no hay más que un solo productor de todas las mercancías y si el mercado llega a ser completamente estable, sin capacidad de expansión, la competencia puede desaparecer totalmente.

Se comprenderá bien la significación del mercado ilimitado comparándolo con la época de la pequeña producción mercantil. La corporación medieval trabajaba para un mercado que, en general, se limitaba a la ciudad y sus alrededores inmediatos, y según una técnica estable y bien determinada.

El pasaje histórico del mercado limitado al mercado ilimitado está bien ilustrado por el caso de la "nueva industria de paños" que aparece en el campo en el siglo XV sustituyendo a la industria urbana más antigua. Existen desde ese momento manufacturas de paños sin reglas corporativas, sin limitación de la producción, y por tanto sin limitación del mercado, que tratan de infiltrarse, de buscar clientes por todas partes, y no sólo en las inmediaciones

de los centros de producción sino en países lejanos, intentando organizar la exportación. Por otra parte, la revolución comercial del siglo XVI provoca una baja relativa de los precios de toda una serie de productos que durante la Edad Media estaban considerados como productos de gran lujo, y que solamente estaban al alcance de una pequeña parte de la población. Esos productos se abaratan bruscamente, y en algunos casos podrá comprarlos una parte importante de la población. El ejemplo más notable es el del azúcar, que hoy día es un artículo banal, del que no se priva sin duda una sola familia obrera francesa o europea, pero que en el siglo XV era todavía un producto de gran lujo.

Los apologistas del capitalismo mencionaron siempre entre los beneficios que son fruto de ese sistema la reducción de los precios y la ampliación del mercado para una gran cantidad de productos. Es un argumento justo. Este es uno de los aspectos de lo que Marx denomina "la misión civilizadora del capital". Sin duda se trata de un fenómeno dialéctico pero real, cuya consecuencia es que; si bien por un lado el valor de la fuerza de trabajo tiene tenden-

cia a bajar, dado que la industria capitalista produce con creciente rapidez las mercancías equivalentes al salario, por otro lado tiene también una tendencia a aumentar, pues gradualmente incluye el valor de toda una serie de mercancías que han llegado a ser de consumo general, mientras que en otras épocas su consumo estaba limitado a una pequeñísima parte de la población.

En el fondo, toda la historia del comercio, entre los siglos XVI y XX, es la historia de la transformación progresiva del comercio de lujo en comercio de masas, en comercio de bienes destinados a una parte cada vez más grande de la población. Es el desarrollo de los ferrocarriles, de la navegación rápida, del telégrafo, etcétera, lo que permitió reunir al mundo en su conjunto en un solo mercado potencial para todo gran productor capitalista.

Por consiguiente, la noción de mercado ilimitado no implica sólo la expansión geográfica, sino también la expansión económica de la capacidad adquisitiva. Para citar un ejemplo reciente: el formidable incremento de la producción de bienes de consumo durables, en la producción capitalista mundial en los países capitalistas, durante

los últimos 15 años, no se debe en modo alguno a una expansión geográfica del mercado capitalista; por el contrario, en este aspecto se ha reducido, pues durante este período muchos países salieron de la órbita capitalista. La exportación de automóviles franceses, italianos, alemanes, ingleses, japoneses o norteamericanos hacia la URSS, China, Vietnam del Norte, Cuba, Corea del Norte y Europa Oriental es escasa o nula. Esa expansión se produjo porque para la compra de bienes de consumo durables se ha utilizado una fracción cada vez mayor del poder adquisitivo, que a su vez aumentó. No es casual que al mismo tiempo se haya registrado en los países capitalistas avanzados una crisis agrícola más o menos permanente, pues el consumo de productos agrícolas no aumenta, en términos relativos, y hasta comienza a disminuir de manera absoluta; esto pasa por ejemplo con el consumo del pan, de papas, de frutas como las manzanas y las peras, etcétera. La producción para un mercado ilimitado en condiciones de competencia, tiene por efecto el aumento de la producción, pues este permite la reducción de los precios de

costo y a su vez derrotar a la competencia vendiendo más barato.

Es indudable que si se examina la evolución durante un largo período del valor de todas las mercancías producidas en gran escala en el mundo capitalista, se comprueba que ha disminuido considerablemente. Un traje, un cuchillo, un par de zapatos, un cuaderno escolar tienen hoy un valor en horas y minutos de trabajo que es mucho menor que el de hace 50 ó 100 años.

Evidentemente, es necesario comparar el valor real a la producción y no los precios de venta, que comprenden enormes gastos de distribución y comercialización o extraordinarias ganancias monopolísticas. Tomemos el ejemplo del petróleo, especialmente el que consumimos en Europa, que es el que viene del Cercano Oriente. Los costos de producción son muy bajos, y apenas se elevan hasta el 10 % del precio de venta.

Es por lo tanto incontestable que se produjo una disminución del valor. El aumento de la productividad del trabajo significa una reducción del valor de las mercancías pues se las fabrica en un tiempo de trabajo cada vez menor. Ése es el medio de que

dispone el capitalismo para ampliar los mercados y vencer en la competencia.

¿De qué manera práctica puede el capitalista reducir considerablemente el precio de costo y al mismo tiempo acrecentar considerablemente la producción? Mediante el **progreso del maquinismo**, mediante el desarrollo de los medios de producción, de instrumentos mecánicos cada vez más complicados, movidos en un primer momento por el vapor, luego por el petróleo o la nafta, finalmente por la electricidad.

El incremento de la composición orgánica del capital

El valor de toda la producción capitalista puede ser representado por la fórmula: $C + V + P$.

El valor de toda mercancía se descompone en dos partes: una de ellas constituye un **valor conservado**, y la otra es un **valor nuevo**. La fuerza de trabajo cumple una doble función, tiene un doble valor de uso: conserva todos los valores existentes, en la forma de instrumentos de trabajo, máquinas, edificios, incorporando una frac-

ción de ellos a la producción del momento; y crea un valor nuevo, del cual forma parte la plusvalía, la ganancia. Una parte del nuevo valor la recibe el obrero; es el valor correspondiente a su salario. La otra parte, la plusvalía, la acapara el capitalista sin ofrecer compensación por ella.

Llamamos V, es decir capital variable, al equivalente de los salarios. ¿Por qué decimos capital? Porque éste es un valor que el capitalista adelanta, es una parte de su capital que gasta antes de que se realice el valor de las mercancías producidas por los obreros.

Se denomina capital constante, C, a la parte del capital que ha sido transformada en máquinas, edificios, materias primas, etcétera, cuyo valor no es aumentado, sino meramente conservado, por la producción. Se llama capital variable, V, a la parte del capital que el capitalista emplea para adquirir la fuerza del trabajo, pues ésta es la única parte del capital que le permite a aquél acrecentarlo con la plusvalía.

¿Cuál es, en consecuencia, la lógica económica de la competencia, de la tendencia al aumento de la productividad, al acrecentamiento de los medios mecánicos, del tra-

bajo de las máquinas? La lógica de este movimiento, la tendencia fundamental del régimen capitalista, lleva a aumentar el volumen del capital constante, C, en relación al conjunto del capital. En la fracción

$$\frac{C}{C+V}, C \text{ tiende a aumentar, es decir que}$$

tiende a acrecentarse la parte del capital total —constituida por las máquinas y las materias primas y no por los salarios—, en la medida en que el maquinismo progresa y la competencia obliga al capitalismo a aumentar continuamente la productividad del trabajo.

Denominamos a esta fracción $\frac{C}{C+V}$

composición orgánica del capital; representa la relación entre el capital constante y el capital total, y decimos que en el régimen capitalista la composición orgánica del capital tiende a aumentar.

¿De qué manera puede el capitalista adquirir nuevas máquinas? ¿Qué quiere decir que el capital constante aumenta cada vez más?

La operación fundamental de la economía capitalista es la producción de la plusvalía.

Pero en tanto que la plusvalía sólo ha sido producida, sigue encerrada en las mercancías y el capitalismo no puede utilizarla; no es posible transformar zapatos no vendidos en nuevas máquinas, en un aumento de la productividad. Para poder comprar máquinas nuevas, el industrial que posee zapatos tiene que venderlos, y una parte del producto de esta venta le servirá para la adquisición de nuevas máquinas, de un capital constante suplementario.

En otras palabras: la realización de la plusvalía es la condición de la acumulación del capital, que no es otra cosa que la capitalización de la plusvalía.

La realización de la plusvalía es la venta de las mercancías; pero ésta tiene que efectuarse en condiciones tales que la plusvalía contenida en aquéllas, se realice efectivamente en el mercado. Se supone que todas las empresas que trabajan con una productividad social media —y cuya producción en conjunto, por consiguiente, corresponde a un trabajo socialmente necesario— realizan ni más ni menos la totalidad del valor y de la plusvalía producidos por sus fábricas mediante la venta de sus mercancías. Sabemos ya que las empresas cuya produc-

tividad es superior a la media se apoderarán de una parte de la plusvalía producida por otras empresas, mientras que aquellas que trabajan con una productividad inferior a la media no logran realizar una parte de la plusvalía producida en sus fábricas, sino que tienen que cederla a las empresas tecnológicamente más avanzadas. Por lo tanto, la realización de la plusvalía es la venta de las mercancías en condiciones tales que los compradores paguen efectivamente la totalidad de la plusvalía producida por los obreros de la fábrica que produce esas mercancías.

En el momento en que se ha vendido ya el volumen de mercancías producido durante un período determinado, el capitalista toma posesión de una suma de dinero que constituye el equivalente del capital constante que ha empleado para producir, o sea tanto las materias primas como la fracción del valor de las máquinas e instalaciones que esa producción amortiza. Toma posesión también del equivalente de los salarios que había adelantado para hacer posible la producción. Y toma posesión además de la plusvalía producida por sus obreros durante ese período.

¿Qué sucede con esta plusvalía? Una parte de ella es consumida de modo improductivo por el capitalista, pues el desdichado tiene que vivir, tiene que mantener a su familia y a quienes lo rodean; y todo lo que gasta con ese fin lo retira del proceso de producción.

Otra parte de la plusvalía es acumulada, es utilizada para transformarla en capital; de manera que la plusvalía acumulada es la parte de la plusvalía no consumida de modo improductivo para satisfacer las necesidades privadas de la clase dominante, y que es transformada en capital, sea en capital constante suplementario, es decir, en una cantidad suplementaria (o más exactamente, en un valor de materias primas, máquinas, instalaciones), sea en capital variable suplementario, es decir, en medios para contratar a más obreros.

Comprendemos entonces por qué la acumulación del capital es la capitalización de la plusvalía, es decir la transformación de una gran parte de la plusvalía en capital suplementario. Y comprendemos igualmente cómo el proceso de aumento de la composición orgánica del capital representa una serie ininterrumpida de procesos de

capitalización, es decir de producción de plusvalía por los obreros y su transformación por los capitalistas en máquinas, materias primas y obreros suplementarios.

No es exacta, por tanto, la afirmación de que es el capitalista quien crea los empleos, dado que es el obrero quien produjo la plusvalía, y es esta plusvalía la que el capitalista capitaliza, y con la que especialmente contrata obreros suplementarios. En realidad, toda la masa de riquezas fijas que se ve en el mundo, toda la masa de fábricas, de máquinas y de rutas, de vías férreas, puertos, hangares, etcétera, todo este inmenso volumen de riquezas, no es otra cosa que la materialización del volumen de plusvalía creado por los obreros, del trabajo realizado por ellos que no ha sido retribuido, que ha sido transformado en propiedad privada, en capital para los capitalistas, o sea que todo eso constituye una prueba colosal de la explotación permanente que sufre la clase obrera desde el origen de la sociedad capitalista.

¿Todos los capitalistas aumentan progresivamente su maquinaria, su capital constante y la composición orgánica de su capital? No. El incremento de la com-

posición orgánica del capital se efectúa de modo antagónico, a través de una lucha competitiva gobernada por una ley que ilustra una obra del gran pintor de mi país, Pierre Brueghel: los peces grandes se comen a los peces chicos.

La lucha por la competencia se acompaña de una concentración constante de capital, del reemplazo de muchos empresarios por pocos empresarios y de la transformación de un cierto número de éstos en técnicos, gerentes, personal directivo y hasta en simples empleados y obreros dependientes.

La concentración del capital es otra ley permanente de la sociedad capitalista, y ese fenómeno es acompañado por la proletarización de una parte de la clase burguesa, por la expropiación de cierto número de burgueses por un número más pequeño de ellos. Es por eso que el "Manifiesto Comunista" de Marx y Engels subraya el hecho de que el capitalismo, que pretende defender la propiedad privada, en realidad la destruye, y efectúa una expropiación constante de un gran número de propietarios por un número relativamente reducido. En algunas industrias esta concentra-

ción es particularmente ostensible: las minas de carbón, rama en la que había centenares de empresas, en el siglo XIX, en un país como Francia (en Bélgica eran cerca de doscientas); la industria del automóvil, que a principios de este siglo contaba, en Estados Unidos o Inglaterra, con cien o más firmas, cuenta en la actualidad con sólo 5 ó 6.

Sin duda, hay industrias en las cuales la concentración es menor, por ejemplo, la textil y la de la alimentación. De manera general se puede decir que cuanto mayor sea la composición orgánica del capital en una rama industrial, mayor será la concentración, y a la inversa. ¿Por qué? Porque cuanto más baja es la composición orgánica del capital, menor es el capital que se necesita al comienzo para penetrar en esa industria, estableciendo una nueva empresa. Es mucho más fácil reunir el millón o medio millón de francos necesarios para construir una fábrica textil que los 100 ó 200 millones que hacen falta para establecer una fundición de acero relativamente pequeña.

El capitalismo nació de la libre competencia, el capitalismo es inconcebible sin la

competencia. Pero la libre concurrencia produce la concentración, y la concentración lleva a lo contrario de la libre concurrencia, es decir, al monopolio. Cuando los productores son pocos, pueden ponerse de acuerdo fácilmente en perjuicio de los consumidores, con el designio de repartirse el mercado, de impedir toda reducción de los precios.

En el lapso de un siglo toda la dinámica capitalista parece haber cambiado de naturaleza. Al comienzo vemos un movimiento que tiende a hacer bajar los precios constantemente, a través del acrecentamiento constante de la producción, de la continua multiplicación del número de empresas. A partir de un determinado momento, la acentuación de la competencia ocasiona la concentración, la reducción del número de empresas, que pueden entonces concertarse para no reducir más los precios, y que sólo pueden respetar acuerdos de ese tenor limitando la producción. De este modo termina la era del capitalismo de libre competencia y comienza, a partir del último cuarto del siglo XIX, la era del capitalismo monopolista.

Evidentemente, cuando se habla de capi-

talismo monopolista no hay que pensar que se trata de un régimen que abolió completamente la competencia. Tal cosa no existe. Se hace referencia simplemente a un capitalismo cuyo comportamiento fundamental ha variado, o sea que no manifiesta ya la tendencia a una disminución constante de los precios a través de un constante aumento de la producción; es un capitalismo que emplea la técnica del reparto de los mercados, de la división del mercado en cuotapartes estables. Pero este proceso culmina en una paradoja. ¿Por qué razón los capitalistas, que al principio compiten, empiezan a ponerse de acuerdo para limitar la competencia, limitando también la producción? Porque ese es un modo de aumentar sus beneficios. Sólo acuden a él cuando les resulta ventajoso. La limitación de la producción permite aumentar los precios y obtener con ello mayores ganancias, y por lo tanto una mayor acumulación de capital. Pero no se puede invertir los nuevos capitales en la misma industria. Pues invertir capitales significa, justamente, acrecentar la capacidad productiva, la producción, y hacer bajar los precios. A partir del último cuarto del siglo XIX el capita-

lismo se debate en esta contradicción. Adquiere un carácter que sólo Marx había previsto, que no habían comprendido ni Ricardo ni Adam Smith; bruscamente el modo de producción capitalista comienza a hacer proselitismo. Comienza a extenderse por el mundo entero, por la vía de la exportación de capitales, que permite establecer empresas capitalistas en países y en sectores donde todavía no habían penetrado los monopolios.

La consecuencia de la monopolización de algunas industrias y de la expansión del capitalismo monopolista hacia otros países, es la reproducción del modo de producción capitalista en ramas industriales aún no monopolizadas, en países todavía no capitalistas. Fue así cómo el colonialismo, en todos sus aspectos, se difundió como un reguero de pólvora en el lapso de pocas décadas, desde la pequeña parte del mundo donde estaba hasta entonces confinado el modo de producción capitalista, hasta abarcar el mundo en su conjunto, a principios del siglo XX. Todos los países del mundo se convirtieron así en la esfera de influencia y el campo de inversiones del capital.

Tendencia decreciente de la tasa media de ganancia

Hemos visto recién que la plusvalía producida por los obreros de cada fábrica queda "encerrada" en las mercancías fabricadas, y que la cuestión de saber si esta plusvalía será realizada o no por el capitalista propietario de la empresa, será resuelta por las condiciones del mercado, es decir, por la posibilidad que se le presente a esa empresa de vender sus mercancías a un precio que permita realizar la plusvalía en su totalidad. Aplicando la ley del valor que ya hemos expuesto, se puede establecer la siguiente regla: todas las empresas que producen con un nivel medio de productividad, realizarán **grosso modo** la plusvalía producida por sus obreros, es decir venderán sus mercancías a un precio equivalente a su valor.

Pero no sucederá lo mismo con dos categorías de empresas: las empresas que trabajan por encima y las que trabajan por debajo del nivel medio de productividad.

¿Cuál es esta categoría de empresas que trabajan por debajo del nivel medio de productividad? No es otra cosa que una

generalización del ejemplo del zapatero holgazán. Se trata, digamos, de una fundición de acero que, cuando el promedio nacional indica que 500.000 toneladas de acero son producidas en 2 millones de horas-hombre de trabajo, produce esa misma cantidad en 2,2, en 2,5, o en 3 millones de horas. Luego, está malgastando el tiempo de trabajo social. Los propietarios de esa empresa no realizarán en su totalidad la plusvalía que producen sus obreros; las ganancias de la empresa serán inferiores a la ganancia media del conjunto de las empresas del país.

Pero la masa total de la plusvalía que se produce en la sociedad es un volumen fijo, que depende en última instancia del número total de horas de trabajo cumplidas por el conjunto de los obreros dedicados a la producción. Esto quiere decir que si un cierto número de empresas no realizan la totalidad de la plusvalía producida por sus obreros —debido a que trabajan por debajo del nivel medio de productividad y a que malgastaron tiempo de trabajo social— quedará disponible un residuo de plusvalía, y las empresas que trabajan por encima del nivel medio de productividad

se apoderarán de él y que por tal razón han economizado tiempo de trabajo social, por lo que la sociedad las recompensa.

Esta explicación teórica se limita a analizar los mecanismos que determinan el movimiento de los precios en la sociedad capitalista. ¿Cómo operan esos mecanismos en la práctica?

Esos mecanismos se vuelven transparentes cuando, en lugar de considerar varias industrias, nos dedicamos al examen de una sola rama industrial.

Digamos que el precio medio de venta de una locomotora es de 500.000 francos. ¿Cuál será en tal caso la diferencia existente entre una fábrica que trabaja por debajo del nivel medio de productividad y otra que trabaja por encima de él? Para producir la locomotora, la primera habrá gastado 490.000 francos, es decir que sólo habrá ganado 10.000 francos. En cambio, la segunda habrá producido la misma locomotora empleando, por ejemplo, 380.000 francos. Esto le dejará un beneficio de 120.000 francos, o sea de un 32 %, mientras que la tasa media de ganancia es de 10 %, es decir que las empresas que trabajan con una productividad media produ-

ieron las locomotoras a un costo de 455.000 francos y sólo obtuvieron una ganancia de 45.000.¹

En otras palabras, la competencia capitalista favorece a las empresas tecnológicamente avanzadas, que realizan ganancias extraordinarias en relación con la ganancia media. La noción de ganancia media, como la de valor, es en el fondo una noción abstracta. Es una media en torno a la cual oscilan las tasas de ganancia reales de las diversas industrias y empresas. Los capitales afluyen a las ramas donde hay ganancias extraordinarias, y se alejan de las ramas donde las ganancias son inferiores a la tasa media. A través de este flujo y reflujo de los capitales de una a otra rama, las tasas de ganancia tienden a aproximarse a la media, sin alcanzarla jamás totalmente de manera absoluta y mecánica.

Esa es la forma en que se efectúa la nivelación de las tasas de ganancia. Hay un modo muy sencillo de determinar en abstracto esa tasa media de ganancia: se toma

¹ En realidad, los capitalistas no calculan la tasa de ganancia según la producción actual (*flujo*) sino según el capital invertido (*stock*); para no complicar el cálculo, podemos suponer (imaginariamente) que todo el capital fue absorbido por la producción de una locomotora.

la masa total de plusvalía que produjeron todos los obreros de un país determinado durante un año, por ejemplo, y se la compara con la masa total del capital invertido en ese país.

¿Cuál es la fórmula de la tasa de ganancia? Es la relación entre la plusvalía y el capital total. Es, por tanto, $\frac{P}{C + V}$

Hay que considerar también otra fórmula:

$\frac{P}{V}$: es la tasa de plusvalía, o tasa de explotación de la clase obrera. Representa cómo el nuevo valor se reparte entre obreros y capitalistas. Si, por ejemplo, $\frac{P}{V}$ es igual a 100 %, eso quiere decir que el nuevo valor se distribuye en dos partes iguales, una que va a los trabajadores en forma de salarios, y otra que va al conjunto de la burguesía en forma de ganancias, intereses, rentas, etcétera.

Cuando la tasa de explotación de la clase obrera es de 100 %, la jornada de trabajo de 8 horas se divide en dos partes iguales: durante 4 horas de trabajo los obreros producen lo equivalente al valor de sus sala-

rios, y durante otras 4 horas efectúan un trabajo gratuito, un trabajo no remunerado por los capitalistas que se apropian del producto del mismo.

A primera vista, si la fracción $\frac{P}{C+V}$ aumenta, y también aumenta la composición orgánica del capital, acrecentándose el valor de C en relación a V, esta fracción tenderá a disminuir, y disminuirá entonces la tasa media de ganancia como consecuencia del incremento de la composición orgánica del capital, pues P es producto de V y no de C. Pero hay un factor que puede neutralizar el efecto del incremento de la composición orgánica del capital, y es precisamente el aumento de la tasa de plusvalía.

Si la tasa de plusvalía, $\frac{P}{V}$, aumenta, esto quiere decir que en la fracción $\frac{P}{C+V}$ tanto el numerador como el denominador aumentan, en cuyo caso la fracción en su conjunto puede conservar su valor, a condición de que el aumento de esas dos cantidades se produzca de acuerdo con una proporción determinada.

En otros términos: el aumento de la tasa de plusvalía puede neutralizar los efectos del incremento de la composición orgánica del capital. Supongamos que el valor de la producción, C + V + P, pasa de 100 C + 100 V + 100 P a 200 C + 100 V + 100 P. La composición orgánica del capital pasó de 50% a 66%, y la tasa de ganancia bajó de 50% a 33%. Pero si al mismo tiempo la plusvalía pasa de 100 a 150, es decir, si la tasa de plusvalía sube de 100% a 150%, la tasa de ganancia $\frac{150}{300}$, continúa siendo de 50%: el aumento de la tasa de plusvalía ha neutralizado el efecto del incremento de la composición orgánica del capital.

¿Es posible que esos dos movimientos se realicen exactamente en la proporción necesaria para neutralizarse mutuamente? Tocamos aquí la debilidad fundamental, el talón de Aquiles del régimen capitalista. A la larga, eso no es posible. No hay ningún límite para el incremento de la composición orgánica del capital. Puede darse el caso extremo de que V se reduzca a cero, cuando se llegue a la automatización total.

¿Puede igualmente $\frac{P}{V}$ aumentar de manera ilimitada? No, pues para que se produzca plusvalía es necesario que haya obreros trabajando, y en tales condiciones no es posible que la fracción de la jornada de trabajo durante la cual el obrero reproduce su propio salario se reduzca a cero. Se podría reducirla de 8 a 7 horas, de 7 a 6 horas, de 6 a 5 horas, de 5 a 4 horas, de 4 a 3 horas, de 3 a 2 horas, de 2 a 1 hora, a 50 minutos. Se necesitaría una productividad fantástica para que el obrero pueda producir el valor equivalente a todo su salario en 50 minutos. Pero nunca lo podrá producir en cero minutos, cero segundos. Hay allí un residuo que la explotación capitalista no puede suprimir jamás. Eso significa que, a largo plazo, es inevitable el descenso de la tasa de ganancia media, y pienso, contrariamente a muchos teóricos marxistas, que es posible demostrar con cifras este descenso, es decir, que hoy día las tasas medias de ganancia en los grandes países capitalistas son mucho más bajas que hace 50, 100 ó 150 años.

Sin duda, cuando se estudia períodos

más cortos, se comprueba la presencia de movimientos en direcciones opuestas; intervienen muchos factores (hablaremos de esto luego, al tratar del neocapitalismo). Pero en períodos más largos la tendencia es muy clara, tanto en lo que atañe a la tasa de interés como respecto de la tasa de ganancia. Por lo demás, hay que recordar que entre todas las tendencias de la evolución del capitalismo, es ésta la que ha sido siempre más claramente percibida por los mismos teóricos del capitalismo. Ricardo la menciona; John Stuart Mill la destaca; Keynes se muestra muy sensible a ella. A fines del siglo XIX hubo en Inglaterra una especie de aforismo popular: el capitalismo puede soportar cualquier cosa, menos que la tasa media de interés caiga a 2 %, pues este hecho eliminaría el estímulo para invertir.

Evidentemente, hay en este aforismo un error de razonamiento. Para un capitalista, los cálculos de porcentajes, de tasas de ganancia, tienen un valor real, pero relativo. Lo que le interesa no es solamente el porcentaje que gana sobre su capital, sino también, al fin de cuentas, la suma total que gana. Y si el 2 % se aplica, no

a 100.000 sino a 100 millones, representan en cualquier caso 2 millones, y el capitalista meditará mucho antes de decidir que prefiere dejar su capital inactivo antes que contentarse con la despreciable ganancia de 2 millones anuales.

De modo que en la práctica no se ha comprobado una total paralización de las inversiones a raíz de la caída de las tasas de ganancia y de interés, sino más bien una gradual retracción a medida que la tasa de ganancia desciende en una industria determinada. En cambio, en las industrias y en las épocas en las que la expansión es más rápida y la tasa de ganancia tiende a aumentar, las inversiones se intensifican y se aceleran, de manera que el movimiento parece alimentarse a sí mismo y la expansión parece no tener límites, hasta el momento en que la tendencia se invierte.

La contradicción fundamental del régimen capitalista y las crisis periódicas de superproducción

El capitalismo tiende a aumentar la producción de manera ilimitada, a extender su radio de acción al mundo entero, a con-

siderar a todos los seres humanos como clientes potenciales (entre paréntesis, podemos señalar una curiosa contradicción que ya mencionara Marx: cada capitalista querría que los demás capitalistas aumentaran el salario de sus obreros, pues tales salarios constituyen un poder adquisitivo que puede emplearse comprando sus mercancías. Pero no admite que aumenten los salarios de sus propios obreros, pues evidentemente esto reduciría sus ganancias).

Se produce por tanto una extraordinaria estructuración del mundo, que se convierte en una unidad económica, siendo sus distintas partes interdependientes en grado sumo. Ustedes conocen todos los lugares comunes que aluden a este hecho: si alguien estornuda en la Bolsa de Nueva York, en Malasia 10.000 campesinos quedan arruinados.

El capitalismo hace que los ingresos sean extraordinariamente interdependientes y unifica los gustos humanos; el hombre toma bruscamente conciencia de toda la riqueza de sus posibilidades, mientras que en la sociedad precapitalista vivía limitado por las estrechas posibilidades naturales de una sola región. En la Edad Media no se

conocía en Europa los ananás, sólo se comía frutas locales. Actualmente se consume frutas producidas en el mundo entero, inclusive de la India y la China a las que no estábamos habituados antes de la segunda guerra mundial.

En consecuencia, el capitalismo establece vínculos recíprocos entre todos los productos y entre todos los hombres. Con él se realiza, en otras palabras, una **gradual socialización de toda la vida económica**, que se convierte en un conjunto único, en una sola trama. Pero sucede que todo este proceso de interdependencia gira en torno al interés privado, a la apropiación privada, de una pequeño número de capitalistas, cuyos intereses personales entran en contradicción, de modo cada vez más agudo, con los intereses de los millones de seres humanos englobados en ese conjunto.

Esta contradicción entre la socialización progresiva de la producción y la apropiación privada que opera como motor y fundamento de la misma, estalla de manera muy ostensible en las crisis económicas. Las crisis económicas capitalistas son fenómenos inverosímiles, nunca vistos anteriormente. No se trata de crisis de escasez,

como lo fueron las crisis precapitalistas; son crisis de **superproducción**. Los desempleados mueren de hambre, no porque no haya lo bastante para comer, sino porque los productos alimenticios son relativamente demasiados.

A primera vista esto parece incomprensible. ¿Cómo es posible que alguien se muera de hambre porque hay un exceso de alimentos, porque hay demasiadas mercancías? El mecanismo del régimen capitalista nos hace comprender esta aparente paradoja. Las mercancías que no encuentran compradores no sólo no realizan su plusvalía sino que tampoco reconstituyen el capital invertido. Las malas ventas obligan a los empresarios a cerrar las puertas de sus establecimientos y a despedir a los obreros. Y dado que los trabajadores desempleados no disponen de reservas, pues sólo pueden subsistir vendiendo su fuerza de trabajo, se ven condenados a la mayor miseria, precisamente porque la relativa abundancia de mercancías ha perjudicado a las ventas.

Las crisis económicas periódicas son inherentes al régimen capitalista, que no ha podido superarlas. Veremos luego qué esto

Capítulo 2

EL EXCEDENTE

Si entramos en cualquier agencia de viajes, veremos una serie de carteles que tienen un indudable interés económico. Quizá haya uno de la India, que nos muestre el Taj Mahal y a su lado una fotografía de las pirámides egipcias. Otro nos invita a visitar Roma y su antiguo Coliseo o los fabulosos tesoros de la Basílica de San Pedro. Otro nos sugiere ir a Francia a visitar la delicada opulencia de los castillos del Loira o el esplendor del Palacio de Versalles. Si estamos dispuestos a ir más lejos, podremos ir a China, cuya principal atracción es la Gran Muralla. Sin salir al extranjero, podremos visitar el Acueducto de Segovia, la Catedral de Burgos, o la Alhambra de Granada.

¿Qué nos dicen todos estos carteles? ¿Qué tienen en común el Taj Mahal, las Pirámides, la Gran Muralla y la Alhambra? Sencillamente lo siguiente: incluso hoy, estos grandes edificios inspiran admiración (y atraen a los turistas) no sólo por su belleza, sino también por las cantidades casi inconcebibles de trabajo humano que fueron necesarias para construirlos. Miles y miles de trabajadores pa-

saron años, décadas, incluso siglos fabricando estas fabulosas construcciones. Cabe imaginar a generaciones enteras de trabajadores y a sus hijos y nietos trabajando para construir Versalles o para cortar el mármol de la Basílica de San Pedro.

Y, sin embargo, estos carteles también plantean una serie de cuestiones preocupantes. ¿De dónde salían, en sociedades pobres como el antiguo Egipto o la Francia medieval, los alimentos y vestidos necesarios para el mantenimiento de estos miles de trabajadores? Pues mientras construían mansiones y tumbas, no podían alimentarse y vestirse. ¿De dónde obtenían estas grandes riquezas los reyes, obispos y emperadores? Y una última cuestión: dentro de 500 años, cuando los turistas quieran visitar los monumentos de nuestra sociedad actual, ¿qué irán a ver? ¿Y qué se preguntarán?

Tanto las respuestas a estos interrogantes como el elemento común que contienen todos los carteles se halla en uno de los conceptos clave de este libro: el excedente. El *excedente* es simplemente la parte de la producción total que queda una