

Foladori, Guillermo y Gustavo Melazzi.

La Economía de la Sociedad Capitalista y sus Crisis Recurrentes. Montevideo: Universidad de la República, Comisión Sectorial de Extensión y Actividades en el Medio (CSEAM), 2012.

(Documentos de extensión universitaria)

Versión corregida y aumentada de Guillermo Foladori y Gustavo Melazzi: Economía de la Sociedad Capitalista y sus crisis recurrentes, Montevideo, Univ. de la Rep., Com. Sect. de Ex. y Actividades en el Medio (CSEAM), 2009.

Versión original: GF y GM: Economía de la Sociedad Capitalista, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, quinta edición, 1991.

ISBN: 978-9974-0-0954-7

ECONOMIA. II. CAPITALISMO. III CRISIS

CDU

CDD

Impreso en Mastergraf.

Extensión Libros.

Comisión Sectorial de Extensión y Actividades en el Medio (CSEAM)

Brandzen 1956, apto 201

11200 Montevideo, Uruguay

tel. (598) 2409 0286 y 2402 5427

fax. (598) 24083122

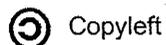
comunicación@extension.edu.uy

www.extension.edu.uy

Diseño: Fabricio Leyton



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



Atribución



No comercial



Obras derivadas

Está permitida la copia, distribución, exhibición y utilización de la obra bajo las siguientes condiciones:

Se debe mencionar la fuente (título de la obra, autor/a, editorial, año).

Se permite la utilización de esta obra con fines no comerciales.

Mantener estas condiciones para obras derivadas: sólo está autorizado el uso parcial o alterado de esta obra para la

La economía de la sociedad capitalista y sus crisis recurrentes

Guillermo Foladori / Gustavo Melazzi

Presentación

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

Esta edición es una versión corregida y aumentada de la realizada para Extensión Universitaria en 2009, del libro ya agotado, publicado y reeditado entre 1987 y 1991.

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

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

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

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

Montevideo, enero de 2012.

Sumario

Presentación	5
Introducción	9
Capítulo 1 El trabajo, el excedente, y sus formas históricas	8
Capítulo 2 Condiciones económicas y sociales del surgimiento del capitalismo	26
Capítulo 3 Las teorías económicas	32
Capítulo 4 El valor, una relación social	38
Capítulo 5 El valor regula la producción mercantil	50
Capítulo 6 El dinero	62
Capítulo 7 El origen del excedente capitalista: el plusvalor	74
Capítulo 8 Las formas de incrementar el plusvalor	82
Capítulo 9 La ganancia y sus formas: ganancia industrial y comercial; interés del capital; renta del suelo	90
Capítulo 10 La acumulación de capital	102
Capítulo 11 Las crisis	120
Capítulo 12	136

El valor, una relación social

El valor, una relación social

1. El sistema de producción

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

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

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

¿Cómo se efectuaba esto en las sociedades premercantiles? Cuando el señor feudal establecía una renta en tiempo o en producto estaba obligando al siervo a producir ciertas cosas y en cantidades determinadas. Asimismo, cuando a un artesano carpintero se le solicitaba una mesa, ésta se le encargaba expresamente; no estaba en una "vidriera" esperando un posible comprador. Cuando surgía quien necesitaba una mesa, acordaban de qué tipo debía ser, tamaño y demás. Se producían entonces productos y cantidades que de antemano se sabía que iban a satisfacer necesidades concretas de personas o grupos determinados. Lo mismo ocurría en la comunidad primitiva, donde quizás el consejo de ancianos determinaba en qué sentido se volcaba el esfuerzo de todos; en las sociedades teocráticas, donde el sacerdote dirigía los aspectos esenciales de la producción; en el esclavismo, etc. En todos estos casos la producción es social desde un inicio; desde antes de comenzar la producción están claras las necesidades que va a satisfacer, las de qué grupo social, etc. Y esto ocurre independientemente del carácter despótico que esta división social del trabajo pueda tener.

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

Tenemos productores independientes, dueños de sus medios de producción y no existe un mecanismo extraeconómico de dominio que obligue a regular la producción de cada uno y por tanto de toda la sociedad. En estas circunstancias, la única forma

en que los distintos trabajos sean accesibles, se pongan a disposición de todos, es el intercambio en el mercado. El zapatero, el panadero, el pescador, todos intercambian sus productos entre sí y satisfacen de ese modo necesidades de todo tipo.

El carácter social de la producción y del trabajo sólo surge como resultado del intercambio. Cada productor elabora mercancías destinadas a ser consumidas por otros, a satisfacer necesidades ajenas. Se trata de una producción privada, independiente, donde el productor no conoce ni sabe de antemano quién va a ser el consumidor. Tampoco le interesa conocerlo, ya que su objetivo sólo es vender. Hasta el momento de la venta los distintos productores están aislados unos de otros. Su trabajo no está planificado de antemano por la sociedad según los requerimientos de ésta. Es un trabajo en el cual la decisión sobre el qué y el cómo producir está en manos de cada productor, está diseminada, atomizada, y distanciada del consumo por un puente que es el mercado. Se desconoce también el nivel y condiciones de la demanda. A pesar de ello, es como consecuencia y gracias al mercado que un producto privado, resultado de un trabajo privado e independiente, se convierte en un producto social, integrando así todos los trabajos privados y conformando el trabajo social.

El trabajo que cada productor realiza es indirectamente social, porque el producto que resulta antes de consumirse tiene que pasar por un mecanismo intermedio: el mercado; sólo allí se sabrá si el trabajo invertido, gastado, es aceptado socialmente. Y es reconocido a posteriori, después de la utilización de trabajo, de maquinaria, de energía, etc. Esto quiere decir que adquiere carácter social ex post. Nada lo asegura de antemano; hay que efectuar el gasto para saber, después, si era correcto y en la forma en que se hizo. Esta es una diferencia radical con las sociedades premercantiles, donde el carácter social del trabajo venía dado de antemano, ex ante; antes de elaborar el producto, ya se sabía su destino.

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

2. Valor de uso y valor de cambio

Los productos satisfacen necesidades sociales en tanto tienen aptitud para hacerlo, vale decir, en la medida que poseen valor de uso. Esta cualidad de los productos del trabajo la hallamos en todas las sociedades, y cada consumidor la establece como requisito básico y primero para aceptar un producto. En las sociedades donde no hay producción mercantil se conoce desde que se comienza a trabajar en un producto qué necesidad éste satisfará, a quién va a satisfacer. Hay allí un vínculo directo.

Pero en la sociedad mercantil, al no existir estos vínculos directos, los productores

independientes se relacionan entre sí por las mercancías. Es en ellas que debe aparecer un elemento que establezca la proporción en que se cambian entre sí. Cada producto tendrá entonces valor de cambio, que expresa la relación cuantitativa en que se intercambian las mercancías. En una sociedad en que los productores trabajan privada e independientemente, y se vinculan únicamente por el intercambio, los productos del trabajo requieren poseer un valor de cambio, lo que era innecesario en las sociedades premercantiles.⁴

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

3. La medición del valor

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

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

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

⁴ Por supuesto que existían algunos productos que "se compraban y vendían", pero esto no era lo preponderante.

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

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

Ahora bien, existen distintos tipos de trabajos: unos tienen mayor calificación que otros. Al mismo tiempo, algunos trabajadores laboran con más rapidez mientras que otros holgazanean. Si cada productor es independiente, libre, y tiene autonomía para producir de la forma que quiera, ¿cómo hacemos para comparar estos trabajos entre sí y cuál se toma como medida del valor de la mercancía?

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

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

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

Constatamos varios resultados: a) el valor reconocido para cada martillo es de 18 horas de trabajo; b) cada productor ignora esto hasta que concurre al mercado con su martillo, ya que el resultado depende de las condiciones de todos; c) sólo ex post la sociedad le indica si trabajó correctamente o incurrió en derroches de tiempo o desperdicios de

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

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

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

materiales; d) el "beneficio" ó "pérdida" que obtiene surge de comparar su trabajo individual, independiente, con el resto de los productores y como resultado de las condiciones medias de producción, con el trabajo socialmente necesario aceptado para la elaboración de un martillo.

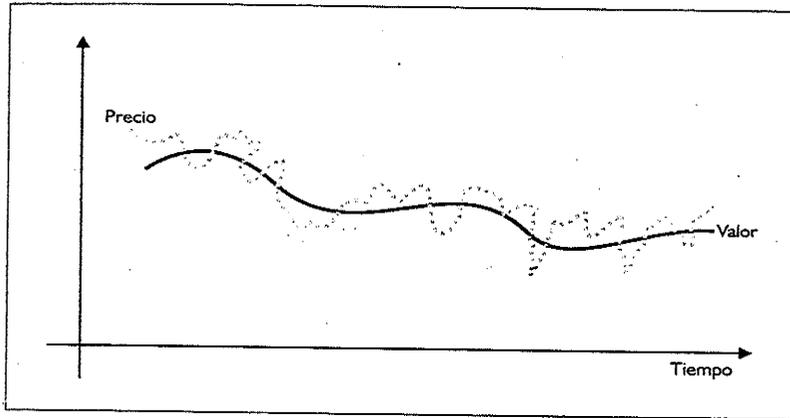
Según el ejemplo anterior, el productor A se considera en buena posición; B constata su mala situación, mientras que C está preocupado por encontrarse en el límite, una modificación del esfuerzo requerido para producir martillos puede afectarlo de inmediato. Supongamos que esto efectivamente ocurre;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

Esta última modificación y el proceso al que da lugar nos permite extraer una conclusión. En la medida en que las condiciones en que se produce se renuevan constantemente y cambia el trabajo contenido en los productos y por tanto el aceptado socialmente, el valor se mide por el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir las mercancías. Con esta última expresión "reproducir" hacemos énfasis no sólo en el trabajo pasado que costó producirlas, sino también en las cambiantes condiciones de producción y que el productor desconoce hasta que llega al mercado.

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

Ya Adam Smith había señalado que existía una diferencia entre el valor de las mer-

cancias y el precio al que se vendían en el mercado, lo que fue posteriormente confirmado por David Ricardo. Gráficamente podemos suponer una línea que indicaría los cambios en el valor de las mercancías (por cambios en la productividad del trabajo u



otros factores) y otra mucho más fluctuante que reflejaría las condiciones concretas, coyunturales y en un ámbito determinado por las que varían los precios.

La teoría marxista del valor retoma esta diferencia. Lo que cada productor ve en el mercado es el precio. ¿Y por qué el precio no coincide con el valor? ¿Por qué no refleja directamente el trabajo social incorporado en la mercancía? Esto equivale a preguntar por qué el trabajo de cada productor privado no puede considerarse directamente social. En la producción mercantil el carácter social del trabajo sólo se da en forma indirecta y cada productor desconoce las condiciones medias de producción; ellos por lo tanto nunca visualizan el "valor". Este es una media social que se va imponiendo a través de sucesivas aproximaciones y cambia constantemente a medida que se desarrolla la producción; sólo por casualidad coincide con el trabajo incorporado por un productor —entre miles— a su mercancía.

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

4. Trabajo concreto y trabajo abstracto

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

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

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

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

Contemporáneamente existe una rama de la administración de personal que se dedica al estudio de movimientos y tiempo. Su objetivo es reducir al mínimo los tiempos improductivos, para lo cual descompone el trabajo concreto en los componentes señalados. En una oficina, por ejemplo:

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

Actividad	Minutos	Actividad en la silla	Minutos
Abrir y cerrar		Levantarse	.033
Cajón de archivo	.04	Sentarse	.033
Carpetas	.04	Voltear en silla giratoria	.009
Cajón de escritorio, lateral, Standard	.014	Moverse en la silla para alcanzar un escritorio o archivero, (4 pies máximo)	.050
Abrir cajón central	.026		
Cerrar cajón lateral	.015		
Cerrar cajón central	.027		

(Braverman: 368)

Es necesario subrayar que el trabajo abstracto como trabajo humano indistinto, separado de la acción o trabajo concreto no es un concepto ideal, es una categoría histórica real propia de las relaciones mercantiles. Por supuesto que en cualquier época histórica podemos hablar de trabajo en general; pero no en cualquier época un trabajo cualquiera se compara en la práctica con el resto de los trabajos. En la Edad Media el trabajo estaba sujeto a la tierra, con tareas definidas. En la esclavitud el esclavo pertenecía al amo y era diferente su trabajo de aquel del hombre libre; no había posibilidad, por tanto, de comparar, de enfrentar los diferentes trabajos; mucho menos de intercambiar el sitio en la división social del trabajo. Con la producción mercantil generalizada cada trabajo se compara en la práctica con el resto de los trabajos de la sociedad. ¿Cómo? En la medida en que los productos del trabajo, las mercancías, se adecuan o no a las necesidades sociales y compiten entre sí, se comparan los tiempos de trabajo invertidos por los productores. No importa aquí el tipo de trabajo sino el tiempo incorporado, el valor de cada mercancía. En el intercambio se determina si existe exceso o escasez y se orienta al productor a permanecer o a desplazarse a otras actividades económicas. Por lo tanto sólo surge el trabajo abstracto cuando la producción mercantil enfrenta a los diferentes productos e, indirectamente, a los productores que están por detrás. Por esto podemos decir que el trabajo abstracto es una relación social históricamente determinada. Con el capitalismo el trabajo abstracto llega a su máxima expresión en el trabajo asalariado. El hecho de que el obrero venda su capacidad de trabajo y se emplee hoy en una industria química y mañana en una fábrica de muñecas demuestra la existencia de un trabajo abstracto, de que todos los trabajos tienen un aspecto indistinto cuantificable en tiempo.

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

5. Componentes del valor de una mercancía

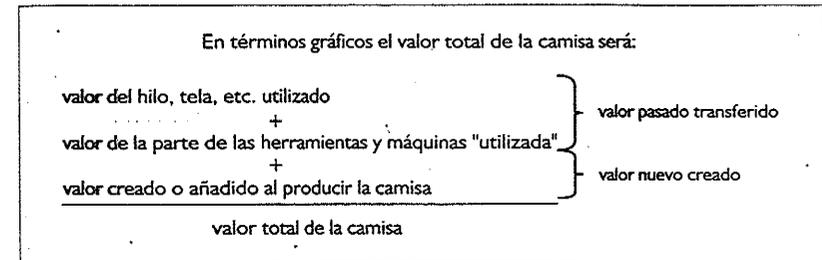
Hasta el momento nos manejamos con que el proceso de producción de una mercancía se compone exclusivamente de trabajo. Sabemos sin embargo que intervienen además las herramientas, la materia prima, las máquinas, fuentes de energía y otros elementos imprescindibles. ¿Cómo consideramos estos otros componentes?

El valor de una camisa de algodón, por ejemplo, no está determinado exclusivamente por el trabajo del sastre. Incluye el trabajo de sembrar algodón, cuidarlo y recogerlo, el del productor de hilo y botones, así como el valor de las tijeras y la mesa utilizada. Todos estos elementos componen el valor del producto final, en este caso la camisa.

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

Hemos separado dos tipos de valor: uno contenido en los materiales y herramientas, que se transfiere al producto final; otro que agrega el sastre en la etapa final. En

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



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

6. Valor y fetichismo

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

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

es necesario el valor. El valor de las cosas expresa entonces un determinado tipo de relaciones de producción entre las personas.

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

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

Al relacionarse los productores entre sí en el mercado, no confrontan los diversos trabajos que cada uno ha realizado. Confrontan los productos del trabajo; se trata de una relación indirecta de los trabajos ya que lo hacen a través de sus productos. Lo que se enfrenta en el mercado no es el trabajo sino la cosa. Las cosas representan a sus productores.

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

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

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

7. El mercado

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

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

En el capitalismo el mercado aparece como la garantía de la proporcionalidad entre las ramas de la producción. A través de la oferta y la demanda los precios de las mercancías suben o bajan, y es como resultado de este movimiento que los productores autónomos deciden aumentar la producción de una mercancía o retirarse. Pero el mercado regula la proporcionalidad actuando a posteriori, ex post. Así, los millones de toneladas de papas que los agricultores argentinos y uruguayos tuvieron que dejar pudrir o dar de comer al ganado a principios de los ochenta; las históricas tiradas al mar de millones de quintales de café en Brasil, cuando el precio no costaba ni su almacenamiento; los cinco millones de toneladas que enterraron en Honduras en 1983, etc., son ejemplos que se repiten diariamente de que la satisfacción de las necesidades sociales son despreciadas y se subordinan al objetivo de la ganancia, y cómo la corrección de errores permanentemente repetidos implica un tremendo derroche de esfuerzos y desperdicio de productos.

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

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

Capítulo 7.

El origen del excedente capitalista: el plusvalor

El origen del excedente capitalista: el plusvalor

1. Un tema ineludible

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

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

2. Las explicaciones neoclásicas

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

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

b) La ganancia proviene de un pago por el trabajo "empresarial". En este caso si bien la explicación es nítida, adolece de una falla fundamental: confunde salario con ganancia. Si se trata de la remuneración por un trabajo es salario; la ganancia sería otra cosa, que permanece sin fundamentar. No vale la pena siquiera preguntarse las razones por las cuales ese "aporte" del empresario al proceso productivo debiera remunerarse tan voluminosamente como se percibe diariamente; además, ¿cómo se

explican las ganancias de los que no trabajan en su empresa o latifundio y se limitan a ser rentistas? El argumento no puede responder a esta pregunta.

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

d) "La ganancia es un pago a los factores de producción". Debe explicarse que mientras para la concepción objetiva el único "factor" de producción capaz de crear riqueza es el trabajo, para los neoclásicos o subjetivistas también la tierra y el capital son factores de producción que crean riqueza por sí mismos. Por tanto habría que retribuir esta capacidad. Hay al respecto dos observaciones básicas. La primera deriva del concepto de productividad de la tierra y el capital. Sabemos que esto no es así; ninguno de ellos tiene capacidad para producir autónomamente, (esto se visualiza claramente cada vez que hay huelgas o paros) y en el fondo constituyen además trabajo acumulado, trabajo muerto, que adopta una forma determinada. La segunda observación hace hincapié en que esta justificación de la ganancia incurre en una confusión clara: admitamos —por un momento— que la tierra y el capital son productivos; ¿por qué hay que retribuir al propietario de ellos? Se establece un vínculo ilegítimo al atribuir al propietario la productividad de las cosas que posee. ¿Y por qué la simple propiedad de una parcela de tierra o una parte del capital de la sociedad debe ser retribuida y merece ganancia?¹⁶ Esta parte de la explicación no aparece en la teoría neoclásica. Se considera "natural" una forma de propiedad que es históricamente limitada.

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

f) "La ganancia surge como un costo más; a más costos normales les recargo un tanto por ciento, y esa es la ganancia". Si una mercancía elaborada por un empresario tiene un costo de \$500 y estima que la ganancia debiera ser del 20%, el precio de venta de la mercancía será de \$600. En esta explicación la ganancia surgiría de la circulación, no de la producción; en la compra-venta sería posible obtener beneficios. ¿Será posible que en la circulación se aumente el valor de una mercancía y allí esté el

¹⁶ Esto se vincula directamente con el origen jurídico de la propiedad. Asimismo, vale la pena recordar el Reglamento Artiguista de Tierras de 1815 o sus antecedentes españoles que, por tener muy claro el origen de la propiedad de los campos, no establecían indemnización para quienes eran expropiados.

origen de la ganancia? Aclaremos que no nos referimos al transporte de mercancías, sino meramente al cambio de mano de las mismas, al cambio de propietario. La respuesta es claramente negativa: es imposible que la compra-venta genere un aumento en el valor de las mercancías; aquí no puede estar el origen de la ganancia. Veámoslo con un ejemplo. Supongamos un empresario que produce chorizos, cuyo costo de producción incrementa un 25% para obtener su ganancia. Los chorizos se venden normalmente, el empresario embolsa su ganancia e intentará repetir el ciclo. Para ello deberá adquirir carne, sal, contratar trabajadores, etc. Pero hay aquí insumos producidos a su vez por otros empresarios que también pretenderán obtener su ganancia; ¿cómo? Pues, simplemente recargando sus costos en un tanto por ciento para venderlos luego, quizás, al fabricante de chorizos del comienzo. Ahora podemos sacar la conclusión. La ganancia obtenida por el primer empresario al vender los chorizos la pierde cuando debe comprar materias primas para repetir el ciclo productivo; la ganancia de los productores de insumos tampoco queda con ellos, ya que la pierden al comprar otros productos y, por supuesto, al consumir chorizos. En otras palabras: lo que un empresario gana como vendedor lo pierde como comprador. Esta explicación del origen de la ganancia puede servir para un empresario aislado, pero muestra su inconsistencia al considerar socialmente la situación, al tomar en cuenta todos los empresarios y la ganancia en su conjunto.¹⁷ El círculo vicioso, la vacuidad en que cae la explicación anterior es útil para reafirmar un concepto al que nos referimos antes: el fetiche. No nos cabe duda que al comenzar esta explicación, el lector se dijo: "ésta es la buena" ya que refiere a lo que en la vida cotidiana, en la práctica, es la norma usual adoptada por fabricantes y comerciantes. Pero esto, a pesar de ser lo más común, es una apariencia, es un fetiche. La explicación del origen de la ganancia no puede estar allí en el "remarque"; la apariencia es así, pero el contenido, la razón última, debe ser otra, que debemos todavía descubrir.

g) "La ganancia se origina en un rendimiento monopolista o en la suerte en actividades especulativas". Esta explicación reitera argumentaciones ya comentadas. El

¹⁷ Resulta ilustrativo el siguiente cuento:

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

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

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

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

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

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

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

El collar —le dice—.

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

Levy se desploma.

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

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

monopolio puede explicar por qué un empresario gana más que otro, pero nunca el origen último del excedente, de la ganancia. Del mismo modo, tener más o menos suerte en la especulación explica ganancias individuales, pero no nos dice nada más que simples redistribuciones de una ganancia que permanece inexplicada.

De estas dos últimas explicaciones debemos concluir un punto metodológico importante. No es correcto explicar la ganancia a partir de que un empresario "saque ventajas" frente a otro; que por habilidad o grado de monopolio "remarque" sus mercancías en detrimento del comprador o las adquiera por menos de lo que valen. Estas pretendidas argumentaciones sólo podrían explicar redistribuciones de la ganancia. Para evitar todas estas complicaciones y simplificar el razonamiento, a partir de aquí supondremos que todo lo que se compra o se vende lo es por lo que realmente vale; en términos precisos: en toda transacción hay intercambio de equivalentes.

3. La mercancía fuerza de trabajo

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

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

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

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

Que la capacidad de trabajar del ser humano sea la única fuente de riqueza no es novedad. Desde los albores de la humanidad las características, problemas y formas del trabajo son la clave del desarrollo. Hoy esa capacidad está acompañada de una amplísima serie de herramientas, maquinarias, que evolucionaron desde el primer garrote —mera prolongación del brazo— hasta los complejíssimos instrumentos que

condensan la acumulación de infinitos trabajos anteriores. Pero estos instrumentos sólo pueden transferir su valor a los productos terminados, no crean valor, son trabajo muerto. Requieren siempre del trabajo vivo para poner en acción su capacidad de reproducirse bajo formas diferentes. Y en virtud de que sólo el trabajo crea valor, al comprar la fuerza de trabajo o capacidad de trabajo se está comprando la potencialidad de generar nuevo valor. En este momento en que el grueso de la producción proviene del trabajo asalariado, quien compra la fuerza de trabajo, o sea el capitalista, o más bien, la clase capitalista se convierte en poseedora de la fuente de generación del valor social. Ella determina entonces el tipo de valores de uso a producir y su magnitud; los capitalistas pasan a ser responsables directos del proceso productivo y del destino económico de la sociedad.

Vimos la peculiaridad del valor de uso de la fuerza de trabajo. Nos queda por ver ahora el valor de la fuerza de trabajo. El valor de una mercancía es el tiempo de trabajo socialmente necesario para su reproducción. La fuerza o capacidad de trabajo se produce y se reproduce diariamente al mantener al obrero en las condiciones físicas y mentales de manera de permitirle desempeñar el trabajo, así como garantizar su reproducción. El valor de la fuerza de trabajo es el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir una serie de mercancías que componen la canasta de consumo del obrero y su familia, y que garantizan la reproducción de la clase obrera, como cúmulo de la fuerza de trabajo. El alimento diario, la vestimenta, el alquiler de la casa, la diversión necesaria, el gasto en transporte, etc., son las mercancías que componen la canasta de consumo del trabajador, y cuya suma constituye el tiempo de trabajo socialmente necesario o valor de reproducción de la fuerza de trabajo.

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

4. El origen del plusvalor

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

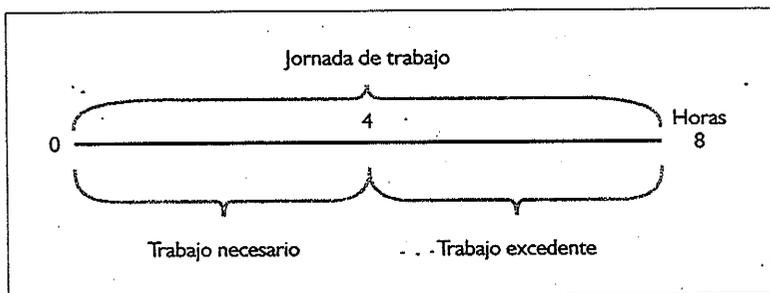
Descartada la circulación debemos analizar la producción. Avancemos paso a paso en lo que allí ocurre. Todo proceso productivo comienza con un empresario que dispone de una suma de dinero $D1$ mediante la cual adquiere determinadas proporciones de medios de producción y fuerza de trabajo. Al combinarlos inicia la producción que culmina en una nueva mercancía. Esta mercancía se vende por una suma $D2$ por la cual el capitalista obtiene su ganancia. Esta última etapa debemos dejarla de lado —la venta— puesto que en la circulación no puede generarse ganancia; hay que explicar

cómo fue que en la producción se aumentó el valor, vale decir, se comienza con una suma de dinero en forma de medios de producción y fuerza de trabajo y se termina con una mercancía final que ya tiene un valor superior.

Sabemos también que los medios de producción no generan valor nuevo, sólo transfieren el que tienen al producto final. Nos resta entonces sólo una posibilidad: que la ganancia provenga de la fuerza de trabajo. Veamos el proceso en detalle.

El capitalista contrata la fuerza de trabajo, compra su potencialidad de crear valor; en la producción la fuerza de trabajo va creando valor al elaborar mercancías. Pero ¿cuál es el valor de la fuerza de trabajo? Es el salario, suma de dinero que el capitalista le paga. Ahora bien, a medida que el trabajador genera riqueza, valor en la producción, va descontando su costo, es decir produce valor que compensará para el capitalista el gasto que tendrá al pagar el salario.¹⁸ En un momento de la jornada se llega a ello. Pero el trabajador no se va en ese momento a su casa; el capitalista lo contrató, lo alquiló por una jornada que, por lo general, tiene 8 horas. El trabajador debe seguir produciendo, elaborando productos que —como todos— pertenecen al capitalista; genera un plus-producto (plus: por encima de lo necesario para desquitar el salario, que representa sus necesidades para mantenerse y reproducirse) que, al venderse por el capitalista, le representa a éste un plus valor, que es la forma que adopta el excedente en el sistema capitalista.

La ganancia proviene del trabajo apropiado por el capitalista y no pagado por éste al trabajador; es el plusvalor el origen de la explotación en el sistema capitalista. Gráficamente: de una jornada de 8 horas, supongamos que las horas de trabajo durante las cuales se descuenta el salario son cuatro; las denominamos trabajo necesario. Luego, sigue trabajando y creando riqueza, por encima de sus necesidades; este trabajo recibe por tanto el nombre de trabajo excedente.



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

¹⁸ A diferencia del resto de las mercancías que el comprador primero las paga y después las consume, el capitalista primero consume la fuerza de trabajo y después de un mes, de una quincena, de una semana, o en el mejor de los casos del jornal, la paga. Se trata de la única mercancía cuyo dueño, la clase obrera, le abre crédito a la clase capitalista sin cobrarle interés alguno.

contemporáneas, como ya vimos. La expulsión de los campos, la incorporación en ciertos países de poblaciones al margen de la producción capitalista, el empobrecimiento y quiebra final de pequeños artesanos, de agricultores que ya no pueden vivir de su tierra, etc., son sus ejemplos más notorios.

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

En el Uruguay se han realizado algunos estudios donde se intenta medir el grado de explotación del trabajo.¹⁹ Algunos ejemplos:

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

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

A efectos de mayor información veamos otras ramas:

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

(Stolovich, 1986.b)

¹⁹ Dadas las complejidades existentes para efectuar estas estimaciones, debemos tomarlas como primeras aproximaciones al tema. Como tendencia, las diferencias entre ramas debieran homogeneizarse. Impacta, no obstante, el alto grado de explotación.