

**INTRODUCCIÓN A LA
ECONOMÍA MARXISTA**
¿ENTIENDES DEL VALOR O TE VALE?

Óscar de Pablo

©Óscar de Pablo

Cuidado de la edición: Óscar de Pablo y Alicia Rodríguez.

Diseño de portada y diagramación: Daniela Campero.

Descarga ésta y todas nuestras publicaciones gratis en:

www.brigadaparaleerenlibertad.com/libros

@BrigadaCultural

Impreso en México, en los talleres gráficos de Visión Impresa.

Ofrecemos al lector el texto del curso en línea que Óscar de Pablo dictó en los canales de la Brigada Para Leer en Libertad entre los meses de mayo y junio de 2020, durante la pandemia del COVID-19, al cual pueden acceder en el canal de YouTube de **PARA LEER EN LIBERTAD**.

I

¿ENTIENDES EL VALOR O TE VALE?

Miren ustedes alrededor. Seguramente estarán, como yo, rodeados de cosas. Ropa, una computadora, un librero, una mesa, sillas, tazas, lápices, comida, etc., cosas que usamos para satisfacer algún deseo: vestirnos, sentarnos, trabajar, alimentarnos. Aunque muchas de estas cosas son productos del trabajo humano, en general no las producimos nosotros personalmente, con nuestro propio trabajo. Alguien más las produjo. Para poder consumir estos bienes, tuvimos que adquirirlos a cambio de dinero. Es decir, llegaron a nosotros o nuestra familia en forma de mercancías.

Fue sólo con el sistema social que llamamos *capitalismo* que este mecanismo de adquirir bienes –el intercambio mercantil o comercio– se generalizó, pero es un mecanismo anterior a él. De hecho fue su punto de partida. Por eso, si nuestro fin es entender qué es el capitalismo, lo primero es entender qué es y qué implica el intercambio mercantil.

Cuando la humanidad estaba organizada en clanes nómadas dedicados a la caza y la recolección, los productos que conseguía de ese modo se dedicaban en su totalidad a satisfacer los deseos de sus miembros, que eran muy básicos: sobrevivir y perpetuar la especie.

En ese mundo, cada clan vive separado de los demás y produce por sí mismo lo poco que consume. Al interior de cada uno, tanto el trabajo como sus frutos se distribuyen equitativamente, como se hace hoy al interior de una familia: cada miembro contribuye a la riqueza común de acuerdo a sus capacidades y consume de ésta la porción que necesita para saciar el hambre, para protegerse del frío, etc., es decir, para satisfacer sus deseos, que en esa fase son muy elementales. Es un mundo brutal. Cualquier baja inesperada en la cantidad de frutos recolectados o en la caza significa la muerte de los más débiles y quizá la extinción del clan.

Pero también, ocasionalmente, puede haber cierto *excedente* productivo: a lo mejor, hoy recolectamos más fruta o cazamos un mamut con más carne de la que podemos comer, especialmente dado que no se conocen modos de conservar los alimentos. A lo mejor perdimos miembros y nos quedamos con más herramientas de piedra de las que podemos llevar con nosotros, o con más pieles de las que podemos vestir. Cuando esto ocurre, podemos dejar en el

camino este excedente de fruta, de carne o de instrumentos, para que otra tribu los aproveche. Y así, si algún día sucede que esa otra tribu se ve en posesión de más pieles de las que necesita, pues a lo mejor las deja en el camino para que nosotros las aprovechemos. De ese modo fortuito, impredecible, surgió el comercio.

Ahora bien, cuando aparecen la agricultura y la domesticación de animales, las comunidades pueden producir ya regularmente más de lo que necesitan para su mera supervivencia. El excedente deja de ser fortuito. Ahí donde ocurre este cambio en la forma de producir, que abarca varios siglos, le siguen necesariamente cambios sociales profundísimos: surgen la diferenciación social, la autoridad política, la esclavitud, la familia patriarcal y la jerarquía entre los sexos, asuntos clave que merecen un estudio aparte.

Pero lo que nos interesa aquí es que también se modifica el comercio. Ahora, puede producirse un excedente ya con el fin específico de intercambiarlo. Así, por ejemplo, cada año se cosecha una cantidad de maíz que no sólo basta para alimentar a la comunidad, sino que también nos permite reservar una porción para cederla a otras comunidades, a cambio de productos que le sobren, por ejemplo ropa o vasijas, que también se produjeron para el intercambio.

Al mismo tiempo, conforme los lazos comunitarios internos del clan se debilitan, el comercio

empieza a mediar la distribución de productos ya no sólo entre una comunidad y otra, sino también al interior de cada comunidad. El viejo clan se va desagregando, atomizando en pequeñas unidades menores: la familia del señor, la familia del alfarero, la familia del tejedor, etc. La división del trabajo se ordena jerárquicamente. La riqueza común se reduce al mínimo, de manera que cada familia produce para sí e intercambia su excedente por el excedente de las familias vecinas.

En este punto, el comercio coexiste lado a lado con otras formas de distribuir el excedente entre las comunidades o al interior de éstas, formas relacionadas con la violencia, como el saqueo, el tributo y la esclavitud. Pero por ahora fijémonos sólo en el intercambio mercantil.

En cualquier sociedad donde el comercio se regulariza, los bienes comienzan a intercambiarse en una proporción fija. Cierta cantidad de maíz se intercambia específicamente por cierta cantidad de tela, ya no por cualquier cantidad que sobre. Un saco de maíz se intercambia por una cesta tejida, digamos; cinco cestas por un guajolote; dos guajolotes por una cierta joya; dos joyas por un penacho de quetzal, etc. Por lo tanto, un penacho puede cambiarse precisamente por dos joyas, por cuatro guajolotes, por 20 sacos de maíz o por 20 cestas tejidas. Así, un penacho “vale” lo mismo que cuatro guajolotes. Y si por él te

dan sólo dos, te estafaron. En cada circunstancia, una cierta proporción se considera “justa” y cualquier otra se considera “injusta”, aunque esta proporción varíe de una sociedad a otra.

El intercambio tiene dos reglas implícitas:

1) que las cosas a intercambiar sean distintas y satisfagan deseos distintos (porque, si fueran iguales, el intercambio no tendría sentido), y

2) Que, siendo distintas, sean, de algún modo, equivalentes, es decir que “valgan” lo mismo (pues de otro modo el intercambio no sería considerado “justo”). Pero, ¿equivalentes en cuanto a qué? ¿En qué sentido un penacho es igual a cuatro guajolotes?

El primer registro que se conserva de esta pregunta, como el de muchas otras, se encuentra en la obra de Aristóteles. Este pensador universal que aspiraba a sistematizar todo el conocimiento accesible en su época –desde la literatura hasta la botánica, pasando por la política y la metafísica–, notó que los productos que se intercambian son infinitamente diversos. Una cama, un viaje en barco, una hogaza de pan, una lección de matemáticas, una esmeralda y un poema parecen no tener nada en común. Y, sin embargo, pueden intercambiarse, y para eso deben medirse *en una misma escala* y tener *algo* en común, en mayor o menor grado. Ese algo es el *valor*.

Ahora bien, dado que las mercancías no comparten ninguna característica tangible (una tragedia

de Sófocles no tiene nada en común con un costal de ladrillos), eso que tienen en común no puede ser ninguna de estas características. Todas las mercancías, es cierto, sirven para satisfacer algún deseo, y algunos deseos son más apremiantes y más universales que otros. Pero, ¿es eso lo que determina la proporción en que se intercambian las mercancías? Consideremos una tortilla y una esmeralda. La tortilla sirve para saciar el hambre, un deseo mucho más apremiante y universal que el deseo de poseer una esmeralda; y, sin embargo, una esmeralda “vale” mucho más que una tortilla. No es, pues, lo apremiante ni lo universal del deseo que satisface lo que hace que una mercancía valga más o menos que otra.

Entonces, si no es su tamaño, ni su peso, ni su sabor, ni aun la naturaleza del deseo que satisface, ¿qué determina el valor de cada cosa? Aristóteles tuvo el genio de plantear la pregunta... pero, por más que reflexionó, no pudo responderla. Para que la humanidad diera con la respuesta, las circunstancias tuvieron que cambiar profundamente, y eso tomaría un par de milenios.

A mediados del siglo XVIII, se publicó en Londres un folleto anónimo con el título más aburrido de la historia: *Algunas ideas sobre el interés del dinero en general y de los fondos públicos en particular, con razones para ajustar la tasa inferior de ambos, especialmente en cuanto a los propietarios de tierra*. A pesar de lo poco

atrayerente del título, fue en ese folleto donde se respondió por primera vez a la pregunta que había atormentado a Aristóteles dos mil años atrás.

El valor de las cosas, dice el folleto, “se regula por la cantidad de trabajo que necesariamente se requiere para producirlas y que generalmente se emplea en ello”. Con este descubrimiento nacía la economía científica inglesa.

Para ser precisos, lo que determina la proporción en que cada mercancía puede intercambiarse con las otras (es decir, lo que determina su valor) es la duración de trabajo que hace falta para producir ese tipo de mercancía en la circunstancia social del intercambio, asumiendo que ese trabajo satisfaga un deseo social. Vale la pena anotarla, pues ésta es la respuesta que el gran Aristóteles buscó en vano.

Lo que afirma no es que el valor de cada pieza de mercancía dependa del tiempo que tomó producirla individualmente. Si un tejedor torpe o perezoso requirió un mes para tejer una cesta y su vecino fue tan hábil o tan dedicado que pudo tejer otra cesta igual en un día, no por ello la cesta del perezoso valdrá 30 veces más que la de su colega. De hecho, si las dos cestas son iguales y satisfacen el mismo deseo, las dos van a tener el mismo valor. Lo determinante es el tiempo de trabajo que, término medio, hace falta para tejer ese tipo de cestas, es decir, para satisfacer ese deseo específico, en la circunstancia social en que la cestas se intercambian.

Ahora bien, el tiempo de trabajo necesario para hacer una cosa puede cambiar en una sociedad. Por ejemplo, si un día se inventa una técnica que permite a todos los tejedores producir cestas en la mitad del tiempo, el valor de cada cesta se reducirá en proporción. Si antes al tejedor le bastaba una cesta para adquirir un guajolote, ahora necesitará dos cestas.

Pero el tiempo de trabajo requerido también puede aumentar. Digamos que este año hubo una pésima cosecha de mimbre, obtener mimbre se volvió más arduo y eso dobló el tiempo de trabajo requerido para hacer cestas. Es ese caso, el valor de cada cesta se doblará. Otra vez, para adquirir un guajolote, al tejedor le bastaría una sola cesta.

Aunque el valor de una mercancía depende del trabajo que su producción requiere, debe notarse que el momento en que este valor se determina no es el de la producción, sino el del intercambio. Digamos que había tejido una cesta y en vez de venderla inmediatamente la guardé en mi taller, y digamos que, en el ínterin, se generalizó la técnica que facilita la producción de cestas. Aun cuando esta técnica se haya introducido *después* de que tejí mi cesta, si el valor de las cestas ha caído, el valor de mi cesta caerá también. Del mismo modo, aun si tejí mi cesta el año pasado, cuando la cosecha de mimbre fue buena, si la mala cosecha de este año hace aumentar el valor de todas las cestas, el valor de las mías aumentará tam-

bién, pues habrá aumentado el tiempo socialmente requerido para producirlas.

Ahora que tenemos una hipótesis (que el valor de una mercancía depende sólo del tiempo de trabajo que requiere su producción), como buenos científicos, intentemos buscarle peros, buscarle fallas. Por ejemplo: ¿qué pasa cuando cada familia interesada en poseer una cesta ha adquirido una y ya no está dispuesta a pagar por otra, o no en la misma medida? ¿Qué pasa cuando se han producido más cestas de las necesarias para satisfacer los deseos normales de la sociedad? En otras palabras, ¿qué pasa cuando la oferta de un producto supera su demanda? En esas condiciones, para poder intercambiar sus cestas, cada tejedor podrá esperar menos valor por su producto, aun cuando el tiempo de trabajo necesario para producir las cestas no haya cambiado. Del mismo modo, ¿qué pasa con el valor de un producto cuando los deseos que satisface disminuyen o desaparecen en la sociedad? ¿Qué pasó con el valor de los accesorios para carruaje cuando se introdujo el automóvil? Lo mismo que ha pasado con las enciclopedias en papel desde la aparición de Internet: Su valor se desplomó al desplomarse la demanda, aun cuando el tiempo de trabajo requerido para producirlas no cambiara.

El pasado 20 de abril, el valor del petróleo se desplomó, incluso por debajo del costo de almacenamiento. Esto no se debió a que se hubiera reducido el tiempo de trabajo necesario para extraer petróleo, sino

a que se hizo súbitamente claro que, en el contexto de la cuarentena de COVID-19, las existencias de crudo superaban, por un día, los deseos de los consumidores. Pero si mañana una guerra detuviera la extracción de petróleo en Medio Oriente, la oferta volvería a bajar con respecto a la demanda y por lo tanto el valor del petróleo volvería a aumentar, aun cuando nada hubiera cambiado en el tiempo requerido para producirlo.

Entonces, el que la oferta y la demanda incidan en el valor de una mercancía, ¿no niega que su valor depende únicamente del trabajo que hace falta para producirla?

Dijimos que el trabajo que produce valor es el trabajo *socialmente útil*, es decir, el que satisface un deseo presente en la sociedad. Si, por alguna razón, las cestas dejan de satisfacer un deseo de la sociedad, el trabajo que las produce deja de ser útil en esa medida. Si, en cambio, por alguna razón, se pone de moda tener muchas cestas, la porción de trabajo socialmente útil que contiene cada cesta aumentará, aumentando por lo tanto su valor. Así pues, debemos entender la palabra *demanda* como la medida en que el trabajo contenido en una mercancía es socialmente útil, o satisface un deseo en una circunstancia dada. Vista así, la innegable incidencia de la oferta y la demanda en el valor, lejos de refutar la determinación del valor por el trabajo, la expresa.

Además, si bien es cierto que el trabajo contenido en una mercancía puede ser más o menos útil,

es decir, que puede satisfacer en mayor o menor medida un deseo social y eso incide en su valor, de ninguna manera basta para explicar la sustancia de ese valor. Recuerden ustedes el ejemplo de la tortilla y la esmeralda. El deseo que una y otra satisfacen no explica en absoluto el valor relativo de una con respecto a la otra. Además, sucede que la oferta y la demanda pueden equilibrarse y de hecho se equilibran a largo plazo. Aunque este equilibrio se busque a ciegas (y fue esa búsqueda a ciegas lo que llevó a la reciente sobreabundancia de petróleo, por ejemplo), con el tiempo termina por producirse lo que la sociedad desea, y se deja de producir lo que ya no desea. Así, cuando se inventó el automóvil, la gente que producía carruajes cambió de giro y se puso a producir otros productos que sí satisfacían deseos sociales. Si la demanda de petróleo no se recuperara, la producción mundial con toda certeza disminuiría... Y, aun así, el petróleo seguiría teniendo cierto valor que lo vincularía a las demás mercancías, un valor que la oferta y la demanda no pueden explicar por sí mismas.

Entonces, no bien asumimos un equilibrio entre la oferta y la demanda de una mercancía, no bien damos por sentado que el trabajo contenido en ella satisface un deseo de la sociedad, es decir, es socialmente útil, ¿cómo podemos explicar la medida en que esta mercancía se intercambia con las demás?

Sólo por la duración del trabajo que se requiere para producirla con respecto a la duración del trabajo que se requiere para producir las demás.

TRABAJO CONCRETO Y TRABAJO ABSTRACTO

Como he dicho, la economía clásica inglesa fue la que descubrió que es el trabajo lo que determina el valor de las mercancías. Pero pasó por alto uno de los corolarios principales de su descubrimiento, a saber: la naturaleza *dual* del trabajo creador de valor.

Todo trabajo, independientemente de las circunstancias en que se realice, es interacción deliberada con el entorno, dirigida a la satisfacción de un deseo. Es, pues, una condición de existencia del ser humano. Y cada trabajo tiene características específicas, concretas, únicas. No es lo mismo hornear un panecillo que construir un edificio o escribir un tratado de economía. No es el mismo trabajo el que realiza una tejedora hábil que el que realiza una inexperta, como tampoco es el mismo el que se hace a mano que el que se hace a máquina, ni el que se hace en invierno del que se hace en verano. No es lo mismo confeccionar un pantalón de lino que uno de mezclilla. Incluso un mismo trabajo puede ser agradable para uno y desagradable para otro, y para una misma persona interesante hoy y aburrido mañana. En suma, cada trabajo difiere de los demás

en cuanto a sus materias primas, sus medios, sus fines, sus condiciones y su producto. Cada uno es tan distinto de los otros en cuanto a su calidad, que, si se toma tal como es, no se puede ni comparar a ellos, pues sería como sumar peras con manzanas.

Y, sin embargo, sin esa comparación cuantitativa de los distintos trabajos, el intercambio mercantil sería imposible. Y es que, aunque todo trabajo tiene esta dimensión concreta y específica, el trabajo que crea valor adquiere, además, una segunda dimensión, esta abstracta, indiferenciada. En otras palabras, si, para satisfacer deseos específicos, cada trabajo es único y diferente del resto, como creador de valor, el trabajo no cuenta ya por las necesidades específicas que satisface, su materia prima, sus medios, o sus condiciones. Siempre que sea trabajo socialmente útil, cada uno cuenta ya solamente por lo que tiene en común con los demás: su duración.

Desde este punto de vista, cada hora de trabajo es exactamente igual a cualquier otra *en calidad* y, en esa medida, puede compararse a cualquier otra en cuanto a *cantidad*. Es como si las peras y las manzanas, sin dejar de ser peras y manzanas, contaran ya sólo como la abstracción “masa”. Ahora sí podemos sumar un kilo de fruta a cuatro kilos de fruta.

Si una hogaza de pan, como hogaza de pan, es producto de *varios* tipos de trabajo distintos entre sí (cosechar el trigo, molerlo, transportarlo, prepararlo y

hornearlo), la hogaza de pan *como mercancía* no contiene más que *un* tipo de trabajo: trabajo abstracto, cuya medida es la suma de las horas que se requirieron para la cosecha, la molienda, el transporte, la preparación, la cocción, etc.

Como queda claro en ese ejemplo, el trabajo de producir las materias primas, en este caso la producción del trigo y su molienda, también aporta su valor al producto final. Y lo mismo puede decirse de los medios de trabajo, como el horno, y de otros insumos necesarios, como la leña que lo calienta. Estos también tienen valor, pues encarnan trabajo, y aportan ese valor al producto final. Ahora bien, estos medios de producción sólo aportan valor al producto en la medida que ellos mismos lo pierden, es decir, en la medida en que su propio valor se consume. Por ejemplo, la leña aporta su valor conforme queda reducida a ceniza, y el horno conforme se va desgastando poco a poco.

Quizá la razón por la que un anónimo economista de principios del siglo XVIII pudo descubrir algo que se le escapó a un gigante del pensamiento como Aristóteles tenga que ver más con las circunstancias sociales de uno y otro que con sus méritos intelectuales. En tiempos de Aristóteles, la sociedad entera reposaba sobre el trabajo esclavo, un sistema que la ideología dominante tenía que justificar como natural. Por ello, hubiera sido extremadamente difí-

cil concebir que el trabajo de un esclavo pudiera reducirse a una misma sustancia que el de un hombre libre. Para el siglo XVIII, en cambio, la igualdad fundamental entre los seres humanos, al menos como abstracción, ya había echado raíces y cobrado la fuerza de un prejuicio popular.

Tal como reducir a un mismo tipo abstracto de trabajo todos los trabajos concretos que se necesitaron para hacer pan nos permitió sumar sus diferentes duraciones para dar con la duración total del trabajo necesario para hacer un pan, y por lo tanto con su valor, así también todos los trabajos concretos que se realizan en una sociedad pueden verse como trabajo abstracto, y por lo tanto pueden sumarse para constituir un gran total. El valor de una mercancía es la porción que contiene de esta gran suma del trabajo abstracto que se realiza en una sociedad.

Ahora bien, aunque el valor no sea más que trabajo, el trabajo no se manifiesta como valor cuando se realiza, sino sólo cuando, encarnado en un producto, va a la mercado a medirse con otros trabajos encarnados en otros productos.

EL INTERCAMBIO: ÚNICA MANIFESTACIÓN DEL VALOR

Dijimos que el valor mercantil no es otra cosa que la cantidad de trabajo abstracto que contiene cada mercancía. Ahora bien, volvamos a nuestra hogaza

de pan. Por más que la pesemos, la midamos, la olemos y la saboreemos, por mucho que la consumamos para saciar el hambre, no notaremos cuánto trabajo abstracto contiene ni tendrá esa cantidad importancia alguna para nosotros. A lo mejor cayó del cielo, como el maná. Ese trabajo abstracto que contiene, es decir, su valor, sólo cobrará relevancia cuando la hogaza aparezca en el mercado y deba medir ese valor suyo con el de las otras mercancías.

En otras palabras, aunque el valor de una mercancía depende del trabajo que toma su producción, éste sólo se manifiesta cuando se mide en el mercado con el valor de las otras mercancías. Por eso, dado que el valor sólo se manifiesta en el intercambio, pareciera que sólo existe en virtud del intercambio. Por eso, el valor mercantil suele identificarse con el “valor de cambio”, pero, en rigor, éste no es sino la manera en que aquel se expresa.

La apariencia de que el valor de una mercancía existe sólo en el intercambio no se debe a la ceguera o la mala intención de los economistas, sino que es inherente al intercambio mercantil. El valor es una relación entre las distintas porciones del trabajo total que se realiza en una sociedad, es decir, es una relación entre seres humanos; sin embargo, dado que sólo se manifiesta como una relación entre las distintas mercancías, *parece* una relación entre mercancías; como está necesariamente mediada por cosas, *parece* una relación entre cosas.

Dado que *fetichismo* es la palabra con que los antropólogos describen cuando las relaciones humanas se median a través de objetos, Marx llamó a esa apariencia, intrínseca al intercambio mercantil, fetichismo de la mercancía.

PRODUCTIVIDAD

Bueno, ya vimos que el trabajo creador de valor es el trabajo en abstracto, del que cada hora es igual a cualquier otra hora. Pero ¿no es evidente que no todas las horas de trabajo son distintas en cuanto a su rendimiento? ¿Es posible que un mes de trabajo del tejedor hábil, que consiguió producir 30 cestas, produzca el mismo valor que un mes de trabajo del tejedor perezoso, que produjo sólo una? Para eso tenemos que considerar con más cuidado el concepto de productividad.

La productividad es un atributo que tiene cada trabajo concreto. Significa simplemente la medida en que un trabajo satisface deseos en cierto tiempo: por ejemplo, cuánta hambre puede saciar con panes un día de trabajo, o a cuántos pies puede darles zapatos, etc. Un trabajo es más productivo que otro si produce más bienes en el mismo tiempo, o el mismo número de bienes en menos tiempo. Y eso aplica también al trabajo que produce servicios: llevar a sus pasajeros a Acapulco, es decir, satisfacer su deseo de

Llegar a Acapulco, le toma a un conductor ocho horas de trabajo si lo hace por la carretera vieja; pero por la nueva le toma seis. Eso también implica un aumento en la productividad de trabajo.

Esto parece bastante obvio. Pero si enfocamos la productividad desde el punto de vista de la creación de valor, vamos a descubrir algo que no tiene nada de obvio y que de hecho contraviene la intuición. Recordemos que el trabajo crea valor en su dimensión abstracta, es decir, sin que para ello importe ninguno de sus atributos concretos. Para crear valor, una hora de cualquier trabajo es igual a una hora de cualquier otro, independientemente de sus características concretas: si es para producir pan o para producir zapatos, si produce una unidad o si produce mil.

Es verdad que el tejedor hábil producirá más cestas en una hora que el tejedor perezoso. Si venden sus cestas en el mismo mercado, donde todas las cestas tienen el mismo valor, resultado del tiempo que toma *en promedio* tejer cestas, el tejedor hábil habrá producido más valor. ¿No niega esto que cada trabajo sea igual a cualquier otro en cuanto al valor que crea?

Lo que queremos saber es qué determina el valor de las cestas en cada sociedad, es decir, la medida en que cada una se intercambia por otras mercancías. Y la única respuesta posible es que esta medida depende del promedio social del trabajo que toma producir cestas. En cada sociedad, este promedio

puede ser muy diferente. Por eso, en vez de comparar el trabajo de dos tejedores, comparemos el valor de las cestas en dos sociedades. ¿Cómo se determina ese valor? Si en Tenochtitlan las cestas eran difíciles de hacer y cada cesta tomaba en promedio quince días de trabajo, su valor era igual al de otras mercancías cuya producción tome en promedio quince días. Pero si en Cusco hacer cestas era fácil y cada una tomaba en promedio un día, su valor era igual al de otras mercancías cuya producción tomara en promedio un día.

En resumen, asumiendo que la productividad sea el promedio social, si cada quincena se producen X número de cestas, lo que determina la medida en que el producto de ese trabajo se intercambia con otras mercancías no es el número de unidades que contiene, sino la duración del trabajo que lo produjo. Si aquí las cestas son difíciles de hacer y cada semana de trabajo produce una sola cesta, el valor de ésta será igual al de otras mercancías cuya producción tome en promedio una semana. Aquí, quien posea diez cestas será un hombre rico. Pero si allá hacer cada cesta es fácil y cada semana pueden producirse diez cestas, cualquiera podrá tener diez cestas. En ese sentido, *el trabajo no crea más valor por el hecho de producir más cosas*. Mientras encarne una semana de trabajo socialmente necesario, *cualquier número de cestas*, sea una, diez o cien, se puede intercambiar por

otro producto que también encarne una semana de trabajo socialmente necesario.

Así como el valor que crea cada hora de trabajo no depende de la cantidad de deseos concretos que satisfaga, es decir, de su productividad, tampoco tiene que ver con las circunstancias concretas necesarias para realizar esa hora de trabajo, incluyendo las capacidades de quien lo realiza. Ciertos trabajos requieren más capacitación que otros, por ejemplo, y esa capacitación también es trabajo y tiene valor. Es evidente que las capacidades que se requieren para realizar los distintos trabajos concretos son distintas, y por lo tanto pueden encarnar montos distintos de trabajo anterior, es decir, de valor, monto que le transmiten al producto. Pero el valor encarnado en *las condiciones humanas* de cada trabajo concreto no debe confundirse con el valor que el trabajo mismo *crea* en su dimensión abstracta. Ya volveremos a esto en la siguiente sesión, cuando hablemos de la fuerza de trabajo y de su valor.

DINERO

Por ahora podemos asumir que entendemos los fundamentos del intercambio mercantil. Bien. Pero para que el intercambio mercantil diera lugar al capital, antes tuvo que adquirir una forma específica, la forma de compra-venta. ¿Y qué es la compra-venta?

Simplemente, el intercambio de valor en forma de mercancías mediado por el valor en forma de *dinero*. Por eso, antes de analizar el capital, tenemos que analizar qué es el dinero.

Dijimos que una mercancía sólo puede medir su valor en términos de otra mercancía. Así, decir que un penacho vale lo mismo que el mismo penacho es no decir nada, pero decir que un penacho vale lo mismo que cuatro guajolotes es expresar una relación de valor. En cada relación de valor hay una mercancía cuyo valor queremos expresar y otra que nos sirve para expresarlo. En la oración “un penacho vale cuatro guajolotes”, queremos expresar el valor de un penacho y usamos a los guajolotes para expresarlo. Para efectos de explicar el desarrollo de la forma dinero, llamaremos *valor relativo* al que queremos expresar y *equivalente* a la mercancía que nos sirve para expresarlo. ¿Cuánto vale un penacho? Lo mismo que cuatro guajolotes. Así, los cuatro guajolotes son el *equivalente* del *valor relativo* del penacho. ¿Cuánto vale esta joya? Lo mismo que veinte costales de maíz. Aquí, los costales de maíz son el *equivalente* del *valor relativo* de la joya.

Bien, ya medimos el valor de un penacho en términos de guajolotes y el de la joya en términos de costales de maíz. Ahora, en vez de medir el valor de la joya en términos de costales de maíz, midamos el de *ambos* en términos de guajolotes. Ya sabemos que un

penacho vale cuatro guajolotes. Ahora digamos que la joya vale dos guajolotes y que, por lo tanto, diez costales de maíz valen un guajolote. Si expresamos el valor de todas las mercancías en términos de guajolotes, haremos del guajolote un equivalente general, es decir, la mercancía que sirve para medir el valor de todas las demás mercancías. Ahora, gracias a los guajolotes, sabemos que un penacho tiene el mismo valor que dos joyas o cuarenta costales de maíz.

La ventaja de utilizar un equivalente general es obvia. Por eso, cada sociedad en la que el intercambio mercantil alcanzó cierto grado de desarrollo, aun cuando no tuviera contacto con las demás, decidió por convención elegir una mercancía de entre todas para usarla como equivalente general. Así surgió el dinero.

El uso del dinero facilita el intercambio mercantil de dos maneras: Primero, como hemos visto, aporta una *medida del valor* de todas las demás mercancías. Así, puedo decir que un palacio vale por ejemplo un millón de guajolotes.

La segunda función es la de *medio de compra*. Al llegar al mercado para intercambiar mi producto por productos ajenos, no puedo saber si voy a encontrar otra mercancía u otro conjunto de mercancías que yo necesite y que tenga exactamente el mismo valor de la mía. Por eso, sería conveniente intercambiarla por alguna mercancía específica que cualquiera me pueda aceptar en cualquier momento, aun cuando

yo mismo no la necesite. Así, aun cuando no necesite guajolotes, me conviene cambiar mi mercancía por su equivalente en guajolotes, pues sé que luego alguien me aceptará esos guajolotes que adquirí a cambio de otras mercancías que yo sí necesite.

Ahora bien, no todas las mercancías sirven igual para cumplir estas funciones. Aunque las cabezas de ganado fueron una de las primeras mercancías a las que se asignó la función de dinero (puesto que los pueblos nómadas, que fueron los primeros en comerciar, eran pastores), es cómico imaginar al ganado cumpliendo la función de dinero en una sociedad sedentaria más avanzada. Sería bastante impráctico reunir un millón de guajolotes para entregárselos a quien me vende un palacio. Además, los guajolotes necesitan mantenimiento para sobrevivir y con el tiempo se mueren, de manera que si guardo un guajolote bajo mi colchón y en tres años vuelvo por él, ya no encontraré más que un esqueleto. Además, si quiero pagar una mercancía con medio guajolote, tendré que matarlo, y aun si luego obtuviera otro medio, dos medios guajolotes no son lo mismo que un guajolote vivo. Finalmente, algunos guajolotes son jóvenes y gordos y otros son viejos y flacos, por lo que el mero número de sus unidades puede ser engañoso respecto a su utilidad social, y por lo tanto a su valor.

Por todas estas razones, las sociedades mercantiles no duraron mucho usando guajolotes ni

ninguna otra cabeza de ganado, y fueron eligiendo otros materiales con las siguientes virtudes: 1) que pudieran concentrar mucho valor en poco espacio, 2) que no necesitaran mantenimiento ni caducaran con el tiempo, 3) que pudieran subdividirse y recomponerse sin perder su utilidad, y 4) que todas sus partes tuvieran una calidad homogénea. En el momento de la conquista, en Mesoamérica se usaban las semillas de cacao para este fin, pero en el viejo mundo, donde el comercio llevaba ya más tiempo, se usaban ya los metales preciosos, pues son los materiales que mejor responden a estas necesidades. Entre más valioso es el metal, más valor se puede reunir en menos espacio, por lo que la plata es mejor que el cobre y el oro es mejor que la plata.

Finalmente, para que el oro o la plata tuvieran una calidad y un peso fácilmente reconocibles, con el fin de facilitar el comercio, las autoridades políticas comenzaron a acuñar estos metales en forma de monedas de cierto peso y cierta calidad y a imprimirle a estas monedas su sello oficial a manera de certificado. El nombre de muchas monedas nacionales, incluyendo la de nuestro peso o la libra esterlina británica, siguen haciendo referencia a una cierta masa de oro, plata u otro metal precioso.

Una vez acuñadas las monedas, las autoridades podían imponerles a los comerciantes de todo el territorio bajo su jurisdicción la obligación de acep-

tarla, facilitando así su función de medio de compra. Si el dinero es la mercancía que todos necesitan, en su forma monetaria es la que todos *tienen* que aceptar. Por eso dice Cuco Sánchez que no es monedita de oro, pa' caerle bien a todos.

Para cumplir su función como medida de valor, no es necesario que la mercancía-dinero exista físicamente, pues para decir que un palacio vale un millón de veces lo que un guajolote no hace falta tener un millón de guajolotes. En cambio, para funcionar como medio de compra, la mercancía-dinero sí debía existir físicamente y quien compraba debía poseerla. Pero llevarla consigo no siempre resultaba práctico ni seguro, incluso si la mercancía-dinero era tan compacta como el oro. Así pues, para facilitar el intercambio, los bancos primero y los estados después emitieron certificados en papel por el valor de cierta moneda, es decir, billetes.

Aunque, como toda mercancía, el oro satisface un deseo específico en virtud de sus características físicas (su brillantez, su maleabilidad, etc.), con el tiempo, la utilidad del oro como dinero fue cobrando más y más importancia en relación a su utilidad como oro y fue posible reemplazarlo por esos certificados oficiales llamados billetes.

La investidura de una mercancía plebeya como dinero y la acuñación oficial del dinero como moneda modificaron hasta tal punto la concepción

popular del intercambio que incluso transformaron el lenguaje convencional. Así, cuando queremos expresar que cedemos una mercancía cualquiera a cambio de su equivalente en mercancía-dinero, decimos que *vendemos*; y cuando queremos expresar que cedemos mercancía-dinero a cambio de su equivalente en cualquier otra mercancía, decimos que *compramos*. Del mismo modo, llamamos *precio* al valor de una mercancía expresado en términos monetarios. Sin embargo, este cambio de nombres no debe impedirnos ver que lo que estamos haciendo al comprar y al vender sigue siendo intercambio mercantil, con todas las características que hemos analizado hasta aquí.

Esté o no mediado por dinero, el intercambio mercantil permite llevar cada producto de las manos de su productor, para quien no es sino un excedente, es decir, para quien no es directamente útil, a las manos de otra persona, para quien sí lo es. Es decir, su primer fin es posibilitar el consumo, o la satisfacción de deseos. El dinero, a su vez, no tiene otro fin que facilitar este proceso.

DIFERENCIA ENTRE VALOR Y PRECIO

Dije que el precio de una mercancía no es sino la expresión monetaria del valor. Es su traducción al idioma del dinero. Pero, ¿no hay retrasos o equívocos en

esa traducción? ¿El precio de una mercancía siempre coincide desde el principio con su valor?

Producir tacos de canasta requiere cierta cantidad de trabajo, que le confiere a cada taco cierto valor. Digamos que el valor habitual de cada taco es equivalente a cinco pesos en dinero y, por lo tanto, se pide por cada uno un precio de cinco pesos.

Pero digamos que hoy, cuando el vendedor llega en su bicicleta al punto de venta, se encuentra con que llegó demasiado tarde: los transeúntes ya le compraron comida a otros vendedores y nadie quiere comprar sus tacos. Si eso ocurre, el trabajo que contiene su canasta de tacos habrá sido socialmente útil en una medida menor de la habitual, y por lo tanto tendrá *menos valor*, aun cuando los tacos sepan exactamente a lo mismo. O puede ocurrir lo contrario: si ese día no abrieron las fondas y no han llegado los otros vendedores de comida, todo el mundo querrá comprarle tacos, incluso si los vendiera a diez pesos. Su valor habrá aumentado. Y, sin embargo, los tacos siguen siendo los mismos, requirieron el mismo trabajo, llevan los mismos ingredientes, y saben exactamente igual.

En una sociedad de productores atomizados, ninguno de ellos puede saber qué tanto están produciendo sus competidores ni qué tanto producto van a necesitar sus clientes y, por lo tanto, no pueden conocer de antemano el valor exacto de su mercancía.

Pero no pueden poner el precio *a posteriori*. Si los tacos se devaluaron por exceso de oferta, el vendedor no lo sabrá hasta que intente colocar su producto al precio habitual y fracase. Si mañana y pasado mañana vuelve a ocurrir lo mismo, se verá obligado a bajarles el precio. Y lo mismo si ocurre lo contrario. Si se venden todos apenas llega, podrá subirles el precio. Pero en ambos casos este ajuste le tomará tiempo. En el ínterin, el precio de las mercancías no expresará su valor con exactitud.

En las siguientes sesiones retomaremos las consecuencias de estas variaciones de valor de una misma mercancía.

EL COMERCIO AL SERVICIO DEL CONSUMO

Ahora que sabemos qué es el valor y qué es el dinero, vamos a fijarnos más de cerca en los fines *originales* del intercambio mercantil. Digamos que yo me dedico a producir quesos. Aunque las habilidades de cada productor son muy específicas, sus deseos como humano son muy diversos. Así que, aunque yo produzca sólo quesos, no vivo sólo de quesos; necesito otros productos que no puedo fabricar personalmente. Así que tomo los quesos que produje y que no voy a comerme y los llevo al mercado. Ahí encuentro uno o varios clientes que están dispuestos a darme dinero a cambio de mis quesos, dinero por un valor

equivalente al del queso que cada uno adquiere. Así que me deshice de parte mis quesos y obtuve a cambio cierto número de monedas y billetes... pero ni las monedas ni los billetes me los puedo comer, y no me sirven para otra cosa que para intercambiarlos, ese día o en algún punto del futuro, por otras mercancías que sí desee consumir. Así que uso parte del dinero que obtuve y ahí mismo me compro, digamos, una Biblia, pues me interesa la salvación de mi alma. Para obtener esa Biblia, cedo parte de mi dinero al vendedor de Biblias, dinero por un valor equivalente al del producto que le compré. Pero tampoco el vendedor de Biblias puede comer o beber dinero, así que va a la cantina y cambia el dinero que le di por un valor equivalente en cerveza.

En el acto de venderme una biblia, lo que hizo el vendedor fue cambiar la forma del valor que poseía: tenía cien pesos de mercancía y las cambió por cien pesos en dinero. Luego, al comprar cerveza, volvió a cambiarle de forma a ese valor, pero en el sentido opuesto, cambiando sus cien pesos en dinero por cien pesos de mercancía.

El valor que uno adquiere a cambio de dinero cuando compra es, en última instancia, trabajo. No importa si uno compra la mercancía para consumirla entera o si uno la alquila para consumir su uso por un tiempo determinado. El alquiler de un cuarto de hotel es un intercambio mercantil tanto como la com-

pra de una rueda de queso. Del mismo modo, el trabajo que uno compra puede ser trabajo muerto condensado en un objeto, o bien, puede ser trabajo vivo (cuando lo que uno está comprando es un servicio), o una combinación de los dos. Así, quien paga por una rueda de queso está comprando trabajo condensado en un objeto, y quien paga por una hora de masaje está comprando un servicio. Quien paga por un viaje en autobús está comprando una combinación de trabajo muerto, condensado en el autobús y la gasolina, y trabajo vivo en forma del servicio del conductor. Lo que importa es que comprar es ceder cierto valor, es decir, cierto trabajo, encarnado en mercancía-dinero, por su equivalente en otro trabajo, encarnado en los productos o servicios que deseamos.

En cualquier caso, en el ámbito del intercambio, el valor no se crea ni destruye, sólo se transforma. En otras palabras, pasa de la forma mercancía a la forma dinero y de la forma dinero a la forma de mercancía, pero su monto sigue siendo el mismo. Es cierto que quienes produjeron el queso, la Biblia y la cerveza *crearon* valor con su trabajo, y quienes los consumieron *destruyeron* ese valor mercantil al satisfacer con ellos sus deseos. Pero la creación de valor ocurrió en el ámbito de la producción y su destrucción en el ámbito del consumo. En el intercambio, el valor no hizo más que cambiar de forma, sin modificar su monto. Esto no significa que

el intercambio haya sido inútil, pues mis clientes se quedaron el queso que a mí me sobraba, yo me hice de una Biblia y el vendedor de Biblias se tomó su cerveza. Todo el asunto permitió la satisfacción de nuestros deseos.

Hasta aquí hemos visto que el intercambio mercantil supone participantes independientes entre sí, que llevan a cabo un contrato voluntario en pie de igualdad para beneficio de las dos partes. Ahora vamos a ver cómo esas normas contenían el germen de su propia negación, cómo su cabal cumplimiento, y no su infracción, produjo una relación totalmente distinta, esta forzada y asimétrica, llamada capital. Ese será el tema de las siguientes sesiones.

II

LA MALDITA PLUSVALÍA

Durante siglos, los sabios alquimistas buscaron la fórmula para convertir plomo en oro. Obviamente nunca lo lograron. Pero al final se halló algo mucho mejor: la fórmula para convertir oro, es decir, dinero, en lo que fuera: plomo, queso, Biblias, cualquier cosa, y luego convertir esas cosas de nuevo en oro, pero en más oro. Y así hasta el infinito. Esa fórmula diabólica es el capital; y en esta sesión, vamos a penetrar en su misterio.

La semana pasada, vimos que el comercio ocurre cuando dos personas intercambian cosas que son distintas en cuanto a los deseos concretos que satisfacen, pero equivalentes en cuanto a algo llamado *valor*. El valor de cada mercancía (es decir, la proporción en la que se intercambia por las otras mercancías) depende de la duración del trabajo que su producción requiere en las circunstancias sociales del intercambio, siempre que este trabajo satisfaga algún deseo en la sociedad. En otras palabras, el valor no es más que trabajo condensado.

Vimos que, para satisfacer cada deseo, se necesita un tipo específico de trabajo; pero, para producir valor, cualquier trabajo es igual. Para que un trabajo produzca valor, no cuenta por ninguna de sus características concretas, sino sólo por su cantidad, es decir, por su duración, siempre que este trabajo satisfaga algún deseo humano, sin importar cuál. En lo que respecta al valor, una hora de cualquier trabajo socialmente útil es igual a una hora de cualquier otro.

También vimos que el dinero no es más que una mercancía que se elige entre las demás para funcionar como medida del valor y como medio de compra, con el fin facilitar el intercambio de mercancías. Vimos que la moneda no es más que una unidad oficialmente certificada de la mercancía-dinero y que la compraventa no es más que una forma de intercambio mercantil, esencialmente igual a las demás, que se distingue sólo por estar mediada por la mercancía-dinero. El precio de una mercancía, dijimos, no es más la expresión monetaria de su valor.

Finalmente, imaginamos que yo era un productor de quesos. En ese ejemplo, yo llevaba al mercado los quesos que yo no deseaba consumir y los cambiaba por una cantidad equivalente de dinero, es decir, los *vendía*. Luego, cambiaba ese dinero por una mercancía de igual valor, pero que sí deseaba poseer, una Biblia. Es decir, la *compraba*.

Ya que establecimos lo que son el intercambio mercantil, el valor y el dinero, ahora sí vamos en

busca del protagonista de esta historia, ese demonio magnífico llamado capital. Empecemos por estudiarlo en su forma embrionaria, el capital comercial.

CAPITAL COMERCIAL

Yo mismo produje los quesos que vendí. Pero supongamos que el vendedor a quien le compré la Biblia no la produjo él. Se la compró a un impresor, junto con otras muchas Biblias, al por mayor, y luego se lanzó a recorrer los pueblos vendiéndolas, una por una, a un precio algo mayor. Digamos que adquirió un lote de cien Biblias por nueve mil pesos, es decir, a noventa pesos por Biblia, y luego vendió cada Biblia a cien pesos.

Si el comercio exige intercambiar sólo mercancías de valor igual, ¿cómo pudo el vendedor cambiar noventa pesos por una Biblia y luego cambiar la misma Biblia por cien pesos? ¿Estafó al impresor... o me estafó a mí?

Acuérdense que lo que determina el valor de cada mercancía es el trabajo útil que se necesita para producirla *en las circunstancias del intercambio*. Pues bien: tanto la duración del trabajo que se requiere para producir una mercancía como el grado en que satisface un deseo social (es decir, su demanda) pueden variar de un lugar a otro y de un momento otro. Por eso su valor puede variar también, aunque la mercancía no sufra cambio alguno.

Vamos a fijarnos en la metamorfosis que sufre el valor que posee el vendedor de Biblias. Al principio era una cantidad de valor *en dinero*; luego, al usar este dinero para comprar Biblias, su dueño le dio la forma de *mercancía*. Finalmente, al vender sus Biblias, volvió a darle forma de *dinero*. Tenía dinero y al final del proceso volvió a tener lo mismo: dinero. Sin embargo, si se tomó la molestia de cambiarle de forma al valor que poseía (de dinero a mercancía y de mercancía a dinero), fue porque así pudo llevar esa mercancía a un lugar donde el trabajo socialmente útil contenido en ella fuera mayor y, por lo tanto, encarnara más valor. Finalmente, mediante la venta, pudo devolverle a ese valor aumentado la forma de dinero, aunque ahora fuera *más* dinero. Convirtió su dinero en Biblias y sus Biblias en dinero, pero en *más* dinero.

Comparemos lo que hice yo, el fabricante de quesos, con lo que hizo el vendedor de Biblias. Yo tenía una mercancía, mi queso, y la vendí, es decir, la cambié por dinero. Ese dinero me sirvió para comprar otras mercancías, entre ellas una Biblia que pienso llevar a mi casa para satisfacer mi deseo de congraciarme con Dios. Al comprar mercancías para consumirlas, lo que hago con mi dinero es *gastarlo*. Al final del proceso, lo que logré fue cambiar cierta mercancía, queso, por una Biblia, otra mercancía que satisface un deseo distinto, pero tiene el mismo valor. El valor con el que me quedé al final tiene el mismo

monto del que tenía al principio, pero su forma útil es distinta. Aquí el dinero fue un mero mediador.

En el caso del vendedor de Biblias, ocurrió lo contrario. Él –no sabemos por qué ni nos importa– disponía de cierta cantidad en dinero. Usó ese dinero para comprar Biblias y luego vendió esas Biblias en donde eran más valiosas. De ese modo, volvió a obtener dinero, pero por un monto mayor. El valor que obtuvo al final del proceso tiene, pues, la misma *forma* que tenía al principio, la forma de dinero, pero su *monto* es distinto y mayor. Ahora fue la mercancía normal, no dineraria, la que funcionó como un mero mediador del proceso.

Si, al comprar mi Biblia para leerla, yo *gasté* dinero, al comprar la misma Biblia pero para venderla a un precio mayor, lo que hizo él con su dinero no fue gastarlo, sino *invertirlo*. Ambos teníamos una cierta suma de valor, yo en forma de mercancía y él en forma de dinero. Yo, que tenía queso y obtuve una Biblia, usé el intercambio para modificar la *forma útil* del valor que tenía. Cambié una suma de trabajos concretos (el de criar vacas, el de ordeñar la leche, el de procesarla, etc.) que se encarnan en una porción de queso y satisfacen el deseo de comer queso, por otra suma de trabajos concretos (el de editar los textos sagrados, el de fabricar papel, el de encuadernar), que se concretan en una Biblia y satisfacen el deseo de tener una Biblia: dos sumas de trabajos totalmen-

te distintos en lo concreto pero que sin embargo son equivalentes en su dimensión abstracta.

El vendedor de Biblias, que empezó con nueve mil pesos y acabó con diez mil, usó el intercambio para modificar el *monto* del valor que tenía, no su forma útil. Aunque el trabajo que contiene cada peso es igual al que contiene cualquier otro en cuanto a calidad, el trabajo que contienen nueve mil pesos es menor que el que contienen diez mil, en cuanto a cantidad.

Yo me traje la Biblia a casa para satisfacer mi deseo de tener una Biblia, no para revenderla. Ahora que la tengo, a lo mejor se la presto a otros miembros de mi familia, pero no pienso volver a moverla como mercancía y por lo tanto ya no tiene valor. Para adquirirla, gasté el dinero que obtuve con la venta de mis quesos y lo consumí. Si mañana quiero obtener nuevas mercancías, tendré que producir nuevo valor.

En cambio, lo que obtuvo el vendedor de Biblias fue dinero. Y lo que hace con ese dinero no es consumirlo. Ya sabemos que él tiene la receta para convertir el dinero en más dinero, una receta que puede volver a seguir. Por eso, sólo va a usar una parte del dinero que obtuvo para comprar cerveza y saciar su sed. El resto lo usará para comprar más Biblias (o cualquier otra mercancía) con el fin de revenderlas y así obtener más dinero. Es otras palabras, no obtuvo ese oro adicional para consumirlo, para satis-

facer con él un deseo gracias a la forma concreta del oro, sino para reinvertirlo y obtener de él un valor mayor, independientemente de su forma concreta, usándolo como punto de partida para la repetición del mismo proceso a una escala mayor.

Eso es el capital: valor capaz de engendrar *más* valor. Por eso, el valor que yo poseía en forma de queso, que después asumió la forma de dinero y después la de una Biblia, no era más que valor; en cambio, el valor en dinero que él transformó en Biblias y después en más dinero, no era sólo valor, sino que era *capital*.

EL MISTERIO DEL CAPITAL PRODUCTIVO

La receta de comprar barato y vender caro, es decir, la receta del capital comercial, es casi tan antigua como el comercio mismo. En el momento de la Conquista, por ejemplo, en Tenochtitlan y Tlatelolco había ya toda una clase social, los llamados pochtecas, que, como nuestro vendedor de Biblias, vivían de comprar mercancías suntuarias en un lugar y venderlas en otro con un cierto margen de ganancia.

Sin embargo, las distintas comunidades que los pochtecas recorrían producían por sí mismas el grueso de los bienes que deseaban consumir y sólo les compraban algunos pocos artículos inusuales. Por eso, el capital comercial no basta por sí mismo para

determinar el modo en que los bienes se producen en una sociedad. Además, el valor que se le añade a una mercancía simplemente llevándola a otro lugar o incluso acaparándola durante un tiempo, puede ser grande para un individuo; pero es relativamente limitado para una sociedad. De hecho, aunque existe desde hace milenios, el capital comercial (y su primo feo, el capital usurario) nunca pasaron de ser formas marginales de enriquecimiento y ni los pochtecas ni ninguna otra clase de mercaderes constituyeron *la* clase dominante de la sociedad, manteniéndose siempre por debajo de los jefes guerreros y religiosos.

Entonces, dado que nuestro fin es comprender la sociedad donde el capital determina el modo en que las cosas se producen y donde constituye la relación social dominante, es decir, el capitalismo, tenemos que analizar *otra* forma de capital, distinta al viejo capital comercial. Me refiero al capital *productivo*, una receta distinta y de aparición mucho más reciente.

¿Cómo opera un inversionista productivo? Como todo capitalista, lo que busca es usar el valor de que dispone para engendrar más valor. Él también comienza con un cierto monto de valor en dinero y procede a darle a este monto forma de mercancías. Sin embargo, a diferencia del comerciante, él no se limita a acaparar o desplazar las mismas mercancías para luego revenderlas a un precio mayor. No se limita a

comprar biblias en una ciudad y luego llevarlas a pueblos donde su valor sea mayor. No, él *procesa* las mercancías que compró y genera una *mercancía nueva*, de valor superior, que luego vende por una suma de dinero mayor a la invertida originalmente. Es decir, lo que hace es comprar mercancías y *hacer que se consuman productivamente* para generar valor nuevo.

Hemos subrayado muchas veces que lo único que puede generar valor es el trabajo. Los medios de producción, ya se trate de maquinaria, materias primas u otros insumos, también tienen valor, pues ellos mismos son productos del trabajo, y al consumirse en el proceso productivo, le transmiten ese valor al producto final. Recordemos el ejemplo de la hogaza de pan: Ésta, o mejor dicho, su valor, no sólo encarna el trabajo que el panadero realizó la noche anterior con la harina, el horno y la leña, sino también el sembrar, cosechar y moler el trigo, el de fabricar el horno y el de talar la leña.

Ahora digamos que nuestro vendedor de Biblias ya no quiere ser comerciante, sino emprendedor productivo. Se hartó de recorrer pueblos vendiendo Biblias y ahora quiere poner una panadería. Entonces compra un horno. Paga por él, digamos, diez mil pesos, calculando que le va a durar más de 20 años, es decir, que se desgatará en diez mil días de uso. Así pues, el horno transmitirá al producto sólo un peso de valor por cada día de uso.

Para producir panes durante diez días, nuestro inversionista calcula que necesitará dos mil pesos de trigo y otros ingredientes y mil pesos de leña para calentar el horno. Pero él es sólo el cerebro de la operación y no quiere mancharse las manos. Así que busca a alguien que trabaje para él, es decir, que convierta todos esos insumos en hogazas pan. Y contrata una trabajadora. Para que trabaje diez jornadas, le va a pagar 700 pesos.

Nuestro inversionista compró todos estos insumos exactamente por su valor en el mercado, valor que, como ya sabemos, depende del tiempo de trabajo que cada insumo contiene. Así, para una producción de diez días, el capitalista invirtió en total 3,710 pesos (3,000 de materias primas y materiales auxiliares, 700 de salario y 10 de desgaste de la maquinaria).

Al final de los diez días de producción, habrá producido dos mil hogazas de calidad aceptable. Él conoce el precio del pan en el mercado y sabe que cada hogaza vale dos pesos. Dos pesos es el equivalente en dinero del valor de cada hogaza. Es decir, al final, habrá obtenido pan por un valor total de cuatro mil pesos. Dado que las dos mil hogazas calientitas efectivamente se venden, sus cuatro mil pesos de pan se convierten nuevamente en dinero. El milagro se ha obrado: invirtió un valor de 3,710 pesos y, sin realizar trabajo alguno, obtuvo un valor de 4,000.

Ahora, para que este dinero sea realmente capital, el inversionista tendrá que recomenzar el proceso

una vez más, pero añadiendo a la inversión original de 3,710 pesos al menos una parte de esos 290 pesos que ganó. Así hará que ese valor vuelva a engendrar valor nuevo, pero ahora en una proporción mayor. Si hoy invierte 4,000 pesos, en otros diez días habrá ganado 4,300. Si entonces invierte 4,300, ganará cinco mil. Y así sucesivamente. Si multiplicamos este proceso, a escala ampliada, diez veces, mil veces, un millón de veces, podemos contemplar el tamaño del monstruo que ha nacido, que con el tiempo llegará a dominar el mundo.

Pero miremos las cosas más detenidamente. Si el capitalista invirtió 3,710 pesos en insumos, incluyendo el salario de la trabajadora, y obtuvo cuatro mil sin haber realizado ni un minuto de trabajo productivo... ¿de dónde salieron esos 290 pesos adicionales?

En el caso del capital comercial, la receta para obtener ganancia sin producir nuevo valor consistía simplemente en trasladar la mercancía a una circunstancia donde su valor fuera mayor. Pero aquí no es el caso, pues nuestro capitalista productivo vendió su pan en el mismo barrio donde compró los insumos y la mano de obra que lo produjeron. Entonces, volvemos a preguntar, ¿cuál es la receta capaz de convertir 3,710 pesos en 4,000? ¿De dónde salieron esos 290 pesos adicionales?

LA PIEDRA FILOSOFAL DEL CAPITAL PRODUCTIVO

Quizá podamos encontrar una pista en las circunstancias históricas en que nació el capital productivo. Vimos que el capital comercial es casi tan antiguo como el comercio mismo. También sabemos que la receta básica del pan es antiquísima. La humanidad la viene aplicando masivamente desde tiempos prehistóricos. En cambio, la receta del capital productivo sólo se aplicó masivamente en la Europa Occidental del siglo XVI.

Por razones que vamos a discutir en la siguiente sesión, sólo ahí y sólo entonces, apareció en el mercado, en cantidad suficiente, un ingrediente especial, el único que puede obrar el milagro de la multiplicación del valor. Ese ingrediente único es la fuerza de trabajo.

Todos los medios de producción (como el horno, la harina y la leña) contienen trabajo anterior, y por lo tanto tienen valor. Al consumirse en la elaboración del pan, le transmiten ese valor al nuevo producto. Pero el trabajo no es un medio de producción como los demás. No se limita a transmitir valor, sino que, al realizarse, crea valor nuevo. El valor, recordemos, no es más que trabajo.

Para que ese trabajo se realice como propiedad suya y dé frutos que le pertenezcan, el capitalista

debe disponer de dos cosas: los medios de producción y la fuerza de trabajo que los activa. Por fortuna para él, las dos cosas pueden conseguirse como mercancías en el mercado.

Los medios de producción que se consumieron en la elaboración del pan le costaron 3,010 pesos y ese fue el valor que transmitieron al producto final. El salario de la trabajadora, es decir, lo que costó conseguir a alguien que realizara el trabajo, fue de 700 pesos. Pero, a diferencia de lo que ocurre con los medios de producción, el valor que rinde el trabajo no tiene por qué ser equivalente al valor que costó obtenerlo.

En el ejemplo anterior, diez jornadas de trabajo produjeron dos mil hogazas de pan, por un valor total de 4,000 pesos. Dividiendo entre diez, podemos decir que cada jornada produjo 200 hogazas por un valor total de 400 pesos. De esos, 301 pesos equivalen al costo diario de los medios de producción que se usaron (harina, leña, maquinaria, etc.). En otras palabras, la mercancía que se produjo ese día absorbió de los medios de producción un valor de 301 pesos, valor que ya existía y se limitó a cambiar de forma física.

Restan 99 pesos. Ese valor no existía antes de iniciar el proceso de producción, lo creó el trabajo de la panadera. Pero no fue gratis. Hicieron falta 70 pesos para cubrir el costo diario de la fuerza de trabajo, es decir, el jornal de la trabajadora. Pero sólo 70 pesos. Los 29 pesos restantes son valor excedente, lo

que también se llama plusvalor o, más frecuentemente, *plusvalía*. Es esa plusvalía lo que explica la totalidad de la ganancia que rinde el capital productivo.

¿Pero no es esto un robo? La harina costó 200 pesos y aportó 200 pesos al valor del producto final. La leña costó 100 y aportó 100. ¿Por qué entonces, si el trabajo rindió 99 pesos, sólo se pagaron a la trabajadora 70? Si cada cosa se debe comprar por su equivalente en dinero, ¿no es una infracción de las normas del intercambio mercantil?

Aquí hay que distinguir el *trabajo*, es decir, el proceso que la obrera lleva a cabo en la panadería del capitalista, de la *fuerza de trabajo*, es decir, de sus potencial, de la capacidad para el trabajo que la obrera poseía desde antes de poner un pie en la panadería, capacidad encarnada en su propio cuerpo, en su músculos y su cerebro, y que ella vendió al capitalista como una mercancía más.

Ahora bien, de acuerdo a las normas del intercambio mercantil, ¿cuánto dinero puede esperar la obrera a cambio de su fuerza de trabajo? En otras palabras, ¿qué determina el valor de esa mercancía llamada fuerza de trabajo?

El valor de toda mercancía es la suma del trabajo que contiene. Esto incluye el valor de los medios materiales que se consumieron para producirla. En el caso de la fuerza de trabajo, su existencia, encarnada en el cuerpo de una persona capaz de trabajar,

requiere el consumo de ciertos medios materiales, que en este caso son los medios de subsistencia indispensables para la vida de cada familia obrera y su reproducción como clase. En la medida en que estos medios son productos del trabajo, tienen cierto valor y, al consumirlos la familia obrera, transmiten su valor a la fuerza de trabajo que ésta vende.

Lo que determina el valor de la fuerza de trabajo no es pues su productividad, es decir, no es el valor que puede rendir, sino el valor de los medios de subsistencia necesarios para la vida y reproducción de cada tipo de obrero en las condiciones físicas y culturales socialmente dadas.

Estas condiciones han variado mucho de una sociedad y de un época a otra y en una misma sociedad pueden ser muy elásticas. Lo que para una generación era un lujo, para la siguiente puede ser una necesidad básica, como el agua corriente, la electricidad, cierto nivel de acceso a las telecomunicaciones, etc. En los países más fríos, por ejemplo, las necesidades de supervivencia de la familia obrera incluyen la calefacción, que en los países templados nadie necesita. Desde que la escolaridad básica se ha vuelto una condición para que la población obrera sea productiva, a las necesidades de esa población debe sumarse la de mantener a sus hijos e hijas en condiciones que les permitan asistir a la escuela durante toda su infancia y más allá. Del mismo modo,

la expectativa de vida considerada normal, es decir, lo que espera vivir cada miembro de la familia obrera, puede cambiar y cambia a lo largo de la historia. Sin embargo, por mucho que estas necesidades varíen, siempre constituyen un piso, un mínimo al que tiende el valor de la fuerza de trabajo.

El que el valor promedio de la fuerza de trabajo dependa del valor promedio de sus medios de subsistencia no quiere decir que la variación de la oferta y la demanda no incidan en ese valor, como en el de cualquier otra mercancía. En la sesión anterior vimos cómo una mercancía puede devaluarse, independientemente del trabajo que haya tomado producirla, si deja de satisfacer un deseo social, es decir, si disminuye su demanda. Vimos cómo, si su demanda baja, los tacos pueden quedarse en la canasta del vendedor si éste no les baja el precio para ajustarlo a su valor real.

Pues bien, lo mismo puede ocurrirle a la fuerza de trabajo. Su valor puede subir o bajar dramáticamente conforme el trabajo previo que contiene se vuelva más o menos socialmente útil, es decir, conforme cambie su demanda. Como veremos en la siguiente sesión, dado que el valor promedio de la fuerza de trabajo corresponde a las necesidades de subsistencia de la población obrera, la inevitable aparición periódica de un exceso de oferta y la consecuente caída de su valor por debajo de ese promedio

tiene consecuencias devastadoras desde el punto de vista humano.

Ya vimos cómo se determina el valor de la fuerza de trabajo. Pero ¿qué es exactamente lo que obtiene el capitalista al comprarle su fuerza de trabajo a la obrera? Dado que el valor de esta fuerza de trabajo equivale al de todo lo necesario para que la obrera subsista durante todo el tiempo que dura el contrato, al pagar ese valor en dinero, el capitalista adquiere el derecho a aprovechar todo lo posible esa fuerza de trabajo durante todo ese tiempo, por ejemplo, diez días.

Como hemos visto, si tiene las máquinas y los insumos adecuados, la obrera no necesariamente requerirá todo el día para crear un valor equivalente al de su propio costo diario. Su trabajo creará este valor en un lapso de tiempo que puede ser igual, inferior o muy inferior a lo que dura una jornada, según la productividad de la industria en cada momento dado. Pero el encanto que tiene la mercancía-fuerza de trabajo para el capitalista es que eso no importa: aun cuando producir un valor equivalente al de su propio sustento le tome un minuto, la obrera necesita vender su fuerza de trabajo y el capitalista sólo aceptará comprársela si puede disponer de ella por el mayor tiempo posible. *La fuerza de trabajo es la única mercancía cuyo rendimiento es independiente de su costo* (siendo su costo la suma del valor de los medios de

subsistencia que necesita y su rendimiento el valor que añade a la mercancía). Por esa característica, la alquimia del capital productivo encontró en la fuerza de trabajo su ingrediente clave, su piedra filosofal.

En nuestro ejemplo anterior, vimos que el trabajo que la obrera realiza con los medios de producción del capitalista genera cada día pan por valor de 99 pesos. Una vez que el capitalista ha comprado la harina, la leña y el horno, le pertenecen a él y tiene derecho a sacarles todo el provecho posible. Del mismo modo, también tiene derecho a sacarle todo el provecho posible a cada día de fuerza de trabajo que haya comprado. ¿Y qué tanto provecho es “todo el provecho posible”?

Si un rancharo compra un caballo, adquiere el derecho a usarlo todo el tiempo que quiera. Sin embargo, si abusa de él, si lo cansa demasiado, lo enferma o lo echa a perder, disminuye así el provecho que puede sacarle. Hay un límite en el tiempo que un caballo puede galopar, más allá deja de ser productivo. Pues bien, lo mismo le pasa a la fuerza de trabajo humana.

Digamos que para subsistir y reproducirse en condiciones normales, una panadera *puede* trabajar hasta once horas diarias antes de caer extenuada. Y *puede* subsistir con un mínimo de 70 pesos diarios, sin morir de hambre. Sacarle más trabajo o pagarle menos es ya físicamente imposible. Once horas será la exten-

sión máxima de la jornada y 70 pesos será el monto mínimo del jornal. Si nada se lo impide, el capitalista buscará exigirle *esa* jornada a cambio de *ese* jornal.

Pero, si nuestra panadera produce 99 pesos de pan en once horas, eso quiere decir que cada hora produce nueve pesos de pan y, por lo tanto, para producir pan por un valor equivalente a 70 pesos (que es lo que se le paga al final del día), sólo necesita trabajar poco menos de ocho horas. Todo trabajo que realice después de eso será ya plus-trabajo, y producirá plus-valor. ¿Y qué tanto plusvalor puede obtenerse? Dado que la panadera *puede* trabajar once horas, el capitalista no tiene por qué pagar el valor diario de su fuerza de trabajo si no obtiene el máximo rendimiento diario de esa fuerza de trabajo, es decir, si no trabaja durante las once horas.

Es así como, aun cumpliendo cabalmente con las normas del intercambio mercantil, el capitalista se apropia íntegramente del valor que la obrera creó en las últimas tres horas de trabajo sin darle por él ni un centavo extra de retribución. La plusvalía, y con ella la razón de ser de todo capital productivo, se basa únicamente en ese trabajo *no retribuido*.

GANANCIA Y PLUSVALÍA

El capital crece al activar los medios de producción con la fuerza de trabajo que ha comprado. Si el va-

lor es trabajo condensado, muerto (ya sea en forma de dinero o de mercancías), el capital es un tipo de trabajo muerto capaz de reanimarse a condición de sorber, como un vampiro, trabajo vivo, para usar la expresión de Marx. O como un virus, podríamos decir nosotros, que no está realmente vivo hasta que no se adueña de una vida ajena, y la pone a trabajar para reproducirse a costa suya.

Para ello, el capitalista tiene que adquirir tanto los medios de producción como la fuerza de trabajo, pero sólo esta última puede producir un valor superior a su propio costo. Los medios de producción, incluso los más costosos y sofisticados, no sirven sino para posibilitar la extracción de plusvalía de la fuerza de trabajo. Por eso, dado que, al final del proceso productivo, el valor de los medios de producción resurge con su misma magnitud, al capital que se invierte en ellos Marx lo llamó *capital constante*. Y, dado que la fuerza de trabajo produce un valor cuya magnitud varía con respecto a su propio costo, al capital que se invierte en ella lo llamó *capital variable*.

Llamamos *ganancia* a la magnitud en que el valor que se obtiene al vender la mercancía excede al valor del dinero invertido para comprarla, es decir, a los 29 pesos. Llamamos *plusvalía* la magnitud en que el valor del producto del trabajo excede al valor de la fuerza de trabajo que lo realizó. Así pues, dado que, en el capital productivo, la ganancia procede exclusi-

vamente de la plusvalía, en este caso, la magnitud de la ganancia coincide con la magnitud de la plusvalía: 29 pesos.

Sin embargo, los dos conceptos no son equivalentes. Llamamos *tasa de ganancia* a la proporción entre la inversión total y la ganancia (es decir, en este caso, a la proporción entre los 371 pesos invertidos y los 29 obtenidos) y *tasa de plusvalía*, o *tasa de explotación*, a la proporción entre el capital invertido *en fuerza de trabajo* y el rendimiento de ese trabajo (es decir, a la proporción entre los 70 pesos que vuelven al trabajador en forma de jornal y los 29 pesos que el capitalista se embolsa sin retribución). Así pues, en este caso, la tasa de ganancia sería de 29 sobre 371, es decir, de aproximadamente 8%, mientras que la tasa de plusvalía sería de 29 sobre 70, es decir, de aproximadamente el 41%.

Como veremos en la siguiente sesión, la diferencia entre estas dos proporciones tiene una importancia decisiva cuando se analizan las perspectivas históricas del sistema en su conjunto.

COMPETENCIA Y PRODUCTIVIDAD

Volvamos a nuestro inversionista panadero. Él adquirió medios de producción por 3,010 pesos y contrató a una trabajadora que los hiciera funcionar por 700 pesos. Invertió, pues, 3,710 pesos. Al cabo de diez

días, obtuvo cierta cantidad de pan con un valor de 4,000 pesos. O sea, ganó 290 pesos.

Esa ganancia fue lo que motivó todo el proceso, y saciar el hambre de la gente con pan no fue sino un subproducto. Es claro que pudo haber producido cualquier otra cosa, cosas capaces de satisfacer cualquier deseo, siempre que le brindara la misma ganancia. Pudo haber producido zapatos o diamantes. Pues bien, así como al capital productivo no le importa el deseo concreto que satisface la producción, tampoco le importa la cantidad en que lo hace, es decir, su productividad.

En la cuenta que acabamos de hacer, dije que se produjo *cierto número* de panes por un valor de 4,000 pesos. Y dije “cierto número” precisamente porque este número no importa. Donde el trabajo de hacer de pan no es productivo, esos 4,000 pesos se encarnan en una cantidad pequeña de panes, capaz de saciar el hambre de poca gente... y, donde es productivo, se encarnan en un número grande de panes, capaz de saciar el hambre de muchos estómagos. Pero eso no incide en la creación de valor: si se invirtieron 3,710 pesos y se obtuvieron 4,000, la ganancia sigue siendo de 290 pesos, y eso es todo lo que le interesa al capitalista.

Digamos que en su ciudad, cada pan vale un peso. Ahí, 4,000 pesos de pan se encarnan en 4,000 panes. Ahora supongamos que la panadera que nuestro inversionista contrató inventa un modo de

producir más panes con el mismo tiempo de trabajo (es decir, ya sea con menos trabajo directo o con menos trabajo encarnado en insumos) o, lo que es lo mismo, un modo de reducir el costo de cada pan. Si se aplica su invento, los 4,000 pesos de pan se encarnarán ya no en 4,000 panes, sino, digamos en 5,000. Esa innovación permitiría que más gente saciara su hambre por el mismo trabajo, y por el mismo precio. Pero, ¿beneficia eso en algo al capitalista?

Si se aplica la nueva técnica, el tiempo de trabajo requerido para producir panes se reduce, y por lo tanto se reduce también el valor de los panes (aunque ahora ese valor se encarne en una masa mayor de panes). Por su misma inversión de 3,710 pesos, él seguiría obteniendo los mismos 4,000 mil pesos de pan y ni un centavo más.

Bien. Ya vimos que la productividad no afecta la creación de valor y por lo tanto tampoco la plusvalía, pero, si la plusvalía es el motor de la producción capitalista, ¿qué es entonces lo que impulsa el aumento de la productividad?

Sucede que nuestro inversionista no es el único productor de panes de la ciudad. Y no es sólo el costo de *sus* panes, no es sólo el tiempo de trabajo que le tomó *a su panadería* producir sus panes, lo que determina el valor de los panes en la ciudad. Este depende del promedio social de tiempo de trabajo que les toma producir pan a todos los productores. Acué-

dense los dos tejedores de cestas de los que hablamos en la primera sesión: uno era torpe y el otro hábil, a uno le tomaba un mes tejer cada cesta y al otro le tomaba un día, pero los dos tenían que vender sus cestas por el mismo precio, pues las cestas de ambos tenían el mismo valor.

Por eso, en la medida en que la nueva invención no se generalice, el valor de los panes no disminuirá. Mientras los panaderos no apliquen el nuevo invento, una inversión de 3,710 pesos les seguirá redituando 4,000 mil panes, y por lo tanto 4,000 mil pesos de pan. Sólo a nuestro capitalista, esa inversión le permitirá producir 5,000 mil panes y, si el valor social del pan no disminuye, eso significa 5,000 mil pesos de pan. Así, si su ganancia era de 290 pesos, ahora será de 1,290. Y eso sí que le interesa.

Es verdad que, conforme los distintos productores van incorporando la innovación, el valor de su producto en la sociedad va disminuyendo. Si el valor de un artículo depende del tiempo de trabajo que requiere en promedio su producción, los productores que tarden más que el promedio en adoptar ese invento tendrán que vender su artículo por un valor inferior al valor que les costó producirlo. Mientras no consigan emular las mejoras de sus competidores, operarán con ganancias reducidas o incluso con pérdidas.

En suma, aunque la productividad no incide directamente en la plusvalía, adoptar una inno-

vación *antes que los otros* permite a cada capitalista disminuir el costo de producción individual de su mercancía, por debajo de su valor social. No adoptarla obliga al capitalista a producirla con un costo superior. Eso basta para impulsar a *todos* a buscar ávidamente cualquier aumento en la productividad y a no quedarse a la zaga de los demás.

El resultado es que se producen cada vez más bienes, es decir, se satisfacen cada vez más deseos, con cada vez menos trabajo. Esto es una medida objetiva de progreso. Pero para el capitalista, la satisfacción de deseos no es más que un medio. Mientras la producción obedezca al lucro y no a satisfacer los deseos de la gente, el único acicate de la productividad es la competencia.

CLASES SOCIALES

¿Por qué hay quien, teniendo la capacidad y la disposición de trabajar, acude al mercado a vender su fuerza de trabajo, en vez de producir por sí mismo los medios de subsistencia que requiere? Para digerir no basta tener un buen estómago, hace falta ponerle algo dentro. Del mismo modo, para producir algo no basta tener fuerza de trabajo (es decir, la capacidad y la disposición de trabajar); hacen falta también los instrumentos y los objetos del trabajo, eso que llamamos los medios de producción. Por eso, nadie

que carezca de medios de producción, por muy trabajador que sea, puede producir por sí solo la riqueza material que necesita para satisfacer sus deseos, incluyendo el deseo elemental de subsistir.

En vez de ello, para vivir tendrá que vender *a otro* lo único que tiene: su fuerza de trabajo. ¿Y quién es ese otro que se la compra? Quien dispone de dinero suficiente no sólo para comprársela, sino también para adquirir los medios de producción con los cuales activar esa fuerza de trabajo. Dado que la obrera sólo empieza a trabajar una vez que hubo cedido su fuerza de trabajo a cambio de dinero, el trabajo que realiza no le pertenece a ella en ningún sentido. Es *trabajo enajenado* o *alienado*. Concretamente, esto significa que la voluntad del productor no incide en modo alguno en la decisión de lo que va a producir, ni de cuánto, cuándo o cómo va producirlo, ni tampoco comparte la propiedad de lo que produce.

Quienes carecen tanto de los medios de subsistencia como de los medios de trabajo necesarios para procurárselos, no tienen otra alternativa que vender su fuerza de trabajo. Las familias o personas que viven de vender su fuerza de trabajo se llaman *obreras* o *proletarias*, y la clase que componen se llama clase obrera o proletariado. Como veremos en la siguiente sesión, esta clase no existió siempre, sino que tuvo un origen histórico muy específico.

Recordemos que lo que se intercambia no es, al fin y al cabo, más que trabajo, trabajo capaz de satis-

facen deseos. Y que ese trabajo puede estar condensado en un objeto, como una rueda de queso, o bien darse como un servicio, como una hora de masaje. Del mismo modo, el valor que el capital productivo genera y vende puede tener forma de objeto o forma de servicio. Pensemos en un inversionista que compra una flota de autobuses, cierta cantidad de gasolina y la fuerza de trabajo de varios conductores. El producto que ofrece son viajes a Pachuca. Aun cuando no se encarna en un objeto, el trabajo de los conductores *crea* (igual que el trabajo de la panadera) un valor superior a su costo, un valor que surge ya como propiedad del capitalista, y que éste puede vender para reconvertir en dinero esa ganancia.

Ahora sigámosle la pista a esa ganancia. Con ella, el inversionista hace dos cosas: una parte la reinvierte en más medios de producción y más fuerza de trabajo, que consumirá productivamente para obtener más ganancia. Pero también él es humano y tiene necesidades, así que no invierte toda su ganancia. La parte que usa para cualquier otra cosa que no sea la reinversión se llama *rédito*. No importa cómo consume ese rédito, si se sienta sobre él como el dragón de Tolkien, si lo dona a la caridad, si lo distribuye entre su familia y amigos o si lo usa para comprar mansiones, champaña o cocaína. Es este rédito lo que permite a todo un sector de la población consumir valor sin producir valor, es decir, lo que le permite

vivir sin necesidad de trabajar. A la clase que puede vivir exclusivamente de los réditos de su capital le llamamos *clase capitalista* o (por razones históricas que luego explicaremos) *burguesía*.

Ojo, aunque la mayoría de grandes fortunas de nuestra sociedad se deben a la receta del capital productivo, y aunque todo capitalista sea un multimillonario, no todos los multimillonarios son, en rigor, capitalistas. A las estrellas de rock, los futbolistas famosos, los magistrados o los asesinos a sueldo, simplemente se les paga una cantidad desmesurada por sus servicios. También hay rentistas, es decir, gente que heredó propiedades y puede vivir de consumirlas, vendiéndolas o alquilándolas parasitariamente, a inquilinos privados o a capitalistas, sin necesidad de sacarles ganancia. Las palabras capitalista o burgués no designan, pues, un modo de vida o nivel de ingreso, ni mucho menos son un juicio moral. Designan, como dije, a las familias que pueden vivir exclusivamente de los réditos de su capital productivo, es decir, de la apropiación del trabajo ajeno como plusvalía.

Igual que el capital, el rédito en dinero puede usarse para comprar tanto mercancías como fuerza de trabajo. Sin embargo, a diferencia de la mercancía y la fuerza de trabajo que compra el capital, las que compra el rédito no se consumen productivamente ni contribuyen la acumulación de capital. En otras palabras, el capitalista usa sus réditos no sólo

para comprar cosas sino también para comprar la fuerza de trabajo de un vasto personal de servicio, que puede incluir recamareras, jardineros, cocineras, choferes, guaruras y hasta artistas. Por eso, el rédito no sólo permite la existencia de una pequeña clase ociosa, sino también de una vasta población de trabajadores de los más diversos niveles de ingreso, que también viven de vender su fuerza de trabajo, pero cuyo trabajo se consume improductivamente, satisfaciendo los deseos de quien los emplea pero sin generar plusvalía.

Ahora bien, la parte de la ganancia que más nos interesa es la que sigue siendo capital, es decir, la parte que se utiliza para reiniciar el proceso productivo. Basta que un solo peso de la plusvalía se añada a cada nueva inversión para que ésta crezca con respecto a la anterior y produzca plusvalía en una magnitud mayor. Por eso, una característica del capital es que no sólo se reproduce, sino que aumenta su valor a cada ciclo. Este aumento exponencial, a escala ampliada, es lo que llamamos *acumulación del capital*.

Gracias a la acumulación de capital, si al principio el capitalista tenía que participar personalmente en el trabajo, en la medida en que su inversión realmente funcione como capital, con el tiempo podrá exentarse a sí mismo del trabajo manual, para dedicarse sólo a la administración y la supervisión. Después, podrá exentarse también del trabajo de

supervisión, contratando capataces, y del trabajo de administración, contratando toda una jerarquía de técnicos, gerentes y administradores. Sólo entonces aparece el capital en estado puro: valor que engendra más valor *por sí mismo*.

Conforme el capital se acumula, el monto de la inversión inicial (se haya originado en el trabajo personal o en el robo), se va empequeñeciendo proporcionalmente respecto al monto que surge como ganancia, es decir, como plusvalía o trabajo ajeno no retribuido. Al cabo de un tiempo más o menos largo, el monto de los réditos que el capitalista ha consumido habrá superado el monto de esa inversión originaria. Por lo tanto, ya *la totalidad* del capital será producto del capital mismo, es decir, provendrá del trabajo ajeno no retribuido.

Su propietario ya no necesita tener talento, inteligencia, disposición de ahorro, iniciativa ni ambición, pues puede poner a su servicio empelados que aporten todo eso, contratados a su vez por otros empleados de más alto nivel, en una cadena que puede remontarse más allá de la vida individual del capitalista. Recordemos que la acumulación de un capital no tiene por qué limitarse al tiempo de vida de su primer dueño. Cuando éste muere, su capital no lo sigue a la tumba, como las esposas de los faraones, sino que se transmite a sus herederos sin dejar de acumularse. Quien hereda un capital ya suficiente-

mente desarrollado, no hereda sólo fábricas y dinero, sino también un aparato administrativo que puede ser autosuficiente. Su dueño ya no necesita aportar nada. Aun si su propietario ha perdido las facultades mentales o si acaba de heredarlo un bebé recién nacido, mientras incluya ya un aparato administrativo capaz de reproducirse y expandirse por sí mismo, el capital podrá seguir acumulándose solo, enriqueciendo a su propietario con un amor incondicional: sin exigirle nada cambio. Es ya valor capaz de engendrar valor por sí mismo.

Claro que muchos grandes capitalistas se mantienen personalmente al frente de sus empresas, como Carlos Slim o Bill Gates, pues tienen un talento o un gusto excepcional para las finanzas. Aun sin necesitarlo, optan por seguir trabajando al servicio de su capital... pero eso ya es decisión suya. También puede ser que un gran capitalista opte por seguir trabajando, ya no para vivir, sino para obtener prestigio o poder. Pero, aunque dirijan sus empresas o tengan puestos políticos, mientras puedan vivir sólo de sus réditos, seguirán siendo capitalistas.

Claro que no todos los inversionistas se acercan a este ideal. A la clase que posee algún capital (sea comercial o productivo) y le saca cierta ganancia, pero no la suficiente para liberarse de la necesidad de participar personalmente en el trabajo, la llamamos *pequeña burguesía*. Aunque puede ser muy numerosa,

la pequeña burguesía es una clase extremadamente heterogénea y por lo tanto muy poco cohesionada. Incluye, por ejemplo, al ranchero que contrata jornaleros para que trabajen a su lado; al tendero que trabaja en su propia tienda; a la médica que atiende en un consultorio propio; al patrón que debe supervisar personalmente su negocio, etc.

Como hemos dicho, todo capital, por pequeño que sea, tiene el potencial de crecer hasta el infinito. Suena, pues, prudente que todo trabajador que haya ahorrado cierta suma la invierta en montar una empresita productiva. Sin embargo, los capitales no se acumulan en el vacío. Deben satisfacer una demanda social, en un mundo donde ya hay otros capitalistas más grandes dedicados a lo mismo. Hoy, nuestro vendedor de Biblias, tendría que competir con un par de monopolios editoriales transnacionales.

Por eso, los pequeños capitalistas comerciales como él sobreviven en los resquicios del subdesarrollo, aprovechando que el mercado de productos industriales no ha crecido lo bastante en su país. Por eso, su independencia está siempre en riesgo y tiende a perderse. Así, aun cuando sea dueña de su taller, una artesana que vende sus productos personalmente puede llevar una vida mucho más insegura y precaria que la de una obrera calificada, sobre todo si ésta forma parte de un sindicato. Cualquier contingencia inesperada, como la actual pandemia, puede

llevar a la ruina a los pequeños negocios que ayer mismo parecían prometedores.

ESCLAVITUD ASALARIADA

Dado que el capital permite a sus propietarios vivir exclusivamente del trabajo ajeno, podemos decir que el capitalismo es un sistema social basado en la apropiación de trabajo por parte de una clase ociosa. Este rasgo lo comparte con todas las sociedades de clase anteriores. En todas ellas, se obliga a los productores directos, ya sean esclavos, siervos o asalariados, a ceder el grueso de la riqueza que producen, y sólo se les permite conservar una parte, lo mínimo que necesitan para seguir existiendo como productores.

Esto se ve de manera transparente en el sistema feudal europeo. En él, cada familia campesina podía trabajar, por ejemplo, la mitad de la semana en su propia parcela y debía trabajar la otra mitad en las tierras de su señor, a cambio de su protección. Los siervos se quedaban con el producto de tres días de trabajo, que necesitaban para vivir y sostener a su familia, y cedían el de los otros tres (y el domingo descansaban). Dado que los siervos eran muchos, esta porción de su producto permitía vivir sin trabajar a unos cuantos señores, tanto laicos como religiosos, y a un buen número de cortesanos.

En el sistema esclavista, todo lo que el esclavo produce durante la totalidad de su tiempo producti-

vo se destina a los graneros del amo, sin que éste le dé ni un centavo de pago. Sin embargo, aunque no cobre salario, como el obrero, ni tenga una tierra propia en la cual trabajar la mitad de la semana, como el siervo de gleba, el esclavo recibe los medios de subsistencia necesarios para seguir existiendo como esclavo (un mínimo de comida, un mínimo de ropa, etc.), pues de otro modo, ya no podría trabajar y el sistema se hundiría.

Los medios de subsistencia necesarios para la vida del esclavo podían variar de una sociedad esclavista a otra y de un esclavo a otro. Comparemos la vida del esclavo inimaginablemente maltratado de los campos de algodón del sur estadounidense, con la del sabio esclavo griego de Cicerón, que, para cumplir su sofisticada función de secretario, debía vivir incluso mejor que el grueso de los campesinos libres. Así pues, a los esclavos se les arrebató el grueso de su producción, pero no toda. Si no recibieran una porción de este producto, por pequeña que fuera, no podrían sobrevivir ni seguir sirviendo como esclavos.

En el sistema capitalista, encontramos la apariencia contraria. *Parece* que, a través del salario, al obrero se le paga la totalidad de su trabajo. En realidad, como hemos visto, el salario no representa ni mucho menos un valor equivalente al rendimiento total del trabajo. No es el precio del trabajo, entendido éste como su producto. Es sólo el precio de *la*

fuerza de trabajo. Es decir, representa sólo un valor equivalente al de los medios de subsistencia que se necesitan para que la familia trabajadora sobreviva y se reproduzca. Y el valor de esos medios de subsistencia, es decir, el valor de su fuerza de trabajo, puede ser mucho muy inferior al valor que su trabajo produce, especialmente cuanto más aumenta su productividad.

Para ser viable, *todo* sistema basado en la apropiación del trabajo ajeno por parte de una clase ociosa debe permitir a los productores quedarse con una porción de la riqueza que producen, una porción suficiente para que puedan seguir existiendo y produciendo. Lo que cambia de un sistema a otro es la forma en que esta porción de lo producido se devuelve a los productores.

Así pues, tanto como en la esclavitud y en el feudalismo, hoy la porción de la riqueza producida que vuelve al productor no depende del rendimiento de su trabajo, sino de sus necesidades de subsistencia en las circunstancias sociales dadas. La única diferencia es que, en el capitalismo, esta parte de la riqueza que vuelve a su productor directo adopta la forma de dinero y el nombre de *salario*.

“Pero -se nos dice-, el obrero asalariado se distingue del esclavo porque puede elegir si se emplea o no.” Una esclava siempre podía elegir si continuaba su vida de esclava, es decir, si cedía al amo la totalidad

de su capacidad productiva, o si se dejaba matar por los azotes o los perros. Del mismo modo, el obrero o la obrera modernos pueden elegir si enajenan la totalidad de su capacidad productiva o mueren como indigentes, de hambre o de enfermedades. Tanto como la esclava, si la obrera quiere vivir, se ve *obligada* a enajenar la totalidad de su capacidad productiva. Tanto como la esclava, se le arrebató el grueso de la riqueza que ella misma produce y sólo se le devuelve el mínimo indispensable para que pueda vivir y reproducirse como obrera. Por eso podemos hablar del capitalismo como un sistema de *esclavitud asalariada*.

El que nuestra esclavitud actual sea asalariada implica diferencias importantes. A diferencia del amo, el capitalista no debe vigilar día y noche a sus trabajadores para impedir que huyan, pues no es la violencia lo que les obliga a volver a la fábrica, sino el hambre. Y esa forma de coerción resulta más redituable para el capitalista pero también más conveniente para el obrero. Como veremos en la próxima sesión, el adquirir la fuerza de trabajo como mercancía, permitió al capitalista un desarrollo fabuloso de su productividad, lo cual a su vez le permite dar a sus obreros sólo una proporción ínfima de la enorme riqueza que rinden. La porción que recibe como salario un trabajador industrial actual, por ejemplo de la industria vidriera, de la riqueza que produce, es mucho menor a la que recibía un esclavo como me-

dios de subsistencia, pues el trabajo del esclavo nunca fue tan productivo. En contrapartida, los esclavos eran vigilados día y noche, no sólo en el trabajo sino también en el descanso, y por eso jamás tuvieron la posibilidad de organizarse que tiene el proletariado moderno. La enorme productividad y la capacidad de organizarse confieren a la clase obrera moderna un poder social que ninguna clase oprimida anterior, fueran esclavos o siervos, tuvo jamás.

GENERALIZACIÓN DEL TRABAJO ALIENADO

En la sesión anterior vimos que el trabajo materialmente útil, capaz de satisfacer deseos, ha existido desde que existe la humanidad. Sin embargo, al darse las circunstancias sociales del intercambio mercantil, este mismo trabajo adquiere una segunda dimensión, la de crear valor. Importa ya también como trabajo abstracto. Pues bien, del mismo modo, en las circunstancias sociales específicas del capitalismo, el mismo trabajo adquiere una tercera dimensión, la de crear plusvalía.

Ni todo el trabajo útil se realiza para crear valor (es decir, para crear mercancías), ni todo el trabajo que crea valor se hace por cuenta ajena, es decir, para crear plusvalía. Pero el capitalismo pudo convertir la mayor parte del trabajo humano en trabajo creador de valor y la mayor parte del trabajo creador de valor

en trabajo creador de plusvalía. Hizo de ésta el móvil de la enorme mayoría de la producción humana.

Hoy, no sólo el grueso de los productos del trabajo se distribuye en forma de mercancías (como dijimos al principio), sino que la vasta mayoría son producto del trabajo *enajenado*, es decir, de un trabajo cuyas circunstancias no determinó su productor y cuyo producto no le perteneció a éste en ningún momento. Miren ustedes alrededor. Consideren cuántas de las cosas que los rodean llegaron a ustedes como mercancías... Ahora consideren cuántas de esas mercancías proceden del *trabajo alienado* que un capitalista compró con el fin de generar plusvalor. Probablemente sea la gran mayoría.

En la primera sesión, vimos que, aunque el valor *parezca* una relación entre cosas, es, en realidad, una relación entre personas. Del mismo modo, si el capital no es más que valor capaz de engendrar más valor, debe ser también una relación entre personas. Pero es ésta una relación asimétrica y forzosa, que no sólo se perpetúa sino que se amplía cada vez más. En la siguiente sesión, veremos cómo surgió esa relación, cómo ha evolucionado históricamente y hacia qué futuro apunta su desarrollo.

Ya dijimos cómo funciona el vampiro. Ahora lo veremos actuar.

III

EL CAPITAL COMO NOVELA NEGRA

El Padrino, de Mario Puzo, empieza con un epígrafe de Balzac que dice: “Detrás de toda gran fortuna hay un gran crimen”. Ya vimos cómo la receta del capital productivo se basa en la apropiación no retribuida de trabajo ajeno en forma de plusvalía. Sin embargo, desde el punto de vista de las normas del intercambio, esto no es un crimen, pues el capitalista paga la fuerza de trabajo por su valor y eso le da derecho a sacarle todo el jugo que pueda. Si puede sacarle plusvalía, es porque la fuerza de trabajo es la única mercancía que rinde al activarse un valor superior al que ella misma costó.

Ahora bien, para que esto ocurra hacen falta dos cosas: por un lado, una vasta población que no posea medios de subsistencia ni de producción para vivir y por lo tanto esté obligada a vender su fuerza de trabajo; y, por otro, fortunas tan grandes que no sólo puedan comprar esa fuerza de trabajo, sino también las máquinas, los edificios y los insumos que se requieren para activarla.

Ninguna de esas dos condiciones existió siempre. Ambas aparecieron en circunstancias históricas concretas. ¿Qué dio lugar a esas dos condiciones que permitieron el arranque del sistema capitalista? Ya nos lo dijeron Mario Puzo y Balzac: un gran crimen.

LA PARTERA DE LA HISTORIA

Hasta mediados del siglo XV, no existían en ninguna parte del mundo ni una población suficiente separada de los medios de subsistencia y por lo tanto necesitada de vender su fuerza de trabajo, ni tampoco fortunas capaces de comprársela. Fijémonos en la futura patria del capital productivo, Inglaterra.

Para ese punto, el sistema feudal estaba en franca decadencia. Las familias campesinas, que constituían el grueso de la población, ya no necesitaban la protección de los señores feudales y se habían emancipado de su servidumbre. Cada familia satisfacía con su propio trabajo la mayor parte de sus deseos, y consumía directamente la mayor parte de su producción. Además de explotar su pequeña tierra y su escaso ganado, producía en casa la mayor parte de su indumentaria y sus instrumentos, y sólo ocasionalmente necesitaba comprar alguna herramienta o insumo. El poco dinero que necesitaba para ello lo obtenía vendiendo el pequeño excedente de lo que producía. Cada familia determinaba en qué trabajar,

cuánto trabajar y cómo trabajar, y se quedaba con el producto de su trabajo.

Pero no idealicemos ese estado de cosas. Aunque fueran dueñas de su trabajo, aquellas familias campesinas seguían produciendo en las mismas condiciones precarias de los siglos anteriores. Sus necesidades sobrepasaban muy poco las de la supervivencia, y su conocimiento de la naturaleza era por lo tanto muy limitado. Eso las hacía vulnerables a las enfermedades y las sequías, la superstición y el miedo.

En todo caso, aquel estado de cosas no duró. Si la disolución del sistema feudal había liberado a esos campesinos de la servidumbre directa, también privó a los viejos señores feudales de este modo de vida y los impulsó a convertirse en propietarios directos. ¿Cómo? Robándole sus tierras a los campesinos.

En 1455 estalló en Inglaterra un largo conflicto conocido como la Guerra de las Rosas. Aprovechando el caos que sobrevino, los señores feudales ocuparon por la fuerza las parcelas de sus antiguos siervos. Cuando por fin se asentó el polvo, los primeros reyes de la dinastía Tudor (victoriosa) legalizaron este robo, pues se habían beneficiado de él.

Algunos de los campesinos despojados se quedaron en su tierras, pero ahora en calidad de arrendatarios o jornaleros. Pero muchos tuvieron que irse, pues los nuevos dueños convirtieron grandes extensiones en pastizales para ovejas. Además, la cantidad

de mano de obra que se requería para trabajar la tierra concentrada en pocas manos es mucho menor. Ahora, una sola familia podía trabajar la extensión que antes había pertenecido a diez.

Si los padres habían podido vivir de la fuerza de sus brazos aplicada al cultivo de sus pequeñas parcelas, los hijos ya no poseían más que la fuerza de sus brazos. Y la fuerza de los brazos no se come. Era necesario venderla.

Sin embargo, para que las víctimas de esos despojos pudieran vender su fuerza de trabajo, tenían que aparecer fortunas capaces de comprársela, que entonces apenas estaban surgiendo. Además, para convertirse en obreros asalariados, los hijos de los campesinos independientes debían adquirir ciertas costumbres, cierta disciplina de la que carecían. Nada tiene de natural el hábito de trabajar bajo supervisión de otros durante todo el día, cediendo a otros el fruto del trabajo: hay que aprenderlo. Por eso, antes de emplearse como asalariados, miles recurrieron al bandidaje, la piratería y la mendicidad.

Ante esto, la corona promulgó leyes draconianas. Fue necesario el estímulo de la horca, el látigo y el hierro candente para que los hijos de los campesinos despojados, convertidos en piratas, en bandidos y pordioseros, se resignaran a ceder su independencia y aceptaran los hábitos antinaturales del trabajo enajenado. Ese proceso tomaría un par de generaciones.

Así surgió nuestro héroe colectivo: la clase obrera. Pero también los villanos necesitan una historia de origen. Así que ahora veamos de dónde surgieron esas fortunas capaces de comprar tanto la fuerza de trabajo como los medios de producción que la activaran.

Los orígenes del gran capital productivo se remontan a las formas medievales de capital: el comercio y la usura. Durante la Edad Media, los mercaderes y los usureros vivían al margen de la estructura feudal, en las ciudades libres o *burgos* (de ahí que hasta la fecha, a los capitalistas se les llame burgueses). Para principios del siglo XV, el capital comercial, el capital usurario y la combinación de ambos habían producido fortunas considerables, al menos para estándares medievales. La más notable fue la que inició Jacob Fugger de la ciudad libre de Augsburgo.

Dado que, en el mundo pre-capitalista, ni siquiera los reyes tenían grandes sumas de dinero, la familia Függer pudo usar el oro que había acumulado en el comercio para prestárselo con intereses a la realeza europea. Así fue haciendo de su dinero más dinero, es decir, capital. Sin embargo, fortunas como aquella eran raras, y ni aun una fortuna como la suya, fabulosamente grande para estándares de su sociedad, bastaba para comprar fuerza de trabajo en la escala necesaria para transformar el mundo. Hizo falta una ayuda adicional. Un crimen más, el mayor de todos.

Fue precisamente a principios del siglo XVI cuando la corona española conquistó los grandes imperios de América. En 1521 cayó Tenochtitlan y en 1533 cayó Cusco. “Y fue nuestra herencia una red de agujeros”, como dice el poema náhuatl.

En poco tiempo, la explotación de los ingentes yacimientos de oro y plata que se hallaron en el nuevo mundo superó las capacidades de la mano de obra indígena, que se había visto diezmada por la viruela, el trabajo forzado y el hambre. Esto, a su vez, estimuló una industria complementaria que los portugueses habían encontrado en África: la cacería de personas para su venta como mano de obra esclava. Al cabo de las décadas, cuando los minerales comenzaron a agotarse, la esclavitud siguió usándose en el nuevo mundo para cultivar caña, café, tabaco y otros productos locales. Después vendría el algodón.

La formidable riqueza que afluyó a Europa gracias a este doble sistema de saqueo –el secuestro de hombres y mujeres africanos y para la extracción de los recursos naturales americanos– permitió que inversionistas como los Fugger no sólo multiplicaran sus fortunas, sino que también se multiplicaran ellos mismos: con el oro de México y Perú, y después con la caña y el tabaco de Cuba, la corona española pagaba con creces a los financistas holandeses y flamencos que habían patrocinado sus viajes de conquista. Estos, a su vez, fundaron grandes talleres textiles,

dándole un mercado a la lana de los productores ovejeros ingleses... sí, esos mismos señores cuyos padres se habían adueñado de las parcelas campesinas para convertirlas en pastizales.

Fue la lluvia de oro que regó Europa Occidental con la conquista de América y el saqueo de África –que todavía determinan la brutal división mundial del trabajo– lo que creó las fortunas capaces de comprar esa gran masa de fuerza de trabajo que el despojo de los campesinos había puesto en el mercado. Estos dos crímenes paralelos ejemplifican el papel que cumple la violencia como catalizador de los lentos procesos económicos o, por decirlo así, como partera de la historia.

Ahí empezó la carrera por la productividad que terminaría por transformar el mundo y sigue transformándolo.

COOPERACIÓN, MANUFACTURA Y MAQUINARIA

Dijimos que la productividad es la medida en que cada trabajo concreto puede satisfacer deseos, y que, como las demás características concretas del trabajo, no incide en la creación del valor ni del plusvalor. Sin embargo, vimos también que, al aumentar su productividad individual, un capitalista puede aumentar su plusvalía produciendo más artículos con menos trabajo que los demás, es decir, por un

costo inferior al costo promedio. Por ello, aumentar la productividad propia y no quedar a la zaga de la productividad general son prioridades de cada capitalista en todo mercado donde haya la competencia.

Retomemos el hilo de nuestra historia. Estamos en el siglo XVI, y la producción sigue siendo artesanal. Pensemos, por ejemplo, en los zapatos. Así pues, para cumplir la receta del capital productivo, nuestro inversionista contrata a 50 artesanos zapateros, dándoles un salario que cubra el costo de su subsistencia y proveyéndolos de medios de trabajo.

Bien. Pero nuestro inversionista no es el único productor de zapatos de la ciudad y quiere producir su mercancía con menos trabajo que los demás, es decir, por un costo inferior a su costo promedio. Así, inmediatamente se da cuenta de que pagar 50 tallercitos es más costoso que alojar a los 50 zapateros en un solo gran taller. Y lo que pasa con el edificio pasa con los demás medios de producción. En vez de darle a cada uno un juego completo de herramientas y todas las materias primas que pueda necesitar, resulta más barato, y genera menos desperdicio, hacer que todos compartan cierto número de herramientas y una reserva común de materias primas, de la que cada quien pueda tomar lo que necesita.

Esta concentración de artesanos en un solo espacio tiene un saludable efecto secundario. Si un artesano trabaja solo en tu taller familiar, sólo conocerá

una manera de realizar cada paso, la que le enseñó su maestro. Pero si trabaja a lado de otros 49 artesanos, cada uno operando a su modo, pronto todos van a imitar al que tenga la mejor técnica para realizar cada paso. Todos igualan el ritmo del más hábil, aprendiendo sus métodos y emulando su esfuerzo. Esto basta para aumentar la velocidad de producción... sobre todo si hay un supervisor que se asegure de ello.

Ese primer cambio histórico en el modo de producción, que simplemente consiste en reunir a muchos artesanos en un mismo taller para que usen insumos y herramientas en común se llama *cooperación*. Pero los cambios apenas empezaban. En ese punto, los cincuenta zapateros trabajaban *paralelamente*. Aunque lo hicieran bajo el mismo techo, cada uno cortaba su cuero, hacía sus suelas, formaba sus zapatos y les daba el acabado final. Pero pronto algún capitalista se dio cuenta de que era más productivo “descomponer” la producción: ahora, en lugar de que cada artesano realizara las distintas fases que se necesitan para terminar el producto, cada fase se le asignó a un grupo distinto.

Entonces, los cincuenta zapateros se dividieron, digamos, en cinco grupos de diez, que ya no trabajaban en paralelo, sino en fases *sucesivas*: el primer grupo se dedicaba sólo a cortar el cuero, el segundo sólo a hacer suelas, un tercero a sólo formar los zapatos y el cuarto sólo a darles el acabado final. Desde

luego, no todas estas labores toman el mismo tiempo. Por esto, el capitalista no tardó en comprender que le convenía ajustar el tamaño de cada cuadrilla, de acuerdo a la experiencia, para agilizar el trabajo.

Al mismo tiempo, mientras la producción se descomponía al interior del taller, los distintos talleres se integraban. Si hasta entonces las materias primas procedían de talleres independientes, y para usarlas el capitalista debía comprarlas como mercancías, pronto adquirió los medios para integrarlas a su propia cadena productiva. Así, si antes el fabricante de zapatos debía comprarle las agujetas a otro taller, pronto integró la fabricación de agujetas a su proceso. El modo de producción que resultó de este doble cambio se llama *manufactura*.

Para no producir con un costo superior al promedio, pronto todos los capitalistas incorporaron estas innovaciones.

Los dos primeros cambios en la organización del proceso productivo –la cooperación y la manufactura– supusieron importantes aumentos en la productividad del trabajo. Pero eso no fue nada comparado a lo que supuso el tercer cambio, que fue más allá de la mera reorganización del proceso y terminó revolucionándolo hasta lo más profundo: me refiero a la introducción de maquinaria.

A lo largo de milenios de desarrollo, la humanidad había usado sólo unas pocas máquinas con

finés productivos, como el carro y el molino; otras máquinas existían como meras curiosidades científicas o juguetes. Pero fue sólo en la Inglaterra del siglo XVIII cuando se empezaron a aplicar las máquinas para satisfacer el grueso de los deseos humanos. Aunque rara vez figuren en las historias de las ideas, los inventos técnicos de la década de 1760 cambiaron el mundo más profunda y rápidamente que ningún otro hallazgo humano. En el verano 1760, un neoyorkino llamado Charles Goodyear inventó la vulcanización del caucho, que permite la producción de llantas. Poco después, el inglés James Hargreaves inventó una revolucionaria máquina para hilar algodón, a la que puso un nombre de mujer: Jenny. Al mismo tiempo, el escocés James Watt acondicionó el motor de vapor para su uso en máquinas productivas. Finalmente, otro inglés, hijo de peluquero y peluquero él mismo, llamado Richard Arkwright, inventó un mecanismo para transmitirle al hilado de algodón la fuerza del agua, y estableció una fábrica basada en este sistema. Al poco tiempo, añadió a su maquinaria un mecanismo para cardar el algodón crudo. Con eso, el tiempo de trabajo requerido para convertir el algodón en hilo y el hilo en tela se redujo radicalmente.

La industria mecanizada sometió la producción a la ciencia y este principio todopoderoso fue extendiéndose a todos los productos que la sociedad

consumía. Así, no bien Faraday y Maxwell comprendieron la naturaleza del electromagnetismo, la industria empezó a usar esta fuerza fundamental de la naturaleza para sus fines.

Desde luego, las primeras máquinas tuvieron que fabricarse con los métodos artesanales de la manufactura. Fueron herreros y carpinteros tradicionales, usando sus herramientas tradicionales, quienes construyeron las primeras hiladoras *Jenny* y las primeras locomotoras de vapor. Pero pronto se inventaron máquinas, como el torno y la fresadora mecánicos, capaces de darle forma al metal y así producir industrialmente no sólo las máquinas existentes, sino las que se fueran inventando.

PLUSVALÍA ABSOLUTA

El desarrollo de la maquinaria es por sí mismo un gran avance de la conciencia humana sobre la naturaleza ciega, es decir, de la libertad. En tiempos del imperio romano, cuando se inventó el molino hidráulico, capaz de moler trigo usando la corriente de los ríos, un poeta griego llamado Antípatro creyó que esto liberaría a las esclavas molineras de la necesidad de trabajar:

¡Dejen reposar la mano que muele, oh molineras,
y duerman plácidamente!
¡Que el gallo en vano les anuncie la aurora!

Deo ha encomendado a las ninfas
el trabajo de las jóvenes
y ahora brincan ligeras sobre las ruedas,
para que los estremecidos ejes den vueltas con sus rayos
y hagan rotar el peso de la piedra giratoria.

¡Vivamos la vida de nuestros padres
y, liberados del trabajo,
disfrutemos los dones que la diosa
nos conceda!

Y, en efecto, la revolución industrial permitió satisfacer todos los viejos deseos humanos, e innumerables deseos nuevos, reduciendo al mínimo el trabajo requerido para ello.

Y, sin embargo, al ocurrir dentro del marco del capitalismo, este gran logro se convirtió, para la gran mayoría de la población, en su contrario directo: un medio de sometimiento. Lejos de liberar a la humanidad del trabajo, la industria trajo consigo un aumento sin precedentes en el tiempo que la humanidad destinaba a trabajar. ¿Cómo sucedió esto?

Aunque el aumento en la productividad no incide *directamente* en la plusvalía, o sea, en el grado de explotación, el arribo de maquinaria sí creó *condiciones sociales* que permitieron aumentar fabulosamente este grado de explotación. No sólo hizo que el trabajo realizado fuera más productivo, sino que también permitió que se realizara *más trabajo* (permitiendo

trabajar más días de cada año, más horas de cada día e incluso más minutos de cada hora) e hizo que la fuerza de trabajo se *devaluara*. Todos estos cambios trajeron consigo un deterioro terrible de las condiciones físicas y culturales de las familias trabajadoras.

Antes de la introducción de maquinaria, el ser humano satisfacía sus deseos obedeciendo al ritmo de la naturaleza: sembraba en tiempos de siembra y cosechaba en tiempos de cosecha. Ni las bestias de tiro ni la tierra misma soportaban sin estropearse más de un cierto grado de explotación. Tampoco se podía trabajar cuando no había luz solar ni cuando el clima lo impedía. Por eso, los campesinos y los artesanos de antaño, aun los más pobres de ellos, pasaban la mayor parte de su tiempo celebrando rituales, conversando y consumiendo. En cambio, al emancipar la producción del ritmo de la naturaleza, la maquinaria amplió el tiempo de trabajo hasta el límite de la resistencia física de la familia trabajadora. Además, la maquinaria no sólo hizo posible este aumento en la duración del trabajo, también la hizo más deseable para los capitalistas. Las máquinas son costosas, y cada minuto que pasen inactivas les duele a los capitalistas en lo más sensible: su bolsillo.

Antes de introducirse los primeros límites legales, las jornadas industriales solían durar doce horas y no era raro que se extendieran hasta quince, sin incluir descansos. Los sábados se trabajaba la jor-

nada completa y no había vacaciones. La población obrera dedicaba a trabajar la totalidad de su tiempo, creatividad y capacidad productivos. El trabajo sólo se interrumpía para comer o para descansar, como el de un máquina que sólo se detiene cuando necesita enfriarse, alimentarse o repararse.

Esta explotación ilimitada, sumada a la miseria alimentaria, llegó a minar la constitución física de la clase obrera, provocándole males y deformaciones hereditarios. La expectativa de vida, el consumo calórico y hasta la estatura de la población disminuyeron. También tuvo y sigue teniendo consecuencias profundas sobre el medio ambiente. Por eso dice Marx que la producción capitalista socava las dos fuentes de toda riqueza: la tierra y el trabajador.

Con el tiempo, las jornadas comenzaron a reducirse, pero eso fue sólo porque las y los trabajadores se organizaron y consiguieron imponer ciertos límites, ya fuera directamente o a través de la mediación del Estado. Por cierto, en esa época, los economistas oficiales, predecían un colapso económico y civilizatorio total si la jornada laboral de doce horas se reducía aunque fuera una hora. Desde luego, la jornada se redujo hasta las ocho horas y la civilización no se hundió. La experiencia histórica le dio la razón al movimiento obrero, dejando en ridículo las predicciones de los economistas. Desde entonces, la productividad ha aumentado exponencialmente, y si

las jornadas dejaron de reducirse ha sido sólo por la relativa debilidad del movimiento obrero.

Pero las máquinas no sólo aumentaron el número de horas que se trabaja a la semana, también el número de minutos que se trabaja cada hora y de segundos que se trabaja cada minuto, es decir, la intensidad del trabajo: A diferencia de lo que ocurre en el trabajo artesanal, donde el trabajador le impone su propio ritmo a su instrumento, en la industria automatizada es la máquina la que impone su ritmo al trabajador, que debe adaptarse. Y al someterse al ritmo implacable de la máquina, el trabajo no sólo se hizo más intenso, sino también más monótono y más embrutecedor. Si la manufactura había descompuesto en partes el antiguo proceso artesanal para asignarle sólo una función especializada a cada grupo de trabajadores, la maquinaria simplificó aun más la función de cada grupo, reduciéndola a veces a un solo movimiento simple. Esta simplificación del trabajo lo hizo maravillosamente productivo, pero también horriblemente monótono, desagradable e incluso peligroso, pues la repetición de un mismo movimiento durante horas, meses y años produce atrofias y deformaciones musculares graves.

Recordemos que el valor de la fuerza de trabajo depende de su costo de manutención, no de lo agradable o desagradable que sea el trabajo que se le exige. Así, si la máquina hizo que el trabajo fuera

más aburrido, embrutecedor y doloroso, no por ello la fuerza de trabajo se hizo más cara. Al contrario: como este trabajo simplificado no requería capacitación alguna, el salario ya no tenía por qué cubrir el tiempo ni el costo del aprendizaje. También la fuerza física se hizo superflua. Hasta ese momento, sólo los hombres adultos tenían la musculatura necesaria para manejar ciertas herramientas y para trasladar los insumos y productos y de aquí para allá. Y por lo tanto sólo ellos trabajaban en la industria. A cambio, cada hombre recibía lo necesario para sostener a toda una familia. Sin embargo, la máquina se ofreció a reemplazar las viejas herramientas y a mover las materias primas por toda la cadena productiva. Así, al hacer superflua tanto la fuerza física como la experiencia, la maquinaria abrió a los capitalistas un mercado de fuerza de trabajo inexplorado: mujeres, niñas y niños. Esto tuvo una consecuencia directa sobre la plusvalía: si antes había que pagarle a cada obrero lo necesario para sostener a toda su familia (compuesta en promedio de cuatro personas), ahora bastaba con pagarle una cuarta parte de ese monto, pues cada una de las otras tres cuartas partes debía conseguirlas cada miembro de la familia vendiendo individualmente su propia fuerza de trabajo.

Ahora bien, si la maquinaria elevó la capacidad productiva de las mujeres y los niños de ambos sexos prácticamente al mismo nivel que la de los

hombres, eso no significa que se les pagara lo mismo: al ser más vulnerables y estar menos organizados, estos sectores se vieron forzados a recibir pagos inferiores. Por una jornada de trabajo que podía durar hasta 15 horas, realizada a lado de los adultos y sin ninguna consideración especial, a veces no se les pagaba a una niña o un niño de diez años más que una ración de comida y un techo donde dormir, pues el “aprendizaje” se consideraba un pago más que suficiente. Muchos y muchas morían de accidentes y enfermedades laborales. En el caso de las obreras, el capital hizo lo que pudo para perpetuar los viejos prejuicios y así pagarles menos que a los hombres, aun cuando su productividad y sus necesidades fueran las mismas... y esa brecha salarial persiste hasta la fecha, desuniendo y debilitando al conjunto de la clase obrera.

En cualquier caso, independientemente de la voluntad de los capitalistas y su búsqueda de aumentar la plusvalía, la incorporación de las mujeres al mercado de fuerza de trabajo tuvo consecuencias profundamente revolucionarias en términos de la estructura familiar y la relación entre los sexos. Desde el origen prehistórico de la sociedad de clases, las mujeres se habían visto confinadas al seno de la familia, encargadas de cubrir desde ahí –y sin salir de ahí– las necesidades del cuidado familiar. Su contacto con el mundo pasó a depender de un jefe de

familia masculino, lo que les imponía una posición subordinada. Pero cuando la maquinaria les abrió las puertas de las fábricas (o mejor dicho, cuando las obligó a entrar en ellas), millones de mujeres adquirieron de súbito su independencia económica. La idea de que su confinamiento doméstico y su posición subordinada eran consecuencias inherentes de la naturaleza, quedó expuesta como un prejuicio sin fundamento. Queriéndolo o no, el tiempo que las obreras podían dedicar a las labores de cuidado familiar se redujo al mínimo indispensable. Al cabo de una jornada fabril de 12 horas, ya no había tiempo de confeccionar las prendas que la familia necesitaba y ahora debían comprarse ya fabricadas. Y lo mismo con los ingredientes de la comida. Ya no había tiempo de moler el trigo para hacer harina ni de hornear la harina para hacer pan. Había que comprar el pan ya fabricado. Esto amplió fabulosamente el mercado de productos industriales. La misma mujer que antes confeccionaba la ropa de sus hijos y horneaba el pan en el horno de su casa, pasó a trabajar en un taller de confección o en una panadería. En otras palabras, las mujeres siguieron participando como siempre en la producción de ropa, alimentos y todas las demás necesidades humanas, pero ya no solas, ya no en el hogar, sino en la fábrica. Así, una parte importante de la vieja labor doméstica se socializó. Con ello comenzó a disolverse la función económica de la fa-

milia, que muchos consideraban intocable. A esto se refería Marx cuando escribió que el capital profana todo lo que es sagrado y todo lo que es sólido lo desvanece en el aire.

Sin embargo, esta socialización del trabajo de cuidado quedó trunca. Los capitalistas estuvieron felices de encontrar un nuevo mercado para su ropa y sus alimentos, pero no se mostraron tan interesados en organizar masivamente otras necesidades menos redituables, como el cuidado de los bebés y los ancianos. Estos deberes siguieron pesando sobre las familias trabajadoras individuales, y en particular sobre las mujeres. Esto hizo que su fuerza de trabajo siguiera siendo la última reserva de la familia obrera, a cuya venta sólo se recurre cuando el hambre lo hace indispensable, lo que ocurre con una frecuencia cada vez mayor. Completar la socialización del trabajo doméstico y así conceder a las mujeres una igualdad real, resultó una meta incompatible con los intereses del capital.

Si desde entonces se han abierto guarderías, escuelas, hospitales y asilos accesibles para las familias trabajadoras, ha sido muy lentamente y sólo por la presión del movimiento obrero, y en particular de su componente femenino. Lo cierto es que aquellas mujeres que pudieron sumarse al mercado de fuerza de trabajo, o tuvieron que hacerlo, lo hicieron *de manera independiente* y no como auxiliares de sus padres

o esposos. Se vieron sometidas a todas las torturas de la producción fabril, pero también adquirieron un espacio de socialización inédito y adquirieron el mismo poder social que tienen los obreros varones, un cambio profundamente revolucionario y profundamente contradictorio cuya valoración sigue suscitando discusiones enconadas.

De todas las condiciones sociales que la industria creó, la más terrible y la que más favoreció la extracción de plusvalía fue el desplazamiento periódico de los y las obreras por máquinas y la consecuente creación de una reserva masiva de desempleados, desesperados por vender su fuerza de trabajo. ¿Cómo ocurre esto? Digamos que un capital se ha acumulado hasta permitir la contratación de cien hilanderos e hilanderas, que procesen una tonelada diaria de algodón en una fábrica. Un buen día, la aparición de una nueva máquina hace que basten diez obreros, para procesar la misma cantidad de materia prima. Que el capitalista haya podido comprar una de esas maravillosas máquinas nuevas no significa que pueda comprar diez ni tampoco aumentar diez veces, de golpe, la cantidad de algodón que procesa. Así que ahora para procesar ese algodón bastan diez obreros y los noventa restantes se vuelven superfluos. Son despedidos y deben buscar empleo en otra industria.

Es verdad que, con el tiempo, el capitalista podrá comprar más máquinas y más algodón, lo que le

permitirá volver a ampliar su planta laboral, contratando a diez obreros por cada máquina que adquiera y cada tonelada de algodón adicional que pueda procesar diariamente. Y así, al aumentar la escala de su producción, irá contratando más obreros... hasta que se introduzca la siguiente máquina y el horrible ciclo vuelva a empezar, ahora a una escala mayor. Es verdad que si 90 obreros son despedidos hoy, el desarrollo de la industria permitirá que en diez años se haya contratado a mil, pero entonces se introducirá una nueva máquina y serán despedidos 900. Al cabo de otros diez años se habrán contratado otros diez mil, pero la próxima innovación arrojará a la calle a nueve mil de ellos, y así sucesivamente. De ese modo, el ejército de desempleados siempre fluctúa, pero a largo plazo tiende a *crecer* conforme crece la industria misma.

La existencia de este ejército industrial de reserva no sólo afecta a los obreros desempleados que forman parte de él en cada momento dado, sino que abarata la fuerza de trabajo en general y deteriora las condiciones de vida de toda la clase obrera. ¿Cómo es esto? Como ocurre con toda mercancía, el aumento de oferta de la mercancía-fuerza de trabajo por encima de su demanda hace que ésta pierda valor. Y esta caída en el valor de la fuerza de trabajo puede reflejarse, ya sea en una caída en el monto-salario, en un aumento no compensado en el horario de trabajo, o en las

dos cosas a la vez. Si de una familia obrera de cinco miembros, dos han perdido su empleo, los otros tres harán lo necesario por conservar el suyo, incluyendo el aceptar un pago menor por cada hora de trabajo. “Si no aceptas estas condiciones –suele decir el gerente de recursos humanos– allá fuera hay miles de desempleados que las aceptarían con gusto.”

Como vimos la sesión pasada, el valor *promedio* de la fuerza de trabajo depende del costo de los medios de subsistencia indispensables del obrero y de su capacidad de trabajo. Digamos que nuestra panadera necesita aportar a su familia un mínimo de 50 pesos diarios y puede trabajar un máximo de once horas por jornada. Si un exceso de oferta provoca que el valor de su fuerza de trabajo caiga por debajo de ese promedio, la panadera deberá reducir el monto de los medios de subsistencia que necesita (tendrá que conformarse con aportar 40 pesos al gasto familiar), aumentar su capacidad de trabajo (es decir, tendrá que trabajar por más de once horas diarias), o las dos cosas a la vez. Todas implican un sufrimiento extraordinario.

La caída en el valor de la fuerza de trabajo, producto del aumento del “ejército industrial de reserva”, tiene el efecto de desalentar el desarrollo de la productividad. Como ustedes recordarán, el sentido del desarrollo tecnológico es abatir los costos de producción. Pues bien, si la fuerza de trabajo se devalúa

más allá de un cierto punto, resulta más barato contratar trabajadores que comprar o desarrollar nueva tecnología. Por eso en la Inglaterra industrial podían verse mujeres jalando carros de carga como si fueran caballos, pues el salario de una mujer salía más barato que la manutención de un caballo. Por eso, en los países donde la mano de obra es más barata, se produce en maquiladoras con técnicas de la época manufacturera. En el México de hoy, le resulta más barato a las constructoras emplear peones que carguen los costales de cemento a lo alto de los edificios en construcción que rentar una bomba para subir la mezcla. Y una bomba de cemento no es precisamente tecnología de punta.

Ahora bien, estos cambios brutales no deben explicarse por la mera codicia de los capitalistas individuales. Como vimos, cada aumento en la productividad se vuelve *obligatorio* para *todos* los capitalistas, pues si uno vacila en adoptarlo, el valor social de su mercancía cae por debajo del costo que le tomó su producción individual. Aunque los capitalistas y sus voceros la justificaran *a posteriori*, el motor de la explotación no es la codicia personal, sino la dinámica del sistema. Ni los patrones más humanitarios pudieron prescindir individualmente del trabajo infantil, limitar los despidos ni reducir las jornadas... en vez de ello, los más visionarios apoyaron las medidas *públicas* que obligaran *a todos* a hacerlo. El que un solo capi-

talista adoptara esas medidas, simplemente lo hubiera llevado a la quiebra y no hubiera servido de nada.

Cuando cada capitalista individual exige *más* trabajo de la familia obrera, permitiéndole cubrir *las mismas* necesidades, o bien la obliga a reducir las necesidades que cubre sin reducir su trabajo, lo que obtiene ese capitalista individual es un aumento de lo que Marx llamó *plusvalía absoluta*.

Ahora bien, para vivir, el capital necesita circular. Para que su ciclo vital se cumpla, las mercancías no sólo deben producirse, sino también deben encontrar quien las compre. Por eso, dado que la capacidad de compra de la población no necesariamente responde al ritmo que la circulación que el capital exige, y dado que esta capacidad de compra se ve minada cíclicamente por las oleadas de desempleo, las mercancías se atascan cíclicamente también, en el cuello de botella del mercado. No encuentran compradores tan rápidamente como se producen. Esto genera crisis de sobreproducción, cuyo prototipo clásico fue la Gran Depresión de 1929. Cuando eso ocurre, la industria pierde velocidad, la miseria se generaliza, y se produce un círculo vicioso. Hasta que la producción disminuye, el mercado se recupera y todo el ciclo vuelve a ser maravillosamente redituable... hasta la próxima crisis.

PLUSVALÍA RELATIVA

Cuando el aumento de la productividad ocurre a escala social, no sólo aumenta la plusvalía que puede extraer cada capitalista individual, sino también la que puede extraer el conjunto de la clase capitalista a escala social. Veamos cómo. Recordemos que la plusvalía es la diferencia entre el valor que el capitalista invierte en fuerza de trabajo y el valor que el trabajo crea. El monto que invierte en fuerza de trabajo, o sea, su valor, depende del valor de los medios de subsistencia de las familias obreras. Pues bien, conforme la industria que produce estos medios de subsistencia se vuelve más productiva, es decir, conforme logra producir cada vez más artículos con menos trabajo, el valor de estos artículos disminuye, aun cuando satisfagan la misma cantidad de necesidades e incluso más.

Así, digamos que una familia obrera necesita comprar mensualmente una canasta básica y cierta cantidad de ropa, pagar una renta, cubrir ciertos gastos de salud, etc. Una caída en el valor de la fuerza de trabajo, causada por el exceso de oferta, puede obligar a esa familia a conformarse con una canasta más reducida o de peor calidad, comprar menos ropa, renunciar a ciertos servicios médicos, etc. En cambio, si estos bienes son producto de industrias donde se introdujo maquinaria, producirlos requerirá menos trabajo y perderán valor incluso si no pierden cali-

dad. Y si los productos que consume se abaratan, la familia obrera podrá comprar más, aun si gana menos: una canasta completa e incluso aumentada, más ropa, más visitas al cine, más tratamientos médicos, etc. Si lo mismo ocurre con el conjunto de sus necesidades, la familia obrera podrá percibir un monto menor *sin prescindir por ello de los bienes de consumo socialmente acostumbrados*, e incluso consumiendo cada vez más. De este modo, el desarrollo de la productividad permite al conjunto de los capitalistas pagar *menos* por la misma fuerza de trabajo, y por lo tanto generar más plusvalía, sin perjudicar los hábitos de consumo de la población trabajadora e incluso ampliándolos progresivamente.

Si ustedes recuerdan, en la sesión pasada dije que la porción que recibe hoy un obrero vidriero con respecto al valor que produce es *menor* a la porción que recibía un esclavo con respecto al valor que producía. En otras palabras, la tasa de plusvalía o el grado de explotación es hoy mucho más elevado de lo que ha sido jamás. En ese sentido, podemos decir que el vidriero está más explotado que un esclavo. Pero eso no significa que viva peor que el esclavo, ni que tenga que conformarse con un número menor de bienes materiales. Simplemente significa que hoy los bienes que consume la familia del vidriero son tan baratos que el capitalista puede pagarlos con una fracción ínfima del valor que obtiene de su trabajo.

A la plusvalía que aumenta para toda la clase capitalista a través del aumento general de la productividad y el consecuente abaratamiento de los medios de subsistencia de la población obrera se le llama *plusvalía relativa*.

En este sentido, al desarrollar todos los deseos humanos más que ningún otro sistema en la historia, el capitalismo significó un gigantesco avance civilizatorio. Sin embargo, incluso este progreso tiene un lado oscuro. Por mucho que aumente la capacidad de compra de una familia obrera, dado que la ganancia de los capitalistas aumenta aún más, esta capacidad de compra siempre irá a la zaga del enriquecimiento de la clase dominante y sus cortesanos, y por lo tanto también del desarrollo de nuevos deseos. Es verdad que la hija de una obrera actual podrá acceder a ciertos bienes con los que su madre no podía ni soñar, como un teléfono portátil con acceso a internet. Pero también es cierto que los bienes a los que *no* tiene acceso se habrán desarrollado también y en un grado mucho mayor. Los más viejos de ustedes recordarán lo que es un teléfono fijo. Pues bien, las funciones que podía realizar el teléfono fijo que tenía la madre del burgués no diferían mucho de las que realizaba el que tenía la madre de la obrera. En cambio, la tecnología a la que tiene acceso la hija del burgués tiene funciones y satisface deseos que los hijos de la obrera no pueden ni imaginar. Y en diez años, este golfo será mayor.

Pero hay algo peor. Aunque esté mediada por cosas, la riqueza es una relación entre personas: puede definirse como la capacidad de comprar la voluntad ajena, siendo la pobreza la necesidad de vender la voluntad propia. Si un hombre tiene el doble o el triple de recursos de lo que tiene otro, eso no significa que automáticamente pueda imponerle su voluntad. El resto de la sociedad se lo impedirá. Pero si tiene un millón, o diez millones de veces más que otro, o que todos los otros, podrá comprar un millón de veces la cantidad de armas, de funcionarios, de legisladores, de propaganda electoral y de espacio en los medios de comunicación que cualquier otro. Podrá modificar a voluntad *el mundo de los otros*, aun a costa de la voluntad de los otros. Así pues, incluso concediendo un aumento sostenido en el acceso de la población trabajadora a bienes materiales, este acceso es menor al que consiguen la clase capitalista y sus cortesanos. La condición de los trabajadores se degrada en términos relativos, que es lo socialmente decisivo. Y esta degradación, este mecanismo de sometimiento, no sólo se reproduce a cada día, sino que lo hace a un escala cada vez mayor. Y no es que ese sometimiento cada vez más amplio y más profundo sea una consecuencia del capital, no es que sea un síntoma de la acumulación capitalista. Es que *es* la acumulación capitalista. El capital es una relación de sometimiento y su acumulación es la reproducción ampliada de esa relación.

CAÍDA HISTÓRICA DE LA TASA DE GANANCIA

Ahora bien, el aumento histórico en la productividad y la disminución del valor de la fuerza de trabajo tienen efectos históricos que no sólo perjudican a la población trabajadora, sino que afectan al sistema mismo. Estos son el aumento del capital constante con respecto al variable, y la tendencia histórica a la caída de la tasa de ganancia. Veamos qué es esto.

Conforme las máquinas se vuelven más productivas, se van volviendo más grandes y sofisticadas, y por lo tanto más costosas. Y no sólo valen más sino que procesan mucho más. Con ellas, el mismo trabajo puede procesar cantidades cada vez mayores de materia prima. Digamos que una cierta máquina de hilar puede convertir diariamente una tonelada de algodón en hilo. Si un capitalista adquiere diez máquinas de éstas, necesitará comprar diariamente diez toneladas de algodón. Conforme se desarrolla un capital, puede contratar más y más obreros y el monto que destina a salarios (el llamado *capital variable*), aumenta en términos absolutos. Sin embargo, el que las máquinas sean cada vez más costosas y permitan procesar cada vez más insumos por trabajador, hace que la inversión en medios de producción (el llamado capital constante) aumente siempre *más* rápidamente. Por eso, al aumentar la productividad, el monto del capital variable, aun aumentando en

términos absolutos, no puede sino disminuir con respecto al monto del capital constante.

Es verdad que la tasa de explotación, o sea, el monto de plusvalía que se obtiene del capital variable, no deja de aumentar. Pero, dado que el capital constante aumenta aún más rápidamente, ese mismo monto es cada vez menor con respecto a la inversión total. En otras palabras, aunque en el largo plazo histórico cada vez se le puede sacar más ganancia al trabajo, para ello se necesita invertir cada vez *más* en medios de producción, que no generan por sí mismos ganancia alguna. Dicho de otro modo, aun cuando la tasa de plusvalía aumente, la tasa de ganancia tiende necesariamente a caer.

Conforme la tasa de ganancia cae, y la exigencia de inversión aumenta con respecto a la ganancia, los capitales más pequeños ya no pueden cubrirla. Esto produce dos fenómenos parecidos: la *concentración* de la riqueza productiva en manos de la gran burguesía, y su *centralización*, es decir la absorción de los capitales medianos por los grandes, y de los grandes por los gigantescos.

La tendencia del capital a concentrarse significa la ruina de los trabajadores independientes y su transformación en asalariados. Las huellas de esto pueden verse incluso en el paisaje urbano: Los tallercitos artesanales van dejando su puesto a tiendas de productos industriales y las tienditas de la esquina van dejando

su lugar a franquicias de grandes compañías como Oxxo y 7Eleven. Así se desintegra la antigua clase media, compuesta de trabajadores independientes y pequeños capitalistas. Muchos de ellos se integrarán al proletariado común, que realiza trabajo manual. Otros formarán una *nueva clase media*, compuesta de administradores y profesionistas que venden su fuerza de trabajo por un salario superior al de los obreros manuales, sin dejar por eso de ser asalariados.

Por su parte, la tendencia del capital a *centralizarse* significa la incorporación de las empresas grandes a las más grandes y la transformación de los capitalistas grandes en socios menores de los más grandes, o en sus gerentes. Esto también es un fenómeno verificable: los diversos refrescos que se podían elegir en el mercado eran, hace veinte años, producto de diversas empresas locales o nacionales. Hoy, todos pertenecen a un par de gigantes transnacionales. Y lo mismo ocurre con las cervezas e incluso con las editoriales. Hasta las más grandes empresas de informática y entretenimiento del mundo se han centralizado en pocas manos, lo que no puede sino afectar el contenido del consumo y la cultura de masas. Disney es hoy dueña de Star Wars y de Marvel. Un solo capital define el modo en que se entretienen millones y millones de personas.

Por eso, tal como la semilla conduce a la planta y la vida conduce a la muerte, es inevitable que la

libre competencia conduzca a su propia negación, el monopolio. Y esto a su vez tiene efectos importantes. Habíamos visto que los capitalistas no se preocupan por desarrollar su productividad por la productividad misma, sino como un medio para abatir el costo de su producción por debajo de su costo social. Si no hay competidores, la productividad, es decir, el que el trabajo realizado se encarne en muchas cosas o en pocas, no incide directamente en el monto de su plusvalía. Mientras la producción esté al servicio de la ganancia privada y no de los deseos humanos, la competencia será el único acicate de la productividad, y por lo tanto, del desarrollo tecnológico. Por eso, en la medida en que la competencia desaparece, dando paso al monopolio, el desarrollo tecnológico se vuelve inútil y se estanca, la calidad de los productos disminuye y su precio aumenta.

Cuando Marx escribió *El capital*, hace un siglo y medio, todo esto no eran más que predicciones teóricas, que aún tenían que ponerse a prueba en el laboratorio de la historia. Sólo el socialismo científico lo anticipaba, desafiando el saber convencional de su época. Hoy son ya realidades verificables. ¿No hubo ningún error? Sí, desde luego. Por ejemplo, Marx sobreestimó el grado y la velocidad con que la vieja clase media desaparecería. Pese a ello, hay que reconocer que su diagnóstico de las tendencias que el capitalismo seguiría ha resultado de una exactitud impresionante.

La caída de la tasa de ganancia significa que la receta del capital productivo cada vez sale más cara. O sea que las inversiones reditúan cada vez menos y para obtener ganancia hay que invertir cada vez más. Esto hace que muchos capitalistas se vean tentados a invertir en formas *improductivas de capital*, como las que había en la Edad Media, pero a una escala hipertrofiada, monstruosa. Por ejemplo, un capitalista puede comprar casas. Pero también puede limitarse a comprar las hipotecas de esas casas, o los seguros, las garantías y los colaterales sobre las hipotecas de esas casas, y así sucesivamente. Especular con semejante valor le permitirá obtener grandes ganancias durante un tiempo, sin necesidad de producir nada, de vender nada ni de alojar a nadie en esas casas. Esto es la especulación inmobiliaria. La crisis de 2008 fue en el fondo una clásica crisis de sobreproducción, como las que hemos descrito, pero la forma que asumió fue la del estallido de una burbuja inmobiliaria, es decir, el derrumbe de un castillo de naipes altísimo de hipotecas, seguros, garantías y colaterales, construido sobre casas cuyo precio ya nadie podía pagar.

SOCIALISMO O BARBARIE

El capitalismo reveló una capacidad productiva y civilizatoria sin precedentes en la historia. Sin embar-

go, la caída de la tasa de ganancia no sólo produce el declive actual de esa capacidad sino que le pone un límite futuro absoluto. Y quien fija ese límite no es nuestra indignación moral ni nuestro sentido de la justicia, sino la tendencia, científicamente verificable, de su propio desarrollo. Es esa constatación, más que ninguna otra cosa, lo que permite hablar del carácter científico del socialismo de Marx.

Como un aprendiz de brujo, el capitalista ha despertado fuerzas muy poderosas que ya no puede controlar. Pero de todas las fuerzas que el capitalismo engendra, ninguna es tan incontrolable y peligrosa, al menos desde el punto de vista del propio capitalismo, como la clase obrera. A diferencia de los antiguos esclavos y los siervos de gleba, a diferencia de los campesinos pobres y de los actuales indigentes urbanos, en suma, a diferencia todas las demás clases oprimidas del pasado y del presente, el proletariado moderno reúne, tanto el interés objetivo en acabar con toda división de clases, como el poder social que le permite hacerlo. Por eso, sólo las y los trabajadores mismos pueden hacer que el trabajo vuelva a ser libre.

¿Qué puede significar hoy en día que el trabajo vuelva a ser libre? La humanidad no puede des-aprender las técnicas productivas aprendidas, ni renunciar voluntariamente a deseos que ha llegado a considerar normales. Por eso, ni las familias ni los in-

dividuos podrán volver a determinar por sí solos las condiciones de su trabajo particular, ni a ser dueños individuales de sus frutos. Al socializar la producción, el capitalismo los despojó para siempre de esa posibilidad. Liberar el trabajo de esa forma es imposible. En cambio, es posible y es necesario someter esa gran producción social y masiva, que el capitalismo creó, al control democrático de la sociedad que la realiza y la consume. No revertir las conquistas productivas del capitalismo, sino librarlas de las trabas que limitan su potencial, y en particular, la traba de servir al lucro privado. Hacer que el trabajo que la sociedad realiza le sirva a los deseos de la sociedad trabajadora, y no al revés. Eso significa la emancipación del trabajo.

Si digo que sólo la clase obrera puede hacer eso, no es por ninguna virtud especial de sus miembros, sino por la posición en que el propio sistema capitalista la colocó: como toda la producción está en sus manos, ella puede detenerla y echarla a andar cuando lo decida. Cada día, la propia producción capitalista congrega, organiza y educa a la clase obrera para explotarla, sin saber que está congregando, organizando y educando a sus sepultureros.

En el *Manifiesto Comunista*, Marx y Engels escribieron que el hundimiento del capitalismo y el triunfo de la clase obrera eran “igualmente inevitables”. Sin embargo, a la luz de los descubrimientos del propio Marx, me parece que esa certeza no se justifica.

Hoy, la pérdida de impulso de la innovación tecnológica, que resulta de la centralización del capital en monopolios, puede tener resultados catastróficos. Seguimos usando el mismo modelo de suministro energético que desarrollamos hace dos siglos, basado en última instancia en la quema de combustibles fósiles, sólo que a una escala cada vez mayor, con las consecuencias climáticas que ustedes conocen. El mundo se está calentando y los científicos coinciden en que se debe a la emisión de CO² que resulta de nuestra actividad productiva. Y, sin embargo, los modelos más eficientes y limpios de suministro energético se desarrollan con una lentitud exasperante. Una catástrofe ecológica, una guerra mundial o el simple abandono de las máquinas por falta de inversión productiva (riesgos inherentes a la caída de la tasa de ganancia), no sólo amenazan con detener el desarrollo de necesidades humanas, sino incluso con revertirlo vertiginosamente, proyectando en reversa acelerada la película del progreso material. Lo que hoy consideramos necesidades básicas —incluyendo un acceso regular a la alimentación y la salud—, puede convertirse en lujos inconcebibles para nuestros nietos y nietas. Esto es a lo que Rosa Luxemburg se refería cuando, basándose en las contradicciones del presente, predijo que si no construimos el socialismo en el futuro próximo, descenderíamos en la barbarie.

Creo que esa disyuntiva aún dura, pero no durará mucho más. Recordemos que el potencial de

la clase obrera se basa en su capacidad de detener la producción. Por eso, en la medida en que la producción deje de ser redituable para los capitalistas, el movimiento obrero perderá su potencial transformador y esta ventana histórica de oportunidad se cerrará. No sería la primera vez que las contradicciones de una época se resuelven en la destrucción general de las fuerzas productivas y el hundimiento de todas las clases en pugna. Si el proletariado aún puede resolver positivamente las contradicciones de nuestra época e impedir el descenso de la humanidad en la barbarie, para eso se necesita que las obreras y los obreros superen los prejuicios que les inculca la clase dominante y accedan a un conocimiento cabal de su realidad y su potencial. Es mucho lo que está en juego y nada garantiza que lo logren. Depende de las obreras y los obreros. Depende de ustedes.