

REVISTA  
ECONOMÍA

VOL. 70 | N.º 111 | MAYO 2018



KARL MARX: CIENTO CINCUENTA AÑOS  
DE CONTROVERSIAS Y CONTINUIDADES

REVISTA ECONOMÍA

---

Vol. 70, N.º III (mayo 2018)

KARL MARX: CIENTO CINCUENTA AÑOS  
DE CONTROVERSIAS Y CONTINUIDADES

EDITORES

GIOVANNY MANOSALVAS, CHRISTIAN OROZCO  
*Universidad Central del Ecuador*

ANDREA MARTÍNEZ  
*Universidad Central del Ecuador*

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto Superior de Investigación y Posgrado (ISIP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana.

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANA Econ. Nancy Medina | SUBDECANO Econ. Guido Duque  
DIRECTOR CARRERA DE ECONOMÍA Econ. Bryan Espinoza  
DIRECTOR CARRERA DE ESTADÍSTICA Mat. César Amores  
DIRECTOR CARRERA DE FINANZAS Econ. Roberto Rivadeneira  
DIRECTOR ISIP Prof. Gustavo Pazmiño

CONSEJO EDITORIAL

Nancy Medina (UCE), Guido Duque (UCE), Diego Carrión (ISIP-UCE), Francisco Gachet (ISIP-UCE), Patric Hollenstein (ISIP-UCE), Miguel Ruiz Acosta (UCE), Ricardo Sánchez (UCE).

EDITORA GENERAL

Andrea Martínez

EDITORES DEL DOSSIER

Giovanny Manosalvas, Christian Orozco

EDICIÓN DE TEXTO

Gustavo Pazmiño

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Gustavo Pazmiño, Patric Hollenstein

IMPRESIÓN

Xona Producciones Gráficas

DIRECCIÓN REVISTA ECONOMÍA

Ciudadela Universitaria, Avenida América  
Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Central del Ecuador  
Quito, Ecuador  
Teléfono: +593 (02) 252 5018, ext. 502  
Correo electrónico: [revistaeconomia.uce@gmail.com](mailto:revistaeconomia.uce@gmail.com)



Los contenidos pueden usarse libremente, sin fines comerciales y siempre y cuando se cite la fuente. Si se hacen cambios de cualquier tipo, debe guardarse el espíritu de libre acceso al contenido.

## TABLA DE CONTENIDO

Vol. 70, N.º III (mayo 2018)

Editorial .....	v
Presentation, by Fred Moseley (English) .....	ix
Presentación, por Fred Moseley (traducción al español) .....	xv
DOSSIER	
La crisis de los 70 y la reconversión industrial en España como paradigma de crisis de sobreproducción capitalista .....	25
<i>Luis Benítez Moreno, Universidad Complutense de Madrid</i>	
La ley general de la acumulación capitalista, una reinterpretación .....	47
<i>John Cajas Guijarro, Universidad Central del Ecuador</i>	
La teoría de Karl Marx y otras teorías del valor: Utilidad, escasez y oferta y demanda .....	69
<i>Diego Guerrero, Universidad Complutense de Madrid</i>	
Ejes centrales de acumulación de capital en el Ecuador actual: Una panorámica general .....	77
<i>Miguel Ruiz Acosta, Universidad Central del Ecuador</i>	
Continuidad del pensamiento marxista en Gramsci. Hegemonía y grupos económicos en Ecuador (2007-2017) .....	95
<i>Karina Ponce Silva, Instituto Tecnológico Superior Eugenio Espejo; Pascual García Macías, Universidad Técnica Particular de Loja</i>	
MEMORIA HISTÓRICA	
El capital. Crítica de la economía política. Libro primero. Sección primera. Capítulo I: La mercancía. ....	113
<i>Karl Marx (traducción de Bolívar Echeverría)</i>	
ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS	
La renta del cuerpo como fuente de riqueza de las celebridades. Estudio de caso: la estrella de la industria musical .....	155
<i>Jon Illescas Martínez, Universidad de Alicante</i>	

El pensamiento marxista y sus implicaciones para la ecología. Apuntes generales .....	173
<i>Édgar Isch L., Universidad Central del Ecuador</i>	
Las categorías de subsunción formal y real en Marx: Una breve aproximación para comprender la universidad en el siglo XXI .....	187
<i>Nelson Rodríguez, Carlos Pesántez Cabrera, Francisco Ribadeneira Suárez; Universidad Central del Ecuador</i>	
Breve discusión de la economía política de los flujos financieros ilícitos en el mundo y América Latina .....	201
<i>Katuska King Mantilla, Universidad de Sevilla</i>	
Individuación y cohesión social: Entre la lógica económica y la racionalidad moral .....	209
<i>Jorge Granda Aguilar, Universidad Central del Ecuador</i>	
RESEÑAS	
Paul Cockshott y Maxi Nieto (2017). Ciber-comunismo: Planificación económica, computadoras y democracia .....	225
<i>Guillermo Murcia López, Universitat de València</i>	
Jon Illescas Martínez (2015). La dictadura del videoclip. Industria musical y sueños prefabricados .....	231
<i>Daniel Rodríguez Suárez, Universidad Autónoma de Madrid</i>	
POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN .....	237

## EDITORIAL

Vol. 70, N.º III (mayo 2018)

La relación entre el relato económico, sus formas y, del otro lado, la realidad revela una más de tantas otras expresiones humanas donde está en disputa lo que Antonio Gramsci llamó «la concepción del mundo» dominante. Así, la Economía —con mayúscula y con minúscula— como tantos otros «relatos», no importa si con pretensiones académicas o no, al final, se constituye en sí misma una forma de discurso de relaciones de poder donde se configuran, definen o niegan posiciones, estructuras, intereses y horizontes. Esas formas y plasticidades de la «realidad» reflejan, en el fondo, un tipo de identidad económica que la sociedad naturaliza.

La sospecha fundacional que lleva a Karl Marx a los límites de su capacidad de análisis no se asienta precisamente en la posibilidad de impugnar las apariencias artificiales del mundo material —tal y como antes lo hacían los economistas clásicos burgueses e incluso hoy, los que apelan al discurso convencional de la economía—, sino que expresan de qué manera estas «apariencias» provocan la noción de realidad. Este pensador y filósofo alemán, por tanto, no se limitó a interpretar la sociedad burguesa, sino a esa interpretación burguesa de la sociedad. Por cierto, en palabras de estos editores, a todas luces, injusta.

En este sentido, si —como es de esperarse— individualmente se condena cualquier acto ilegítimo o de corrupción cuando alguien transgrede ciertos principios éticos normalizados, entonces cualquier tipo de sociedad que no sancione estas prácticas está destinada, insalvablemente, a su autoerosión. ¿Podría haber alguna duda? Sin embargo, y con esto, K. Marx irrumpe irreversiblemente creando una controversia irreductible: «la apropiación de fracciones de trabajo ajeno», ¡qué paradoja!, no es bajo el discurso dominante —burgués—, ni ilegítimo ni corrupto. ¿Es, entonces, una cuestión del tipo de relato —económico— naturalizado? Volvemos, indefectiblemente, al principio. La relación entre el relato económico y la realidad termina por revelarse.

Este intento por desnaturalizar la economía ha transgredido de tal forma el espacio y el tiempo que, aún a casi siglo y medio de la publicación parcial de su gran obra *in extenso*, que —por cierto— en buena parte de sus críticos es desconocida o poco estudiada; se presenta como una opción trascendentalmente emancipadora que por su contenido científico y transformador —consideramos— debe retomarse. No es descabellado asegurar que el trabajo del oriundo de Tréveris concreta, posiblemente, la obra más ambiciosa y exhaustiva de investigación crítica de los fundamentos y lógicas del capitalismo. En este sentido, consideramos de justicia histórica presentar esta «edición especial de aniversario» conmemorando y estudiando a este gran pensador y, sobre todo, militante comunista.

En el primer artículo del dossier, Luis Benítez propone un estudio histórico-estructural en base a los determinantes de las transformaciones de la economía española durante la crisis de los setenta y ochenta. Para ello, se emplea un enfoque analítico de la ley del valor para

abordar los roles que asumieron los capitalistas y el Estado, en una economía mundial en la que la ley del valor opera a escala mundial y genera mayores dificultades para una reproducción ampliada del capital.

En el segundo aporte, Jhon Cajas reinterpreta analíticamente uno de los capítulos más importantes del tomo I de *El capital*: la «ley general de la acumulación capitalista». Según esta «ley», la lucha de clases puede describirse como una contradicción entre asalariados y capitalistas que genera una dinámica cíclica en la acumulación de capital. Para lograr la reinterpretación se definen los principales determinantes de la acumulación y la tasa de ganancia, después se detallan las funciones que cumple el llamado ejército laboral de reserva, luego se juntan ambos aspectos en un sistema dinámico cuya simulación sugiere la existencia de ciclos capitalistas, resultado que permite replantear la «ley general» e intuir algunas de sus implicaciones políticas.

En el tercer trabajo, Diego Guerrero compara la teoría laboral del valor marxiana con otras teorías del valor. El artículo se centra en tres de los conceptos que caracterizan a la teoría neoclásica del valor: la utilidad, la escasez y la interacción de la oferta y la demanda, concluyendo que las ideas de las críticas de la teoría laboral del valor no pueden servir para construir una alternativa a esta.

El cuarto artículo, elaborado por Miguel Ruiz, sostiene que el patrón de reproducción dominante en Ecuador no solo se apoyó en la exportación petrolera y de productos de origen agropecuario, sino que también se complejizó con el crecimiento de otros ejes de acumulación, vinculadas al mercado interno: sector inmobiliario y de la construcción; industrias manufactureras; importación y comercio a gran escala; información y comunicaciones; y sector financiero. También se destacan aspectos de la concentración de poder de mercado en cada una de esas ramas.

El último artículo del dossier, coescrito por Karina Ponce y Pascual García, retoma y contextualiza la continuidad del pensamiento de hegemonía de Marx en Gramsci, que más allá de la teoría del consenso, según plantean sus autores, debe ser concebido y formulado desde un complemento del Estado-fuerza-dominación, donde la construcción de hegemonía implica establecer alianzas y acuerdos, y al mismo tiempo ejercer coerción sobre las clases subalternas. Este análisis estudia la relación del gobierno de la Revolución Ciudadana (2007-2017) con los grandes grupos económicos del Ecuador. Adicionalmente, y en la medida en la que la edición n.º 111 de la Revista Economía ha tenido la pretensión de proponer a sus lectores un número especial por la conmemoración de los ciento cincuenta años de su nacimiento, se ha añadido una sección denominada Memoria Histórica, que recoge la traducción realizada por el eximio profesor Bolívar Echeverría del capítulo I de la sección I del tomo I de *El capital*: «La mercancía».

Por otro lado, nuestra publicación cierra con las reseñas procedentes de dos obras contemporáneas, escritas desde una visión crítica de la economía, ambas desde una perspectiva marxista. En la primera, el reseñista Guillermo Murcia nos plantea las enormes oportunidades científicas y tecnológicas —informática, inteligencia artificial, robótica, *big data*, etc.— con las que contamos en la actualidad para construir un sistema socialista planificado, en el que la lógica del lucro como ley intrínseca y máxima del sistema capitalista deje de operar en pos del bienestar humano en su conjunto. En la segunda, el reseñista Daniel Rodríguez analiza el mundo

del videoclip musical, como una de las industrias culturales de consumo masivo a nivel global, clave para entender la transmisión de la ideología burguesa internacional —sobre todo, anglosajona— a la población en general, y a los y las jóvenes en particular.

Finalmente, Theodor Adorno, filósofo alemán vinculado a la Escuela de Frankfurt, muy influido por el pensamiento marxista, señalaba que la actualidad y vigencia de Karl Marx gravita precisamente en torno a esa inversión de la famosa tesis decimoprimera sobre Feuerbach, es decir, una vez que la transformación del mundo ha fracasado, se trata pues, de volver a interpretarlo, y para ello necesitamos de él, requerimos de su *Crítica de la Economía Política*. En este pretendido esfuerzo y en homenaje al pensador prusiano y, además, a sus continuadores presentamos esta «edición especial de aniversario» como una modestísima contribución a su siempre necesaria e ímproba obra.

*Giovanny Manosalvas*

*Christian Orozco*

Universidad Central del Ecuador



## PRESENTATION

Vol. 70, N.º III (mayo 2018)

### THE IMPORTANCE OF KARL MARX'S THEORY FOR UNDERSTANDING CAPITALISM TODAY

To commemorate the 150<sup>th</sup> anniversary of volume I of “Das Kapital” by Karl Marx, I have been asked by comrades in Ecuador to comment on the “importance and validity of Marx’s theory to understand today’s economic world”. I am happy to do so.

The main point I want to make is that the great importance of Marx’s theory of capitalism is due to the fact that it provides by far the best theory of profit compared to any other economic theory, either before or since Marx, especially since. Profit is the main goal of capitalist economies and the main determinant of business investment and the overall state of the economy. So an explanation of profit is the most important question in a theory of capitalism and the main question that Marx’s theory of capitalism is intended to answer.

Marx’s theory concludes that profit is produced by *workers* because workers *produce more value than they are paid*. That is, workers spend a part of their working day producing value that is equal to their wages, and then spend the rest of their working day —what Marx called *surplus labor*— producing more value (surplus-value) that becomes the profit of capitalists. In other words, the profit of capitalists is due to the surplus labor and the exploitation of workers.

Thus Marx’s theory makes it clear that capitalism is by its very nature based on the *exploitation* of workers; capitalism could not exist without exploitation because profit is based on exploitation. It is not just low-paid workers who are exploited in capitalism; *all* workers are exploited. Low-paid workers are exploited more, but all workers are exploited, because all workers produce more value than they are paid.

It is a scientific scandal that mainstream economics, in striking contrast to Marx’s theory, provides almost no theory of profit at all.

Macroeconomics has no theory of profit, period! Profit is not even a variable in macroeconomics! Neither Keynesian macroeconomics and nor classical macroeconomics includes profit as a variable in the theory. The main innovation in macroeconomics in recent decades has been “dynamic stochastic general equilibrium” [!] models, and this important-sounding model also does not have profit as a variable and sometimes it does not even have capitalist firms, and is based instead on the utility maximization of individual consumers. This is a bankrupt theory at its most esoteric.

I was shocked in graduate school when I first realized this glaring omission in mainstream macroeconomics —that macro intends to be a theory of capitalism without ever taking profit into account!— I am still shocked that nothing is being done in mainstream macroeconomics to incorporate profit in its theory of capitalism.

There is a theory of profit in microeconomics —the so-called “*marginal productivity*” theory of interest—, but it is widely recognized to be a very bad theory. This theory has always been weak, and in recent decades has been shown to be logically contradictory by the “capital controversy”.

Also there is no new research going on in either macroeconomics and microeconomics to try to develop a better theory of profit or interest, as one would hope, since profit is so important in capitalist economies. Profit continues to be largely ignored in mainstream economics. The attitude of mainstream economists seems to be: “Let’s just forget about profit, and hope the students and the critics don’t ask”. But how can we ignore profit in a theory of capitalism? A theory of capitalism without profit has to be severely limited in its explanatory power. It would be like physics trying to explain motion without force.

All the important phenomena that I will discuss below are derived from Marx’s basic labor theory of value and profit. This is extremely comprehensive explanatory power and provides the best understanding by far of capitalist economies, in the past and in the present.

#### CONFLICTS OF INTERESTS

The first set of important phenomena of capitalist economics that are explained by Marx’s labor theory of value and profit are *key conflicts between capitalists and workers* that are pervasive in all capitalist economies —conflicts over *wages*, conflicts over the length of the *working day*, and conflicts over the *intensity of labor*— (i.e. how hard workers work). According to Marx’s theory, since *profit is produced by surplus labor*, it follows that capitalists will attempt to *increase surplus labor* by limiting wages, and by fighting against shorter working days, and by making workers work harder; all of which run counter to the interests of workers. Therefore, there are *inherent and unavoidable conflicts* between capitalists and workers over these important issues. Every worker knows the reality of these conflicts and only Marx’s theory explains the underlying causes of these conflicts.

Mainstream economics *does not provide any explanation of these pervasive conflicts* in capitalist economies. These conflicts are not part of the phenomena which mainstream economics attempts to explain. They are “beyond the scope” of mainstream economics. Instead, mainstream economics generally tends to emphasize the “harmony of interests” among all economic agents, including between capitalists and workers.

#### TECHNOLOGICAL CHANGE

The next important phenomenon of capitalist economics that is explained by Marx’s labor theory of value and profit is *inherent technological change*. Marx’s theory explains why capitalist economies are so technologically dynamic, characterized by continual technological innovations and advances. According to Marx’s theory, technological change increases the productivity of labor, which reduces the necessary labor time of workers, and thereby increases their surplus labor time and the profit of capitalists. Therefore, Marx’s theory concludes that capitalists will continuously introduce new technology in order to *increase the surplus labor* of workers and increase their profit. (This is what Marx called “relative surplus-value”.)

Again, mainstream economics has *little or no explanation* of this all-important phenomenon of technological change. Most of mainstream economics *assumes that technology remains*

*constant*, and determines variables for a short period of time with technology constant. When technological change is analyzed, it is almost always assumed to be “*exogenous*”, i.e. *given from outside* the theory, and *not explained by the theory*. Marx’s theory, by contrast, explains technological change as *endogenous*, due to the internal nature of capitalism and capitalists’ maximization of surplus labor and profit.

#### TREND IN THE RATE OF PROFIT

The next important phenomenon of capitalist economies that is explained by Marx’s labor theory of value and profit is the *trend in the rate of profit* over time. The rate of profit is of course the critical variable in Marx’s theory of the dynamic evolution of capitalist economies over time. Marx’s theory of the falling rate of profit follows from the conclusion of inherent technological change, just discussed. If labor is the source of profit, and if most technological change is labor-saving, then sooner or later *the rate of profit will decline*. Marx’s theory of the falling rate of profit is largely supported by the empirical evidence for the us economy and most other capitalist countries.

Since mainstream economics has no credible theory of profit; it obviously has *no credible theory* of the *trend* in the rate of profit over time or the important question of the effect of technological change on the rate of profit. These important questions are the main questions in Marx’s theory and they are not addressed at all in mainstream economics.

#### CRISES AND BOOM / BUST CYCLES

The next important phenomenon of capitalist economies that is explained by Marx’s labor theory of value and profit is recurring crises and boom–bust cycles, one of the most important and most problematic features of capitalism —its *inherent instability*—. Crises and cycles have occurred over and over again throughout the history of all capitalist nations and it is very important to try to understand the causes of these recurring cycles.

Marx’s theory of crises and cycles is based on his theory of endogenous technological change and the falling rate of profit, just discussed. During a period of expansion, the rate of profit tends to decline as a result of labor-saving technological change and eventually this decline in the rate of profit causes firms to cut back on investment and employment and some firms go bankrupt and the economy falls into recession or depression. During the recession or depression, the rate of profit is restored (due primarily to the devaluation of capital which results from widespread bankruptcies) and the economy rebounds, until the next crisis. So according to Marx’s theory, the fluctuations of the business cycle are caused primarily by the fluctuations in the rate of profit and business investment.

This basic theory of cycles can be augmented by adding *debt* as a crucial variable, both the debt of firms and the debt of households. Work has been done along these lines in recent years, combining Marx’s theory of the falling rate of profit with Minsky’s theory of *financial fragility* and beyond Minsky to include household debt as well as firm debt.

Again, in striking contrast, mainstream economics *provides no general explanation* of recurring crises and boom/bust cycles. Instead, macroeconomics generally explains the fluctuations in the economy as the result of what are typically called “*exogenous shocks*” —a “demand

shock” or a “supply shock”—, usually changes in government policies (fiscal and monetary policies), that are *external* to the internal nature and dynamics of capitalist economies.

The undeniable historical facts that crises and cycles have occurred over and over again in the history of all capitalist economies, and are still occurring, suggests that the causes of these recurring cycles *must be internal, endogenous to capitalist economies*, not exogenous.

#### INCREASING INCOME INEQUALITY

Another important phenomenon of capitalist economies that is explained by Marx’s labor theory of value and profit is *increasing income inequality*. Everyone knows about the alarming increase of inequality in recent decades in most countries around the world. Marx’s theory provides a general theory of the tendency toward increasing income inequality in capitalist economies, which also follows from the theory of technological change discussed above. The aim of technological change is to reduce necessary labor and increase surplus labor. If capitalists succeed in achieving this aim, and they usually do, then profit will increase in relation to wages and the inequality between capitalists and workers will increase. Increasing inequality is a *normal result of technological change* in capitalism. Marx called this general tendency toward increasing inequality in capitalist economies the “*general law of capital accumulation*”: more and more wealth for capitalists and more and more poverty for workers. The surge of inequality in recent decades is dramatic evidence of this important tendency in capitalist economies.

Again, mainstream economics does not have a general theory of the trend over time in the distribution of income, since marginal productivity is primarily a static theory.

#### CONCLUSION

This review of the tremendous explanatory power of Marx’s theory and the almost non-existent explanatory power of mainstream economics raises the obvious question: why is Marx’s theory almost universally dismissed and rejected by mainstream economists, in spite of its very impressive explanatory power, especially in comparison to mainstream economics?

I think the short answer to this question is that Marx’s theory reveals the *exploitation* and *class conflict* that are inherent in capitalist economies, and such a theory is *just too radical and too subversive to be acceptable* by mainstream economists and by academia in general. Mainstream economics is a *scandal* in its disregard for the normal rules of scientific practice—that the theory with the most explanatory power should be the one that is preferred and accepted—.

As Marx once said: “*The ruling ideas are the ideas of the ruling class*”. The ruling theories are not necessarily the best theories; including in economics, and *especially in economics*. The ruling theories are usually the ones that support the interests of the ruling classes in one way or another.

And Marx also said: “*When reality is exploitation, the truth is always subversive*”. I think Marx’s theory provides the truth about exploitation and crises in capitalism and thus Marx’s theory will always be too subversive for the powers that be.

But Marx’s theory is very useful to *us* and to *workers’ movements* around the world. It helps us understand the problems we face in capitalism every day and over the long-term, and it

makes it very clear that, if we want to overcome exploitation and conflicts with bosses and recurring crises, then we will have to overthrow capitalism. This is much easier said than done, of course; but Marx's theory suggests that this is the urgent task before us.

*Fred Moseley*  
Universidad de Mount Holyoke, Massachusetts



## PRESENTACIÓN

Vol. 70, N.º III (mayo 2018)

### LA IMPORTANCIA DE LA TEORÍA DE KARL MARX PARA ENTENDER EL CAPITALISMO HOY

**P**ara conmemorar el 150.º aniversario de la publicación del volumen I de *Das Kapital* de Karl Marx, camaradas de Ecuador me han pedido que comente la «importancia y validez de la teoría de Marx para comprender el mundo económico actual». Estoy feliz de hacerlo.

El principal punto que quiero resaltar es que la importancia de la teoría de Marx sobre el capitalismo se debe al hecho de que proporciona la mejor teoría sobre la *ganancia* en comparación con cualquier otra teoría económica, ya sea antes o después de Marx, especialmente desde entonces. La ganancia es el objetivo principal de las economías capitalistas y el determinante fundamental de la inversión empresarial y del estado general de la economía. Entonces, una explicación de la ganancia es absolutamente relevante en la teoría del capitalismo y la principal pregunta que la teoría del capitalismo de Marx pretende responder.

La teoría de Marx concluye que la ganancia es producida por los *trabajadores* porque ellos *producen más valor del que reciben*. Es decir, los trabajadores gastan una parte de su jornada laboral produciendo un valor equivalente a sus salarios, y luego destinan el resto de su jornada —lo que Marx llamó *plustrabajo*— produciendo más valor —plusvalor— que se convierte en la ganancia de los capitalistas. En otras palabras, la ganancia de los capitalistas se debe al plus-trabajo y la explotación de los trabajadores.

Así, la teoría de Marx deja en claro que el capitalismo se basa, por su propia naturaleza, en la *explotación* de los trabajadores; el capitalismo no existiría sin explotación porque la ganancia se basa en ella. No son solo los trabajadores con salarios bajos están explotados en el capitalismo; sino *todos* los trabajadores son explotados. Los trabajadores con menores sueldos están más explotados pero todos los trabajadores son explotados, porque todos generan más valor del que se les paga.

Es un escándalo científico que la «economía dominante», en marcado contraste con la teoría de Marx, casi no proporciona ninguna teoría sobre la ganancia.

¡La macroeconomía no tiene teoría de la ganancia, punto! ¡La ganancia ni siquiera es una variable en macroeconomía! Ni la macroeconomía keynesiana, ni la clásica incluyen a la ganancia como una variable de estudio. La principal innovación en macroeconomía en las últimas décadas ha sido el «equilibrio dinámico estocástico general», y este modelo tampoco incluye a la ganancia como una de sus variables e, incluso, ni siquiera incorpora a empresas capitalistas, además se basa en cambio en la maximización de la utilidad de los consumidores individuales. Ésta es una teoría en bancarrota en su forma más esotérica.

Me sorprendió en la escuela de posgrado cuando me di cuenta de esta omisión evidente en la macroeconomía dominante: ¡esa macro pretende ser una teoría del capitalismo sin tener en

cuenta la ganancia! Todavía estoy sorprendido de que no se haga nada en la macroeconomía convencional para incorporar a la ganancia en su teoría sobre el capitalismo.

Existe una teoría del beneficio en microeconomía —la llamada *teoría* de interés de la «*productividad marginal*»—, pero es ampliamente reconocida como una teoría pésima. Esta teoría siempre ha sido débil, y en las últimas décadas ha demostrado ser lógicamente contradictoria por la «controversia del capital».

Tampoco hay una nueva investigación en macroeconomía ni microeconomía para intentar desarrollar una mejor teoría de la ganancia o del interés, como uno esperaría, ya que éstos son tan importantes dentro de las economías capitalistas. La ganancia sigue siendo ampliamente ignorada en la economía dominante. La actitud de los economistas convencionales parece ser: «olvidémonos de la ganancia, y esperemos que los estudiantes y los críticos no pregunten». Pero, ¿cómo podemos olvidarnos de la ganancia en una teoría sobre el capitalismo? Una teoría del capitalismo sin ganancia tiene que ser severamente limitada en su poder explicativo. Sería como si la física tratara de explicar el movimiento sin fuerza.

Todos los fenómenos importantes que analizaré a continuación se derivan de la teoría laboral del valor y la teoría de la ganancia de Marx. Estas tienen un poder explicativo extremadamente completo y proporciona la mejor comprensión con diferencia de otras teorías sobre las economías capitalistas, en el pasado y en el presente.

#### CONFLICTOS DE INTERESES

El primer conjunto de fenómenos importantes de la economía capitalista explicado por la teoría laboral del valor y la teoría de la ganancia marxistas son los *conflictos claves entre capitalistas y trabajadores* que existen en todas las economías capitalistas: conflictos sobre los *salarios*, sobre la duración de la *jornada laboral* y sobre conflictos sobre la *intensidad del trabajo* —es decir, cuán duro laboran los trabajadores—. De acuerdo con la teoría de Marx, dado que *la ganancia es producida por el plustrabajo*, se deduce que los capitalistas intentarán *incrementar* éste limitando los salarios, peleando a favor de la reducción de la jornada laboral, y haciendo trabajar más intensamente a los trabajadores; todo lo cual va en contra de los intereses de éstos. Por lo tanto, existen *conflictos inherentes e inevitables* entre capitalistas y trabajadores sobre estas cuestiones relevantes. Todo trabajador conoce la realidad de estos conflictos, sin embargo, solo la teoría de Marx explica sus causas subyacentes.

La economía convencional *no ofrece ninguna explicación de estos conflictos* generalizados en las economías capitalistas. Estos conflictos no son parte de los fenómenos que la economía dominante intenta explicar. Están «más allá de su alcance». Así, la economía convencional en general tiende a enfatizar la «armonía de intereses» entre todos los agentes económicos, incluidos los capitalistas y los trabajadores.

#### CAMBIO TECNOLÓGICO

El siguiente fenómeno relevante de la economía capitalista que se explica por la teoría laboral del valor y de la ganancia de Marx es *el cambio tecnológico endógeno*. La teoría de Marx explica por qué las economías capitalistas son tan dinámicas tecnológicamente y, además, caracterizadas por continuas innovaciones y avances tecnológicos. Según la teoría de Marx, el

cambio tecnológico aumenta la productividad del trabajo, lo que reduce el tiempo de trabajo necesario de los trabajadores y, por lo tanto, incrementa el plustrabajo y el beneficio de los capitalistas. Por lo tanto, la teoría de Marx concluye que los capitalistas continuamente introducirán nueva tecnología para *aumentar el plustrabajo* e incrementar sus ganancias —esto es lo que Marx llamó «plusvalor relativo»—.

De nuevo, la economía dominante tiene *poca o ninguna explicación* de este fenómeno tan importante sobre el cambio tecnológico. Gran parte de las teorías de la economía dominante *asume que la tecnología permanece constante* y determina las variables para un pequeño período de tiempo con tecnología constante. Cuando se analiza el cambio tecnológico, casi siempre se asume que es «*exógeno*», es decir, *dado desde fuera* de la teoría y *no explicado por ésta*. La teoría de Marx, por el contrario, explica al cambio tecnológico como *endógeno*, causado por la naturaleza interna del capitalismo y la maximización del plustrabajo y de la ganancia por parte de los capitalistas.

#### TENDENCIA EN LA TASA DE GANANCIA

El siguiente fenómeno importante de las economías capitalistas que se explica en base a la teoría laboral del valor es la *tendencia de la tasa de ganancia* a lo largo del tiempo. La tasa de ganancia es, por supuesto, una variable crítica en la teoría de Marx de la evolución dinámica de las economías capitalistas a lo largo del tiempo. La teoría de Marx de la tasa descendiente de la ganancia es consecuencia de los resultados del cambio tecnológico inherente, que acabamos de analizar. Si el trabajo es la fuente de la ganancia y si la mayor pretensión del cambio tecnológico es ahorrar trabajo, tarde o temprano *la tasa de ganancia disminuirá*. La teoría de Marx del descenso de la tasa de ganancia está ampliamente respaldada por la evidencia empírica de la economía de los Estados Unidos y de la mayoría de los otros países capitalistas.

Dado que la economía dominante no tiene una teoría sobre la ganancia creíble, obviamente no tiene *una teoría creíble* de la *tendencia* de la tasa de ganancia en el tiempo o la cuestión del efecto del cambio tecnológico en la tasa de ganancia. Estas interrogantes son fundamentales en la teoría de Marx y no se abordan en absoluto en la economía dominante.

#### CRISIS Y CICLOS DE AUJE/DEPRESIÓN

El siguiente fenómeno importante de las economías capitalistas que se explica sobre la base de la teoría laboral del valor de Marx es la recurrencia de las crisis y los ciclos de auge y depresión, una de las características más importantes y problemáticas del capitalismo: su *inestabilidad inherente*. Las crisis y los ciclos han ocurrido una y otra vez a lo largo de la historia de todos los países capitalistas y es muy importante intentar comprender las causas de estos ciclos recurrentes.

La teoría de los ciclos y las crisis de Marx se basa en su teoría del cambio tecnológico endógeno y el descenso de la tasa de ganancia que acabamos de ver. Durante el período de expansión, la tasa de ganancia tiende a disminuir como resultado del cambio tecnológico que ahorra trabajo y finalmente ese descenso de la tasa de ganancia causa que las empresas reduzcan su inversión y el empleo y que algunas firmas entren en bancarrota y que la economía caiga en recesión o depresión. Durante la recesión o depresión la tasa de ganancia se restablece —debido

principalmente a la devaluación del capital que resulta de las bancarrotas generalizadas— y la economía rebota, hasta la próxima crisis. De acuerdo con la teoría de Marx, las fluctuaciones del ciclo económico son causadas principalmente por las oscilaciones en la tasa de ganancia y la inversión empresarial.

Esta teoría básica de los ciclos se puede ampliar agregando *deuda* como una variable crucial, tanto de las empresas como de los hogares. En los últimos años se ha trabajado de esta manera, combinando la teoría de Marx del descenso tendencial de la tasa de ganancia con la teoría de la *fragilidad financiera* de Minsky y más allá de este autor para incluir tanto la deuda de los hogares como la deuda empresarial.

De nuevo, en marcado contraste, la economía dominante *no ofrece una explicación general* de las crisis recurrentes y los ciclos de auge/depresión. Al revés, la macroeconomía generalmente explica las fluctuaciones de la economía como resultado de lo que típicamente se llama «*shocks exógenos*»: un «*shock* de demanda» o un «*shock* de oferta»; generalmente cambios en las políticas gubernamentales —políticas fiscales y monetarias— que son *externas* a la naturaleza interna y la dinámica de las economías capitalistas.

Los hechos históricos innegables son que las crisis y los ciclos han ocurrido una y otra vez en la historia de todas las economías capitalistas —y que continúen sucediendo—, sugiriendo que las causas de estos ciclos recurrentes *deben ser internas, endógenas a las economías capitalistas*, no exógenas.

#### AUMENTO DE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS

Otro fenómeno importante de las economías capitalistas que se explica sobre la base de la teoría laboral del valor y la ganancia de Marx es el *aumento de la desigualdad del ingreso*. Todos sabemos acerca del aumento alarmante de la desigualdad en las últimas décadas en la mayoría de los países del mundo. La teoría de Marx proporciona una teoría general de la tendencia al aumento de la desigualdad del ingreso en las economías capitalistas, que también se desprende de la teoría del cambio tecnológico discutida anteriormente. El objetivo del cambio tecnológico es reducir la mano de obra necesaria e incrementar el plustrabajo. Si los capitalistas logran alcanzar este objetivo, y generalmente lo hacen, entonces las ganancias aumentarán en relación con los salarios y la desigualdad entre capitalistas y trabajadores se incrementará. El incremento de la desigualdad es un *resultado normal del cambio tecnológico* en el capitalismo. Marx llamó a esta tendencia general hacia el aumento de la desigualdad en las economías capitalistas la *ley general de la acumulación de capital*: más y más riqueza para los capitalistas y más y más pobreza para los trabajadores. El aumento de la desigualdad en las últimas décadas es una evidencia dramática de esta tendencia de las economías capitalistas.

De nuevo, la economía convencional no tiene una teoría general de la tendencia a lo largo del tiempo en términos de la distribución del ingreso, ya que la idea de productividad marginal es principalmente una propuesta estática.

#### CONCLUSIÓN

Esta revisión del gran poder explicativo de la teoría de Marx frente a la casi inexistente capacidad de la economía dominante plantea la pregunta obvia: ¿por qué la teoría de Marx es casi

---

universalmente rechazada por los economistas convencionales, a pesar de su muy impresionante poder explicativo, especialmente en comparación con la economía convencional?

Creo que la respuesta corta a esta pregunta es que la teoría de Marx revela la *explotación* y el *conflicto de clase* que son inherentes a las economías capitalistas, y tal teoría es *demasiado radical y demasiado subversiva para ser aceptada* por los economistas convencionales y por la academia en general. Es *escandaloso* el desprecio de la economía dominante por las reglas convencionales (básicas) de la práctica científica: la teoría con el mayor poder explicativo debería ser la preferida y aceptada.

Como dijo una vez Marx: «Las ideas dominantes son las ideas de la clase dominante». Las teorías reinantes no son necesariamente las mejores; incluso en economía, quizás especialmente en economía. Las teorías dominantes son generalmente las que apoyan los intereses de las clases dominantes de una u otra manera.

Y Marx también dijo: «Cuando la realidad es la explotación, la verdad siempre es subversiva». Pienso que la teoría de Marx proporciona la verdad sobre la explotación y las crisis en el capitalismo y, por lo tanto, su teoría siempre será demasiado subversiva para los poderes fácticos.

Sin embargo, la teoría de Marx es muy útil para *nosotros* y para *los movimientos de trabajadores* en todo el mundo. Nos ayuda a comprender los problemas que enfrentamos en el capitalismo todos los días y en el largo plazo, y deja muy en claro que, si queremos superar la explotación y los conflictos con los patrones y las crisis recurrentes, entonces tendremos que derrocar al capitalismo. Esto es mucho más fácil decirlo que hacerlo, por supuesto; pero la teoría de Marx sugiere que ésta es la tarea urgente que tenemos ante nosotros.

*Fred Moseley*

Universidad de Mount Holyoke, Massachusetts

*Traducido por MSc. Wilson P. Chiluiza Vásquez*

IAI-UCE

### COLABORARON EN ESTE NÚMERO

**BOLÍVAR ECHEVERRÍA** Filósofo, escritor e investigador, nació en Riobamba, Ecuador (1941-2010). Entre 1962 y 1966 cursó estudios en filosofía en la Freie Universität Berlin. En 1968 se trasladó a México en donde realizó una licenciatura en filosofía (1974), una maestría en economía (1991) y un doctorado en filosofía (1995) en la Universidad Nacional Autónoma de México. Formó parte de grupos intelectuales que fundaron revistas culturales y políticas. A partir de 1968, tradujo y editó libros para la industria editorial mexicana. También participó en la preparación y edición de diferentes revistas culturales: Pucuna (Quito, 1961-1964), Latinoamérica (Berlín, 1962-1967), Cuadernos Políticos (México, 1974-1989), Palos de la crítica (México, 1980-1981), Economía Política (México, 1976-1985), Ensayos (México, 1980-1988), Theoría (México, desde 1991) y Contrahistorias. La otra mirada de Clío (México, desde 2003).

**CARLOS PESÁNTEZ** Sociólogo, graduado en la Escuela de Sociología y Ciencias Políticas de la Universidad Central del Ecuador. Investigador independiente enfocado en la antropología filosófica, la reconstrucción del marxismo crítico y en el análisis sistémico aplicado a la sociedad. Asesor de prospectiva política e intervención contextual en el ámbito estatal y organizacional.

**DANIEL RODRÍGUEZ** Nació en Ponferrada (España) en el seno de una familia de tradición minera. Es historiador y sociólogo. Su vida se ha desarrollado en Asturias, Galicia, Gerona, León y Madrid, dentro de España, y creció también durante varios años en Cuba, Irlanda, Bélgica y Holanda. En la última década se ha dedicado por completo al estudio de la Revolución cubana y a los procesos revolucionarios que han tenido lugar a lo largo del siglo xx. Es doctor en Historia Contemporánea por la Universidad de Autónoma de Madrid y máster en Estudios Ibéricos e Iberoamericanos por la Universidad Católica de Lovaina.

**DIEGO GUERRERO** Licenciado en Ciencias empresariales (ICADE, 1981) y Derecho (ICADE, 1980). Becario FPU, 1983-1986 (ICADE). Doctor en Ciencias Económicas (UCM, 1989). Ampliación de estudios en el extranjero: *Centre de Recherche en Économie Industrielle* (París, 1984-85), *New School for Social Research* (Nueva York, 1997-98), *School of Oriental and African Studies (University of London)* (Londres, 2007). Profesor en la UCM: Escuela de Estadística (1986), Facultad de Ciencias Políticas (1987 hasta hoy): titular desde abril 1994. Ha dirigido once tesis doctorales. Es autor y/o editor de trece libros, el último de los cuales es Economía básica (Madrid, España: Maia). Autor de numerosos artículos en revistas españolas y extranjeras, el último de los cuales es Karl Marx y el libro 1 de El capital (1867) en la Revista de Economía Crítica, 24, pp. 73-101. Director de la colección Claves para comprender la economía de la editorial Maia (grupo Abada), con treinta y cinco títulos publicados (2008-2017).

**ÉDGAR ISCH L.** Docente de la Universidad Central del Ecuador. Investigador y consultor de varios organismos ecuatorianos e internacionales. Ha trabajado distintos temas sociales y ambientales que se han reproducido en varias obras impresas relacionadas principalmente con educación, derechos de la niñez, género, ecología política y recursos hídricos. Es activista por los derechos económicos, sociales y ambientales en Ecuador. Ha ejercido las funciones de Ministro de Ambiente del Ecuador. Integrante de la Alianza Internacional de «Justicia Hídrica».

---

**FRANCISCO RIBADENEIRA** Profesor de pregrado y posgrado de varias universidades —Universidad Central del Ecuador, Universidad Técnica Particular de Loja y Universidad de las Américas—. Actual docente de la cátedra de Derecho de Propiedad Intelectual de la Universidad Central del Ecuador. Autor del libro *El Código de gobierno corporativo de la Corporación Andina de Fomento frente a la legislación societaria ecuatoriana* (Bolsa de Valores de Quito, 2008). Miembro de la Comunidad Epistémica de Saberes Ancestrales de Universidad Central del Ecuador.

**FRED MOSELEY** Uno de los más relevantes economistas marxistas norteamericanos, es catedrático emérito en la Universidad de Mount Holyoke en Massachusetts (EE. UU.). Ha publicado numerosos artículos, tanto sobre la teoría marxista abstracta como sobre el análisis marxista concreto de la economía estadounidense así como dos libros: *La tasa decreciente de ganancia en la economía estadounidense de posguerra* (1992) y *Dinero y totalidad* (2016). Ha sido, asimismo, el editor de la traducción inglesa del Manuscrito económico de 1864-65, de Marx (2016), así como de cuatro de los volúmenes del Simposio Internacional sobre Teoría Marxista.

**GUILLERMO MURCIA** Licenciado en Derecho y en Ciencias Políticas y de la Administración por la *Universitat de València*. Máster en Salud Laboral por la *Universitat Pompeu Fabra* de Barcelona.

**JOHN CAJAS** Economista ecuatoriano. Profesor titular de la cátedra Crítica de la Economía Política de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Ha sido profesor ocasional del Departamento de Ciencias Sociales de la Escuela Politécnica Nacional, así como profesor invitado del Departamento de Desarrollo, Ambiente y Territorio de la Flacso-Ecuador. Actualmente cursa estudios de doctorado en economía por Flacso, Ecuador.

**JON ILLESCAS** Doctor Cum Laude y Premio Extraordinario de Doctorado en Sociología y Comunicación por la Universidad de Alicante y Licenciado en Bellas Artes con Premio Extraordinario Fin de Carrera y Premio Universitario 5 Estrellas por la Universidad Miguel Hernández. Artista plástico e inventor del Sociorreproduccionismo bajo el seudónimo de «Jon Juanma», es autor de más de sesenta publicaciones sobre cultura, geopolítica, arte, comunicación y economía. Varias traducidas al portugués y al italiano. En 2012 publicó su primer libro *Nepal, la revolución desconocida*. Entre 2009 y 2013 trabajó la tesis doctoral en la Universidad de Alicante y la Universidad Complutense de Madrid becado por la Fundación CajaMurcia. Su último libro, *La dictadura del videoclip* —ya en la 3.ª ed. (*El viejo topo*, 2018)— ha recibido estupendas críticas en medios como *Le Monde Diplomatique*, *El País*, *Televisión Española* o instituciones académicas tan prestigiosas como la Universidad Johns Hopkins en Estados Unidos. Actualmente se encuentra en plena redacción del que será su tercer libro que se publicará a finales de año.

**JORGE GRANDA** Docente, investigador y consejero económico. Profesor agregado en las Facultades de Economía de la Universidad Central y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Profesor invitado del Área de Gestión de la Universidad Andina Simón Bolívar. Magíster en Economía, Área Políticas Económicas y Sociales, UNT-Argentina. Doctorando, Programa de Doctorado en Economía, UNR-Argentina.

**KARINA PONCE** Actualmente es docente a tiempo completo en el Instituto Tecnológico Superior Eugenio Espejo, de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo. Tiene una formación de pregrado en Economía por la Universidad Técnica Particular de Loja.

**KATIUSKA KING** Economista con especialización en desarrollo sustentable por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Maestría en Estadística y Econometría en la Universidad de Lovaina. Actualmente, realiza su doctorado en la Universidad de Sevilla, es docente a medio tiempo en la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas de la Universidad Central del Ecuador. Ha publicado artículos de coyuntura en algunas revistas, documentos metodológicos sobre evaluación de programas sociales.

**LUIS BENÍTEZ** Licenciado en Economía y en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid. Máster Universitario en Economía Internacional y Desarrollo por la Universidad Complutense de Madrid. Analista de datos en una plataforma de fondos de inversión.

**MIGUEL RUIZ** Licenciado en Sociología, magíster y doctor en Estudios Latinoamericanos. Profesor agregado de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas de la UCE en las carreras de Sociología y Política.

**NELSON RODRÍGUEZ (†)** Doctor en Psicología Clínica, profesor de varias universidades de grado y posgrado, con estudios de cuarto nivel en las universidades de *Notre Dame*-Bélgica, Politécnica de Madrid, Universidad Central y Universidad de La Habana, en esta última candidato a doctor. Formó parte de varios equipos de investigación en diversos campos: psicosocial, ciencia-tecnología y educación superior. Se desempeñó como Coordinador General de Investigación de la UCE, Director de Investigación de Fundacyt-Senescyt, Decano de la Facultad de Ciencias Psicológicas y Vicerrector Académico y de Posgrado en la UCE.

**PASCUAL GARCÍA** Actualmente es profesor a tiempo completo en la Universidad Técnica Particular de Loja, tiene un doctorado con mención internacional en Movilidad Humana por la *Universitat de València* en conjunto con el Instituto de Administración y Economía de Lisboa (Portugal), realizó su maestría en el Máster Internacional en Migraciones por la *Universitat de València*.

DOSSIER

Vol. 70, N.º III (mayo 2018)

KARL MARX: CIENTO CINCUENTA AÑOS DE  
CONTROVERSIAS Y CONTINUIDADES



**LA CRISIS DE LOS 70 Y LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL EN ESPAÑA  
COMO PARADIGMA DE CRISIS DE SOBREPRODUCCIÓN CAPITALISTA**

LUIS BENÍTEZ MORENO

*Universidad Complutense de Madrid*

Recepción de manuscrito: 18 de enero de 2018

Aceptación versión final: 13 abril de 2018

**RESUMEN** Éste es un estudio histórico-estructural acerca de los determinantes de los cambios en la economía española durante la crisis de los años setenta y ochenta. Se trata de identificar las particularidades que en el caso español influyeron en la forma en que se llevó a cabo la reconfiguración de las bases económicas que posibilitaran restaurar la acumulación. El enfoque analítico de la ley del valor permite dilucidar a qué constricciones se enfrentan los capitalistas, así como el papel del Estado, en una economía mundial donde la ley del valor opera a escala mundial con cada vez menos obstáculos.

**PALABRAS CLAVE** España, ley del valor, crisis de sobreproducción, internacionalización de la economía, reconversión industrial.

**ABSTRACT** This article offers a historical-structural approach to the determinants of the changes in the Spanish economy during the 1970-1980s' crisis. It aims to identify the particularities that influenced the way the industrial restructuring process was carried in the Spanish case. The labor theory of value analytical approach enables us to elucidate the strictures that capitalists face to survive in a world economy where the law of value operates with ever fewer obstacles. Within the process of markets internationalization, the mode of state intervention in the economy changes substantially.

**KEYWORDS** Spain, labor theory of value, over-production crisis, internationalization of the economy, industrial restructuring.

**JEL CODES** F43, N14, O25, P16.

**INTRODUCCIÓN**

Este artículo tiene como objeto colaborar en una mejor comprensión de los determinantes de los cambios en la estructura económica española durante la crisis contemporánea con el proceso político de la Transición. Se centra en la industria por tratarse del sector paradigmático en que se desarrolla el trabajo productivo. El periodo de estudio abarca cerca de dos décadas, desde finales de los sesenta a finales de los ochenta. Se contempla el enfoque marxista como el más fecundo para analizar las especificidades de la estructura de acumulación en España en relación con las leyes generales de acumulación capitalista, así como para valorar la motivación y alcance de las medidas de política económica implementadas durante el periodo.

Para proceder con este objetivo es necesario identificar y caracterizar los siguientes elementos, que ejercen como constricciones sobre el cambio estructural y determinan los resultados del proceso de ajuste: la cuestión distributiva, vinculada con la lucha de clases; la dimensión técnica, referida a la tecnología de producción; la competencia entre capitales, que adquiere una nueva entidad con la incorporación de la economía española a la internacionalización de los mercados; y la esfera político-institucional, en el sentido de las posibilidades de intervención estatal. Se considera que el cambio en las formas de intervención estatal resultó decisivo en la reconfiguración de las bases de extracción de plusvalía durante el periodo de crisis.

Sobre este periodo de reestructuración de las bases de la economía española se han planteado tres hipótesis. Que durante los años de la Transición se alcanzó lo que en la literatura marxista se conoce como límite máximo salarial o salario máximo. Que hubo una ausencia de medidas encaminadas a restaurar la tasa de beneficio hasta los gobiernos posteriores a 1982, lo que provocó una mayor intensidad del ajuste. Por último, que el proceso de internacionalización de la economía española careció de dirección estratégica durante todos los periodos de gobierno abarcados en este estudio. Concretamente, la reconversión industrial no se planteó para adaptar los sectores productivos al escenario de la integración en la Comunidad Económica Europea (CEE) y la competencia en los mercados internacionales.

En el siguiente apartado se presenta el marco teórico. Acto seguido se realiza una periodización atendiendo a la evolución de las variables propias del análisis marxista durante la etapa que nos ocupa. Después se estudia el proceso de extraversión de la economía española partiendo de las particularidades heredadas del desarrollismo franquista. Seguidamente se analiza el papel del Estado en el aseguramiento de unas bases que hagan posible la acumulación capitalista en España, con especial atención a las políticas de reconversión industrial de los ochenta. En estas dos últimas secciones se da cuenta de las especificidades que para esta economía presentaba la estructura de acumulación al comienzo de la crisis, así como de las que se desprenden del curso que toma la gestión de la misma. Se finaliza con el apartado de conclusiones, en el que se apuntan posibles líneas de investigación conectadas con el objeto de estudio que aquí se aborda.

### MARCO TEÓRICO

El objetivo de este artículo no es demostrar la validez de la teoría del valor-trabajo (TVT) ni la aplicabilidad de la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia para la economía española. No obstante, es preciso formular ambas concisamente, pues se les hará referencia posteriormente con ocasión del análisis tanto de los determinantes de la crisis de acumulación como de la estrategia de política económica dirigida a su restauración. También resulta oportuno consignar, siquiera mínimamente, la manera en que se interrelacionan las variables centrales al proceso de acumulación cuando peligra su reproducción.

### LEY DEL VALOR

La ley del valor es el mecanismo regulador de la economía capitalista (Arrizabalo, 2014). Sea el esquema clásico de reproducción capitalista  $D-M-P-M'-D'$ , en el que el empresario adelanta una

masa monetaria ( $D$ ) con la que adquiere los insumos necesarios ( $M$ ) para la fabricación de la mercancía final ( $M'$ ). Entre medio tiene lugar el proceso de producción ( $P$ ), que da como resultado  $M'$ , mercancía con un valor superior a  $M$  equivalente a  $D' > D$ . En el seno de  $P$  se desarrolla la jornada laboral, durante la que los trabajadores operan los medios de producción y que se divide en dos partes: una se corresponde con el tiempo de trabajo necesario para reproducir la fuerza de trabajo y otra, con el tiempo de trabajo destinado a la producción del excedente. Así, siendo la jornada laboral  $v + pv$ , una porción se dedica a la remuneración de los trabajadores, el salario, que se corresponde tendencialmente con el valor de la fuerza de trabajo  $v$ , es decir, el coste de reproducción de la clase obrera en condiciones que permitan su máxima productividad. Este coste se define socialmente, no individualmente, del mismo modo que el tiempo de trabajo necesario para la creación de nuevo valor y que denominamos tiempo de trabajo socialmente necesario, con unas características técnicas y sociales determinadas. La otra porción de trabajo es el plustrabajo, que genera el plusvalor ( $pv$ ) del que se adueña el capitalista.

La generación de la masa acrecentada de valores que tiene por objeto el proceso de producción se realiza mediante el consumo productivo de los medios de producción y la fuerza de trabajo. De ambos elementos, solo este último tiene la capacidad de crear valor, por lo que recibe el nombre de capital variable ( $v$ ), en contraposición al capital constante ( $c$ ), los medios de producción, que trasladan su valor en el proceso productivo, pero no hacen variar el valor de la mercancía. Que solo el trabajo vivo sea capaz de producir un aumento de valor en el proceso productivo es una premisa lógica: «los medios de producción no pueden llevar a cabo por sí solos un proceso productivo completo» (Arrizabalo, 2014, p. 114). La diferencia de valor entre la mercancía inicial  $M$  y la que se obtiene al final,  $M'$ , o, lo que es lo mismo, el incremento de valor se corresponde con la plusvalía, base de la ganancia, que tiene origen en la explotación de la fuerza de trabajo, es decir, en su mercantilización.

Hasta aquí podemos extraer dos implicaciones importantes que expresan la capacidad de la TVL para explicar la formación de precios, tanto de la mano de obra como de las mercancías y para conectar la esfera de producción y de circulación. El precio de una mercancía refleja las condiciones de producción, pues está determinado por su valor, o sea el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Aun dependiendo de las condiciones específicas de intercambio, que puede hacer desplazar los precios al alza o a la baja, éstos tienen unos límites emanados de los intereses contrapuestos que concurren en la compraventa. Del mismo modo, el salario, como precio del trabajo, tiende a corresponderse con el valor de la fuerza de trabajo, pero la expresión concreta de aquel depende de la correlación de fuerzas en la negociación entre empresarios y trabajadores.

#### LEY DE LA CAÍDA TENDENCIAL DE LA TASA DE GANANCIA

Del desarrollo teórico de la ley del valor se desprende una consecuencia de hondo calado para la acumulación capitalista, como es la tendencia a la caída de la tasa de ganancia. Habida cuenta del lugar central que ocupa la rentabilidad en la conformación de las expectativas empresariales y, por tanto, en la inversión a largo plazo, interesa conocer qué fuerzas la impelen al alza y a la baja, además de las consecuencias de este funcionamiento para el desarrollo de la acumulación. Si la ganancia es la diferencia entre el valor obtenido con la producción y el que

se disponía al inicio, entonces  $D' - D = (c + v + pv) - (c + v) = pv$ . Por tanto, la tasa de ganancia es  $(D' - D)/D = pv/(c + v)$ . Como la tasa de plusvalía ( $pv'$ ) es la relación entre la plusvalía y el capital que crea valor,  $pv/v$ , o sea la tasa de explotación, entonces tenemos que  $g' = pv'/(q + 1)$ , donde  $q = c/v$  es la composición orgánica del capital. Así, pues, la tasa de ganancia aumenta o disminuye en relación directa con la tasa de plusvalía y en relación inversa con la composición del capital. Dicho de otra forma, la rentabilidad es más elevada cuanto mayor sea el valor creado en relación con el valor de la fuerza de trabajo y cuanto menor sea la proporción de capital que no crea valor respecto al que sí lo crea.

Las implicaciones de lo explicado hasta ahora se completan con una visión dinámica. Ésta se obtiene con la introducción en el análisis de la decisión que toma el capitalista sobre el destino de la plusvalía, que puede ser en todo o en parte consumo productivo o improductivo. La acumulación consiste precisamente en la capitalización de parte del excedente en forma de nuevas inversiones que hagan aumentar el capital productivo. Además de la cuestión de la magnitud de la inversión, esta se concreta en una determinada proporción de capital variable y capital constante susceptible de alterar la composición de capital. Ésta es una decisión que se toma en virtud de las presiones que operan fruto de la competencia entre los distintos capitales. En efecto, la concurrencia de diversos capitalistas en un mercado rentable espolea la competencia por acaparar la mayor cuota posible, en el caso de los más competitivos, o por su supervivencia misma, lo que se consigue en uno u otro caso mediante una bajada de precios. Esto es posible si aumenta la productividad, lo que se traduce en una reducción del coste unitario o, en términos globales, del valor del producto. He aquí el punto en que radica la clave de la cuestión y que permite predicar el carácter contradictorio de la acumulación capitalista. El impulso individual de los capitalistas por llegar como mínimo a la rentabilidad promedio supone el cercenamiento de las bases de la rentabilidad del capital en su conjunto.

El objeto de la cada fracción de capital es su valorización. Como el espacio en que puede realizarse no es ilimitado, los capitalistas tienen intereses enfrentados, lo que se expresa en la competencia entre los diversos capitales. La manera en que opera esta competencia es la búsqueda de una mayor productividad, y esto se consigue a través de una mayor mecanización del trabajo, que permite elevar la cuantía de valor creada por unidad de trabajo. Ello se expresa en el aumento de  $pv'$ , al incrementarse el numerador en  $pv/v$ . No obstante, este movimiento modifica la composición de capital,  $q$ , en el proceso productivo, al aumentar la relación  $c/v$ . Quiere decir que la proporción empleada del capital que crea valor respecto al que no lo crea se reduce. Esto tiene todo el sentido desde el punto de vista del capital individual si el aumento de plusvalía generado es superior al coste de la nueva inversión, por lo que, si en el cociente  $pv'/q + 1$  aumenta el numerador más que el denominador, la tasa de ganancia crece. Ahora bien, esta mayor creación de valor que permite al capitalista vender por encima aún de su coste, pero por debajo del valor de la mercancía, establecido socialmente, no dura para siempre. La capacidad de aprovechamiento de esta plusvalía extraordinaria cesa en cuanto la nueva tecnología de producción se generaliza, merced a los aumentos de productividad que provoca el aumento de la composición del capital de los demás capitalistas, a lo que se ven obligados para no verse expulsados del mercado por la caída de su rentabilidad (Astarita, 2006). Este movimiento termina por agotar la plusvalía extraordinaria, por lo que la tasa de plusvalía retrocede.

Sin embargo, ahora tenemos una mayor cantidad de capital constante, así que, *ceteris paribus*,  $g'$  disminuye al aumentar el denominador de  $p v' / q + 1$ . Esto es lo que Marx formula en el Libro III de El capital como ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

Lo que se ha enunciado se puede formular como ley al ser inherente al proceso de producción capitalista; es decir, es producto del normal desarrollo de la acumulación capitalista. No se trata de una previsión que haya de manifestarse para todo momento y espacio, pues es una tendencia. No se dice que la tasa de ganancia siempre descienda. Efectivamente, sucede que en ocasiones evoluciona al alza, pero esto se debe a la influencia de factores contrarrestantes. Las contratendencias, pues, existen y es preciso tenerlas presentes en el análisis para una mejor comprensión del alcance y fundamento de los movimientos de la tasa de beneficio y, por tanto, del desarrollo de la acumulación. Podemos sistematizar las contratendencias distinguiendo las que inciden en el numerador y en el denominador.

Las primeras consisten en la elevación de la tasa de explotación, bien mediante el recurso al aumento de la jornada laboral o la reducción del salario —plusvalía absoluta—, bien recurriendo a una reducción del tiempo de la jornada laboral dedicado a la reproducción de la fuerza de trabajo y el consiguiente incremento relativo del tiempo dedicado a la producción del plusvalor —plusvalía relativa—, como consecuencia del incremento de la productividad por encima del crecimiento del salario real. La segunda vía debe incidir en la disminución del coste de capital, lo que se traduce en un abaratamiento del capital constante. Existen otros recursos al alcance del capitalista, como la penetración en nuevos mercados o el comercio exterior. Todos ellos son, sin embargo, limitados. El aumento de la composición del capital es inexorable y produce que en el proceso de producción participe una proporción cada vez menor del capital vivo, la fuerza de trabajo, el único del que se extrae la plusvalía. Así, las dificultades crecientes de valorización tienen su fundamento en el aumento de la productividad, pues es cada vez más difícil que pueda darse un aumento de la tasa de plusvalía que compense el efecto negativo sobre la tasa de ganancia del aumento del capital constante, que no crea valor. Cuanto menor es el peso relativo del trabajo vivo y mayor es la proporción dedicada al plustrabajo, más difícil es que los sucesivos incrementos de productividad puedan seguir traduciéndose en subidas suficientes de la tasa de plusvalía.

#### LAS CRISIS EN EL CAPITALISMO

Estamos ante una crisis cuando se interrumpe el proceso de acumulación; es decir, cuando deja de aumentar el capital productivo. En circunstancias normales, tiene lugar cuando la rentabilidad cae por debajo de un umbral que hace inviable mantener la reproducción ampliada del capital. Este fenómeno se produce precisamente por la sobreacumulación de capital, consecuencia del normal desarrollo del capitalismo y que se plasma en una sobreproducción de mercancías. Se abre entonces una crisis de realización, pues el capitalista es incapaz de realizar el valor contenido en sus mercancías y, por tanto, no solo no obtiene la plusvalía sino que pierde todo el valor depositado en ellas. Las crisis ponen de manifiesto la existencia de un exceso de capacidad productiva respecto de las posibilidades de valorización del capital. Se producen cuando el curso de la acumulación agota los espacios de extracción de plusvalía. Es perentorio, llegado ese caso, restaurar la rentabilidad, lo que se ha acometido históricamente de

dos maneras: mediante la destrucción de capital y mediante la desvalorización de la fuerza de trabajo. El recurso a la primera vía como forma de abrir nuevos espacios duraderos de rentabilidad, tradicionalmente a través de la destrucción bélica, ha tenido su papel histórico pero no se compadece con la situación de crisis que se analiza en el periodo de estudio.

Durante los años cincuenta y sesenta del pasado siglo, en los países del centro capitalista tuvo lugar un aumento continuado de los salarios reales posibilitado por las fuertes ganancias de productividad. Como el salario es fuente de demanda, su importante avance favoreció la expansión de la producción. No obstante, a finales de los sesenta se vislumbraba una fase de estancamiento. La fortaleza de las organizaciones obreras salvaguardó sus condiciones de trabajo, impidiendo un alza en la tasa de explotación a pesar de la imparable automatización de los procesos de producción. Esta dinámica unida a la progresiva diseminación de las modernas técnicas productivas afectó a la rentabilidad (Albarracín, 1991). El oscurecimiento de las expectativas de beneficio se terminó plasmando en acusados recortes en los planes de inversión que condujeron a la depresión económica. En primera instancia se produjo una reducción en el uso de la capacidad instalada en las industrias de bienes de equipo. El contagio a las industrias de bienes de consumo, a causa del descenso en sus ventas por el aumento del desempleo, no se hizo esperar (Catalán, 1991).

Como el salario es, antes que factor de demanda, la porción del valor creado que se contrapone a la plusvalía, la disminución de su carga debe ser la respuesta más inmediata del capitalista para restaurar la tasa de ganancia. Se ve reforzado en su capacidad para imponer tal recorte por la situación de bancarrotas y la escalada del desempleo fruto del contexto de crisis. El ejército industrial de reserva ejerce una presión a la baja en los salarios siempre funcional a la acumulación, pero que es fundamental cuando éstos se aproximan al límite superior salarial o salario máximo, incompatibles con la extracción de la plusvalía suficiente.

Una vez expuesto este breve resumen de los principales elementos del análisis económico marxista, puede pasarse al estudio de los cambios en la estructura industrial española como consecuencia de la crisis de acumulación que atravesó la economía desde 1975 hasta bien entrados los años ochenta. Se trata de determinar en qué medida el fenómeno objeto de estudio puede subsumirse en este marco teórico, valorando las especificidades del caso concreto español. La forma en que se aborda dicha tarea es mediante un estudio histórico-estructural, entendiendo como tal:

[...] El que, por un lado, considera en su totalidad las «condiciones históricas particulares» — económicas y sociales— tanto en el plano nacional como en el plano externo de una formación social y, por otro, comprende, «en las situaciones estructurales dadas, los objetivos e intereses que dan sentido, orientan o alientan el conflicto entre grupos y clases y los movimientos sociales que “ponen en marcha” las sociedades». (Cardoso y Faletto, 1969, p. 17) [Citado en Braña, 1981, p. 17]

#### PERIODIZACIÓN

En este apartado se muestra una división del periodo de estudio atendiendo a la evolución de la tasa de beneficio, de acuerdo con las estimaciones de los trabajos de Cámara (2005) y Echebarria y Herrero (1989). También se ofrece una distinción según el comportamiento de

la participación del excedente bruto de explotación (EBE) en la producción, variable empleada en el análisis de Navinés (1989). El punto de inflexión en la evolución de la variable empleada por Navinés se produce en 1977. Hasta ese año, la relación EBE/PIB (producto interno bruto) decrece, pasando a elevarse a partir de entonces. El autor traza subperiodos atendiendo también al crecimiento de la producción agregada, por lo que la compartimentación del periodo que estudia queda tal que: i) 1964-1974, ii) 74-77, iii) 77-81, iv) 81-84 y v) 84-86.

i) 1964-1974: en estos años se produce un intenso crecimiento económico merced a un notable flujo inversor. El PIB a coste de factores y la formación bruta de capital fijo aumentaron un 6,62% y un 9,42%, respectivamente, ambos en tasas anuales acumulativas. Por su parte, las rentas salariales elevaron ocho puntos su participación en la renta nacional; la misma magnitud que la pérdida del excedente, que pasó de acaparar un 53% a un 45% de la renta. El crecimiento de la productividad habría financiado un 40% del incremento del coste laboral unitario; la subida de precios, un 55%.

ii) 1974-1977: el EBE se reduce otros tres puntos hasta el 42% en una etapa de estancamiento de la producción y en la que la FBCF cae un 3,37% en tasas anuales acumulativas. En cuanto a la evolución del coste laboral, el incremento de productividad solo cubrió el 17%, dejando a la subida de precios la absorción del 80% restante.

iii) 1977-1981: la inversión sigue cayendo hasta 1979. El ritmo de producción sigue deteriorándose, lo que sumado a la desaparición de numerosas empresas condujo a un aumento del desempleo desde el 5,67% hasta el 14,31%. Junto a este fenómeno se limita el crecimiento del coste laboral, que queda cubierto en un 19% por la ganancia de productividad y en un 85% por la subida de precios. El excedente, así, gana cuota por primera vez.

iv) 1981-1984: se inicia una recuperación en el crecimiento de la producción, aunque la inversión en capital fijo decrece levemente. Durante esta etapa los precios crecen más que el coste laboral y el crecimiento de este se desacelera más que el de la productividad —que pasa a cubrir un 32% del incremento—, por lo que el EBE crece con fuerza, pasando de suponer el 43% al 49% del PIB. El paro alcanza el 20,52%.

v) 1984-1986: el PIB se incrementa ya a buen ritmo, pero la cuota del excedente apenas aumenta. Los precios siguen subiendo más que el coste laboral, pero la productividad crece poco —cubre el 24% del aumento de aquel— a pesar de que los niveles de inversión superan incluso a aquellos de los años sesenta.

Echebarria y Herrero toman como variable la tasa de beneficio del sector industrial, cociente entre el beneficio neto en la industria y el *stock* neto de capital acumulado, ambos en pesetas corrientes. Alcanza su punto de inflexión entre los años 1982 y 1983. Encuentran las siguientes fases: i) 1967-1974, ii) 75-80, iii) 81-85 y iv) 86-88.

i) 1967-1974: en este intervalo la productividad sigue aumentando, pero menos pronunciadamente que hasta entonces —6,4%, por un 9,6% durante la primera mitad de los sesenta—. El salario real continúa su crecimiento y lo hacen especialmente las prestaciones sociales a partir de 1967. Se encuentra que el leve ascenso de la tasa de plusvalía no impide la caída de la tasa de beneficio desde el máximo del año anterior, pues la composición orgánica del capital sigue una fuerte progresión al alza. Cabe añadir que la evolución de los precios de los bienes de equipo supera al de los precios del consumo, por lo que los bienes de capital se encarecen relativamente.

ii) 1975-1980: la tasa de plusvalía se deprime en gran medida, al aumentar aún más intensamente los salarios reales y reducirse el crecimiento de la productividad debido al abrupto retroceso de la inversión y la caída en la utilización de la capacidad instalada. A esto se une que el capital por trabajador crece intensamente merced a la expulsión de una ingente cantidad de mano de obra. Todo ello incide en un continuo deterioro del beneficio industrial.

iii) 1981-1985: la tasa de beneficio industrial toca fondo en los años 1982 y 1983, para recuperarse con intensidad hasta 1985. La exitosa política de contención salarial unida a un nuevo incremento de la productividad a causa de la inversión sustitutiva de mano de obra impulsa al alza la tasa de plusvalía, que compensa con creces el aumento de capital por trabajador.

iv) 1986-1988: el cambio de tendencia en el crecimiento económico que se observa desde el año anterior promueve un importante relanzamiento de la inversión productiva que, no obstante, no se traduce en grandes ganancias de productividad al incorporarse igualmente abundante mano de obra. La tasa de plusvalía retrocede levemente y la tasa de beneficio se estanca.

Por su parte, Cámara analiza el comportamiento de la tasa de beneficio general para la segunda mitad del siglo. Como muestra la figura 1, desde el nivel máximo alcanzado por la tasa de ganancia en 1963, ésta va descendiendo hasta 1979, cuando alcanza un mínimo. La trayectoria remonta hasta 1989, cuando se corta su progresión ascendente.

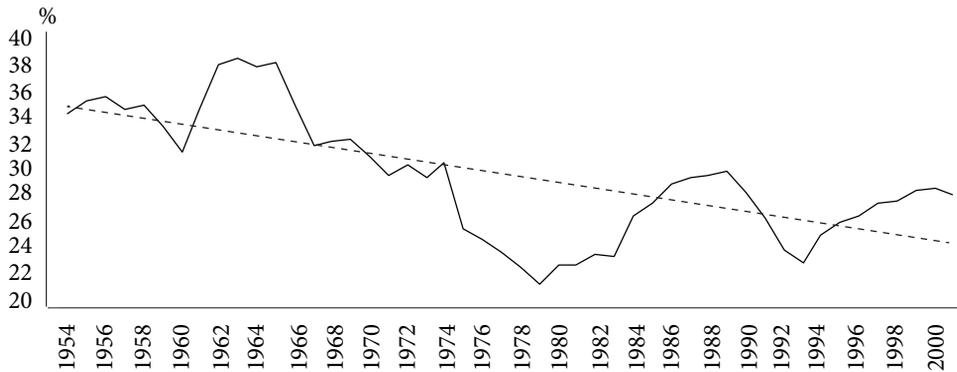
La figura 2 muestra la trayectoria de la tasa de ganancia junto con sus dos componentes, expresados como tasa de plusvalía y composición de valor del capital (CVC), que es una medida de la composición técnica del capital y el valor relativo del capital respecto a la mano de obra. Para una mayor claridad, se ilustra la inversa de la CVC porque es directamente proporcional a la tasa de ganancia. Así, el descenso de la curva de la inversa de CVC indica un crecimiento de la composición orgánica del capital, lo que se traduce en una presión a la baja sobre la rentabilidad. Aunque existe cierta interdependencia entre la distribución del ingreso y la tecnología de producción, es posible extraer algunas enseñanzas.

Si nos fijamos en la primera parte de nuestro periodo, la que va desde 1963 hasta 1979, comprobamos que tiene lugar una caída pronunciada de la tasa de explotación. De hecho, entre 1960 y 1973 los salarios reales se multiplicaron por 2,3; o lo que es lo mismo, subieron un 6,7% anual de media. Ello, posibilitado por los fuertes incrementos de productividad que se dieron en esa etapa. En cambio, la composición del capital mantenía al final de esta etapa un nivel similar al del comienzo. Cabe concluir, por tanto, que la caída de la rentabilidad se corresponde con la bajada de la tasa de plusvalía.

Puede apreciarse que en 1973 comienza a darse un aumento muy intenso de la composición de valor del capital. Se produce entonces un empeoramiento más acentuado de la rentabilidad que solo se revierte a partir de 1979 por el gran aumento de la tasa de plusvalía, especialmente intenso entre 1983 y 1986. Debe hacerse notar que, desde la segunda mitad de los setenta, el progresivo abaratamiento del capital en relación con la mano de obra que venía operando en el pasado deja de tener el efecto contrarrestante sobre la composición técnica del capital.

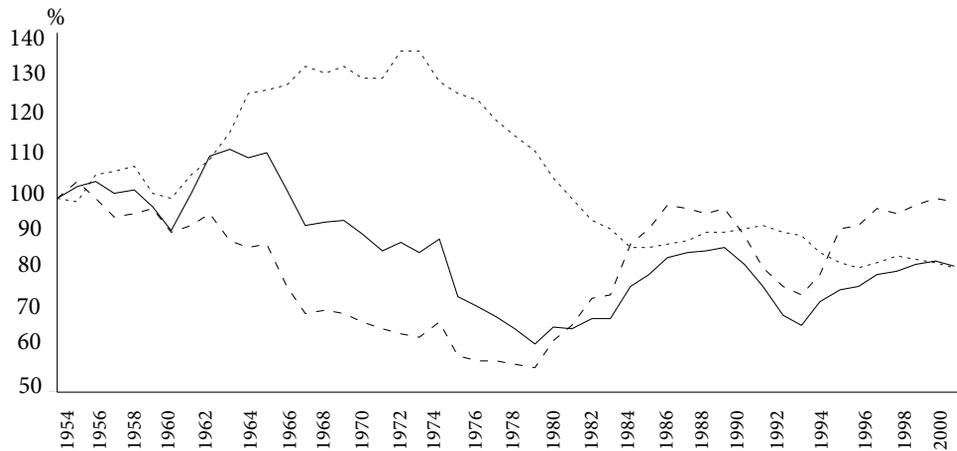
Con lo visto hasta ahora sobre la situación de ruptura y posterior restauración de la acumulación, puede predicarse su encaje en el esquema clásico de crisis, con el añadido de la inflación, producto de la exacerbación del conflicto distributivo en el contexto de un nuevo marco institucional. La desaparición del almirante Carrero Blanco en 1973, presidente del Gobierno

Figura 1. Evolución de la tasa de ganancia en España (1954-2000)



Fuente: Cámara (2005).

Figura 2. Evolución de la tasa de ganancia y sus componentes en España (1954-2000)



Fuente: Cámara (2005).

y llamado a ocupar la jefatura del Estado, desencadena la indefectible descomposición del régimen franquista, lo que unido al clima de fuerte movilización social coloca a los trabajadores en una posición de fuerza para exigir aumentos salariales. A ello lo acompaña el práctico agotamiento del ejército industrial de reserva. Por lo que respecta a la clase empresarial, desde 1975 tiene lugar lo que se ha denominado «huelga de inversiones», situación que se mantendría durante unos años. Así, la inversión en términos reales se redujo un 4% en 1977 y un 6,4% en

1978. Además, las fracciones del capital con mayor cercanía al poder político, ante el deterioro de sus condiciones de negocio, se apresuraron a reclamar la asistencia por parte del Estado para salvaguardar su supervivencia, lo que suscitó la puesta en marcha de multitud de medidas *ad hoc* como forma de intervención pública, según veremos en el apartado quinto (González, 1991a). En 1975, la economía entra en recesión en medio de una fase de expansión del sector público con una marcada influencia alcista sobre los costes laborales, pues se financia además de con mayores impuestos sobre el salario con una subida de las cotizaciones sociales. Se alimenta así el círculo vicioso de crecimiento de los salarios y de la inflación, pues los trabajadores no están dispuestos a perder poder adquisitivo ni los empresarios a ceder más plusvalía. La facilidad de los empresarios para trasladar su aumento de costes a los precios provoca que el índice de precios al consumo (IPC) se dispare desde 1974.

A partir de la firma de los Pactos de la Moncloa en 1977, parece que la correlación de fuerzas comienza a cambiar y el discurso de las principales organizaciones obreras se plaga de referencias a la «solidaridad ante la crisis». Los salarios se desaceleran más intensamente que los precios y, desde 1979, crecen por debajo de la productividad; el coste laboral unitario real cae sensiblemente. Estos factores hicieron posible la recuperación parcial de las tasas de beneficio, que con los datos manejados por Albarracín se produce desde 1982. Desde 1977 a 1985, el PIB creció apenas un 1,1% anual, la ocupación descendió en más de un millón seiscientos mil personas y la productividad avanzó una media anual del 3%. La remuneración de los asalariados como parte del PIB descendió 5,24 puntos —3,5 puntos solo entre 1982 y 1985—. Dentro del PIB de los asalariados, el salario pasó de suponer en 1977 el 68,3% de la producción media por trabajador al 58,7% en 1989. A partir de 1986, el crecimiento de la productividad se estanca por el notable incremento del empleo en la fase de crecimiento iniciada el año anterior, descendiendo la relación capital/producto. Si hasta 1985 la inversión por trabajador se mantuvo a pesar de la caída de la formación bruta de capital (FBC), debido al efecto composición, a partir de entonces, a pesar de que la inversión crece sensiblemente, la intensidad de capital solo se mantiene, por el efecto de la subida de la fuerza de trabajo y la utilización de la capacidad instalada. En términos reales, en la década anterior a la crisis, de 1964 a 1974, la FBCF creció a una tasa media acumulativa del 8,6%, llegando a suponer el 28% del PIB, 4,7 puntos más que en 1964. Por el contrario, en la década siguiente, de 1974 a 1984, siempre en términos reales, la FBCF descendió un 2,4% anual, hasta llegar al 18,8% del PIB en ese último año (Albarracín, 1991).

#### INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

Para explicar los condicionantes del proceso de internacionalización de la economía española resulta conveniente examinar las bases sobre las que se afianzó el régimen de acumulación en España durante la fase de expansión anterior a la crisis. Este análisis se conecta con el posterior tratamiento de la política de reconversión.

#### PARTICULARIDADES DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA HEREDADA DEL FRANQUISMO

A grandes rasgos, el modelo de desarrollo franquista no se separa de los emprendidos en las economías que habían puesto o estaban poniendo en marcha procesos de industrialización,

pero es posible encontrar algunos elementos que particularizan el camino por el que discurió el caso español. Estas particularidades se expresan, más que en diferencias estratégicas, en diferencias de nivel o cuantitativas. Otras se desprenden del marco político-institucional. Por último, cabe añadir decisiones concretas de política económica que se separaron del criterio de intervención seguido en las economías del entorno. La tesis principal que aquí se plantea es que, en buena medida, los factores que impulsaron el crecimiento sin precedentes de la economía durante los años cincuenta y sesenta sembraron las bases de los futuros problemas que se manifestaron con la crisis. Asimismo, el contexto internacional tuvo una influencia decisiva en las posibilidades de implementar con éxito la estrategia desarrollista, al igual que desempeñó un papel determinante en su decadencia (Catalán, 1991).

La destrucción y miseria surgidas de la Guerra Civil se prolongaron durante la posguerra y la autarquía. Baste un dato para ilustrar la magnitud del empeoramiento de las condiciones de vida: los niveles de consumo per cápita de carne en 1936 en una ciudad como Barcelona solo se recuperaron en 1962 (Catalán, 1991, p. 102). Dejado atrás el periodo de autarquía, se inició una intensa fase de crecimiento. Así, entre 1950 y 1974, el PIB per cápita, medido en dólares con paridad de poder adquisitivo, aumentó un 5,2% anual, por lo que pasó de representar el 43% del británico al 80% en ese tiempo. El crecimiento fue tan notable debido al bajísimo nivel de partida y a la alta formación de capital en la industria. Debe añadirse que también se vio favorecido por una serie de circunstancias ajenas a la formación social española, como fueron la disponibilidad suficiente de medios de pago a partir de 1959, los ingresos por remesas de emigrantes y turismo y la afluencia de inversión extranjera.

No obstante el indudable progreso técnico que se dio en esas dos décadas, la industria española mantuvo su «condición periférica dentro del concierto europeo» (Catalán, 1991, p. 105) o «dependiente, en tanto los elementos fundamentales de la acumulación y la reproducción pasan por el exterior de la formación social española» (Braña, 1981, p. 492). Pueden encontrarse una serie de factores que propiciaron que así fuera o que dificultaron el desarrollo de una industrialización más autocentrada, aunque parece razonable pensar que:

La actuación del Estado no ha puesto en ningún momento medios para alterar o contrarrestar el proceso de especialización productiva, sino que, todo lo contrario, ha incentivado a aquellas ramas y secciones que el proceso de jerarquización productiva ha asignado a la formación social española en el contexto de la división internacional del trabajo. (Braña, 1981, p. 497)

Se ha apuntado también que «los fracasos económicos del Régimen desencadenaron los cambios de rumbo», mientras que «los éxitos tendieron a bloquear las reformas» (Catalán, 1991, pp. 106-107).

En cualquier caso, entre las debilidades de la industria española respecto a las europeas más avanzadas pueden destacarse un mayor grado de dualismo productivo, un menor tamaño medio de las empresas, una menor diversificación exportadora y una productividad más baja. A comienzos de la década de los sesenta, la productividad del trabajo en España no era siquiera la mitad de la media de las economías que integraban la CEE; cuando llegó la crisis todavía era apenas un 60% (Albarracín, 1991, pp. 318-320). Además, su desarrollo se basó en la adquisición de patentes y licencias foráneas, lo que revela una alta dependencia tecnológica

fruto de una baja inversión en I+D. No debe escapárse nos la peculiar forma en que se desarrolló la acumulación durante los primeros años del Régimen, de una forma muy primitiva, favorecida por las licencias de importación y el contrabando, en unas condiciones de privilegio para la clase empresarial que dificultaron después su capacidad para competir una vez superado el periodo autárquico. Así, buena parte de los negocios más rentables se desarrollaron en actividades que no estimulaban la innovación productiva, señaladamente los sectores turístico, bancario y de la construcción. Como documenta Braña en su tesis doctoral, el criterio primordial a la hora de determinar el apoyo estatal a sectores o empresas fue el de su cercanía al poder político.

Uno de los elementos clave en la conformación de las relaciones económicas durante el franquismo estuvo enraizado en la pauperización de las masas populares tras la Guerra Civil. El marco autoritario de relaciones laborales que se mantuvo posteriormente coadyuvó a mantener el salario real en unos niveles por debajo de su nivel «normal». Como contraparte se encontraban unas tasas de plusvalía anormalmente altas en comparación con las economías centrales; entre un 30% y un 50%, por las superiores al 70% del caso español durante los primeros años cincuenta (Cámara, 2005). Esta sobresaliente extracción de plusvalía absoluta servía para el acaparamiento de grandes masas de capital monetario que, sin embargo, no se traducían en inversiones productivas, sino que se dedicaban a operaciones especulativas —adquisiciones inmobiliarias, de terrenos, de patrimonio, dirigidas al mercado negro—, al consumo suntuario o bien se evadían al exterior. Puede afirmarse que en esta primera etapa «el Estado dispuso de herramientas decisivas para apoyar y ayudar a configurar un proceso de acumulación de carácter básicamente extensivo cuyo soporte principal sería la reducción del poder adquisitivo de la clase obrera y otras capas populares» (Echebarria y Herrero, 1989, p. 14). Ante unos salarios tan deprimidos y un mercado interno muy limitado, los incentivos para la inversión en maquinaria eran reducidos. Por tanto, era difícil que se produjeran aumentos sensibles de productividad que, a su vez, incidieran en un aumento del salario real.

Ha tendido a situarse el programa de estabilización de 1959 como la frontera entre dos políticas económicas de signo radicalmente distinto, pero la realidad dista de ser compatible con esa afirmación. El gobierno entrante en 1951 declaró como objetivo central de su programa económico la industrialización y el aumento de la productividad. Los fondos públicos destinados a la inversión y apoyo a una variedad de ramas aumentaron considerablemente en un contexto internacional que comenzaba a ser mucho más favorable tras la reconstrucción europea y el consiguiente crecimiento económico y desarrollo industrial. Adicionalmente, durante los siguientes años se rompe el aislamiento diplomático del Régimen, que encuentra apoyo financiero y tecnológico de Estados Unidos. De esta manera, la economía española va adquiriendo un papel en la división internacional del trabajo. Durante estos años se destinan más recursos a la inversión productiva y se producen cambios en la organización del trabajo y la regulación laboral que conllevaron un aumento de la productividad, sobre todo en las grandes empresas. Se comenzó a desplegar, entonces, una acumulación intensiva basada en la plusvalía relativa. No obstante, expresión de las contradicciones del proceso de acumulación entre las nuevas fuerzas y los instrumentos y condicionantes aún vigentes, durante este tiempo la crisis de sobreacumulación era una amenaza muy presente por la dificultad del mercado interno para

absorber las mercancías resultantes de las necesidades de valorización del capital industrial. Producto de los graves desequilibrios y perturbaciones que se manifestaron con todo rigor a partir de 1956 es el Plan de Estabilización de 1959, encaminado a afianzar la línea desarrollista proyectada en los años anteriores (Echebarria y Herrero, 1989).

A pesar de los grandes cambios que tuvieron lugar durante estas décadas, en el sector manufacturero persistían algunos rasgos propios del periodo autárquico, exponentes de los problemas de especialización de la industria española. Tratándose de un país con una escasa dotación energética y de materias primas, su industria estaba especializada precisamente en la producción de bienes intensivos en estos suministros. El sobredimensionamiento de las ramas manufactureras de bienes de consumo intermedio adquiere mayor gravedad si se consideran los fuertes aumentos de capacidad instalada acometidos ya en la década de los setenta, bajo el paraguas de los planes de desarrollo, que preveían un aumento sostenido de la demanda global de estas mercancías. Igualmente destacable es la alta aportación de las industrias más tradicionales en el empleo y el valor añadido, caso de los textiles, el calzado y la madera, muy sensibles a la subida de los costes laborales. Por otra parte, se trataba de mercados muy poco concentrados y con un tamaño de las empresas muy inferior a la media general. El advenimiento de la competencia de otros mercados, señaladamente los *Newly Industrialized Country*, impactó muy negativamente en el tejido industrial español; no solo en estas ramas más tradicionales, sino también en otras más punteras y en las que la economía española se había demostrado razonablemente competitiva en los años sesenta, como en los bienes de consumo duradero y de equipo, que compartían los rasgos que se han precisado para las más tradicionales (Catalán, 1991).

#### DEL ACUERDO PREFERENCIAL A LA ADHESIÓN A LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA

La economía española no fue ajena a la progresiva internacionalización de la economía mundial durante la segunda mitad del siglo XX, aunque se incorporó a dicho proceso con retraso por circunstancias tanto políticas como económicas. En el curso de esta transformación siempre hay fracciones del capital perjudicadas y otras, las más pujantes, con mayor capacidad para aprovechar las nuevas oportunidades de expansión y que, por tanto, pueden verse beneficiadas. La búsqueda de nuevas bases de extracción de plusvalía y nuevos mercados donde realizarla explica el ímpetu expansionista de los capitales, especialmente en un contexto de sobreproducción y saturación de mercados. Desde el punto de vista público, la inserción en la economía mundial conlleva la renuncia a determinadas prerrogativas del Estado como ente regulador de la dinámica económica, bien como resultado de su pérdida de eficacia o a resultas de un compromiso político que implique una cesión de soberanía. Por otra parte, puede ocurrir que las decisiones clave sobre la acumulación pasen a ser ajenas a la formación social de que se trate, en lo que se da en llamar desestructuración de la economía; así, la producción no se orienta atendiendo a las necesidades internas, sino a las necesidades de valorización del capital transnacional. Se da entonces una «ruptura espacial entre la generación de plusvalía y la movilización del beneficio, lo que impide que se forme una tasa de beneficio media general en los límites de un sistema productivo» (Gómez, 1991, p. 468).

La penetración del capital extranjero en España no supone una novedad de la crisis, pues ya se había erigido como puntal del desarrollismo, especialmente en lo referente a la tecnología.

Puede afirmarse que es un fenómeno de importancia creciente desde el estallido de la crisis, que propició la venta de numerosas empresas a capitales foráneos, y, más aún, con las expectativas creadas por la integración comunitaria. Existen tres hitos en este proceso de internacionalización de la economía española durante el periodo: el Plan de Estabilización de 1959, el Acuerdo Preferencial de 1970 y la adhesión a la CEE en 1986.

Por lo que respecta al Plan de Estabilización, se trata de un ajuste de tipo clásico impuesto por las perturbaciones macroeconómicas que se habían venido poniendo de manifiesto en los años anteriores y, de forma más inmediata, por el desequilibrio exterior que estaba produciendo la aceleración de la acumulación. Así pues, se estimó que era necesario captar capital extranjero en mayor cuantía para financiar la transformación del tejido productivo, así como impulsar los intercambios comerciales con el exterior mediante una mayor liberalización, aunque la protección arancelaria mantuvo un nivel alto. Por tanto, el propósito del plan era preparar la economía para esta apertura y potenciar los efectos que se pretendían, por ejemplo, con la posibilidad de repatriación de los beneficios obtenidos. El plan dio sus frutos sin deparar efectos perniciosos sobre el equilibrio o la producción nacional (Montes, 1991).

El Acuerdo Preferencial de 1970 con la CEE limitó su alcance al ámbito comercial, con una reducción de aranceles entre las partes y la eliminación de ciertas restricciones en cantidades. Como estas rebajas fueron mayores por parte de los países de la Comunidad, puede decirse que España se vio beneficiada. El resultado fue un aumento considerable de las exportaciones españolas hacia Europa acompañado de una sustitución de importaciones provenientes del resto del mundo por otras procedentes de la CEE, ahora con un menor coste, pues no tuvo como efecto una apertura especialmente significativa del mercado español. En un contexto negativo para el comercio mundial, las exportaciones españolas crecieron de forma sostenida hasta 1984, cuando se alcanzó el menor déficit comercial en relación al PIB en dos décadas.

Las negociaciones para la adhesión a la CEE comenzaron en 1979 y concluyeron en 1985, aunque se intensificaron en los últimos años. Finalmente entró en vigor en 1986 y comportó la supresión de las barreras arancelarias, la adopción del arancel común y la eliminación de los obstáculos a la libre competencia y la formación de precios. En la práctica, supuso deshacerse de la protección exterior a cambio del desarme arancelario de las economías de la CEE, que contaban con unos niveles muy inferiores a los españoles. Si toda negociación se basa en una contraposición de intereses, en este caso la maraña de intereses cruzados era particularmente compleja en tanto que no solo había intereses enfrentados entre países, sino en el interior de la burguesía europea. Más allá de los antagonismos de intereses específicos, se ponía de manifiesto una «contradicción básica»: su interés:

[P]or forzar una unidad económica y política que facilitara el desarrollo y competencia del capitalismo europeo frente a los otros dos bloques imperialistas de EE. UU. y Japón y las ventajas que cada burguesía, con sus complejos sectores internos, obtenía de la existencia de un Estado protector propio para garantizar la rentabilidad y la supervivencia del sistema. (Montes, 1991, p. 253)

Téngase en cuenta que, como consecuencia de la larga crisis económica, los conflictos de interés se habían exacerbado, las economías comunitarias se encontraban inmersas en sus propios procesos de ajuste y la CEE contaba con desequilibrios de importancia en términos de

desempleo, sobrecapacidad productiva, excedentes agrícolas, presupuestarios, etc. Debe considerarse la posición de fuerza negociadora con que contaba cada parte, mucho más débil en el caso español por varias razones. Cada país miembro contaba con poder de veto; es decir, la incorporación solo se produciría si ningún país consideraba que los términos en que se iba a realizar le resultaban perjudiciales, por lo que la posibilidad de que la economía española obtuviera alguna concesión relevante para sus intereses era remota de partida. La disposición del Gobierno español no hacía más que abundar en esta circunstancia, pues había adquirido un fuerte compromiso político con la integración. Al europeísmo por principio con que se abordó desde el poder político español este proceso se añadían las urgencias políticas, que determinaron las prisas por concluir al acuerdo y la consiguiente precipitación en las negociaciones, en las que la parte española careció por propia iniciativa de bazas con las que ejercer presión para oponerse a los términos que le fueran más perjudiciales.

La cuestión que suscitó más controversia fue la de los productos agrícolas, debido a que la incorporación de España suponía un aumento del 30% en la producción y del 14% en el número de consumidores en la CEE. De los acuerdos finalmente surgió una asimetría entre los términos relativos al sector industrial y al sector agrícola. En este último, el más regulado de la CEE, la economía española podía considerarse competitiva, especialmente en varios productos que suponían una amenaza para la producción de otros países. Se introdujeron, a diferencia de para el sector industrial, importantes excepciones de plazo y cláusulas de salvaguardia y el acuerdo resultó muy impreciso. Puede decirse que los intereses agrarios comunitarios quedaron protegidos; no así los españoles, que hubieron de afrontar un ajuste productivo de envergadura. Se llega, por tanto, a una simetría solo formal que perjudicaba claramente los intereses españoles. Prueba de ello es que la CEE adelantó varios años, a 1989, la culminación del resto de etapas del desarme arancelario frente a España, vistos los nefastos resultados que estaba produciendo para los productores españoles (Montes, 1991).

La consecuencia inmediata de la adhesión fue un desmesurado incremento de las importaciones durante 1986 que continuó durante los siguientes años, aunque a un ritmo más moderado. El desequilibrio exterior pasó de suponer en 1985 el 3,3% del PIB al 7,1% en 1989. En pesetas constantes de 1980, la diferencia se eleva desde el 1,4% al 11,2% del PIB en estos cuatro años. Ello ocurrió en un contexto de fuerte recuperación del crecimiento de la producción desde 1985 y con una drástica apreciación de la peseta en 1986 por la entrada en masa de capitales producto de la integración. Debe hacerse notar que durante los cuatro primeros años transcurridos desde la adhesión el diferencial de crecimiento de la demanda agregada y el PIB fue de 2,7 puntos por año de media, lo que se traducía en una pérdida de producción y empleo potenciales. Se pasó de un superávit por cuenta corriente de USD 4100 millones en 1986 a un déficit de USD 11.000 millones en 1989. Para lograr financiación exterior era vital mantener la estabilidad del tipo de cambio, objetivo al que se supeditó toda la actuación económica desde la integración en el Sistema Monetario Europeo (SME), por lo que se adoptó una política monetaria restrictiva. Descartada la devaluación del tipo de cambio, la vía que quedaba para aumentar la competitividad era el control de precios y la represión salarial. La consecuencia era que el crecimiento no podía exceder ya de unos niveles compatibles con la estabilidad en la cotización de la peseta, que se había fijado en un nivel muy por encima del que habría sido el de equilibrio.

A pesar de que la orientación productiva de la economía española cambió durante estos años, no puede decirse que hubiera un cambio en su especialización productiva. «La estructura industrial española de mediados de los años ochenta no se halla especializada en ramas en las que no lo estuviera ya una década antes» (Gómez, 1991, p. 481), al contrario que en otros países europeos, que afrontaron modificaciones de calado en sus sistemas productivos que les permitieron adaptarse a los cambios en la división internacional del trabajo. Cabe señalar que se profundizó la especialización siderúrgica y aumentó la participación de las ramas de transporte y química, muy internacionalizadas y de consumo creciente. En sentido contrario, tuvo lugar una desespecialización en maquinaria, equipos de oficina y material eléctrico.

Los cambios que se observan en la estructura industrial sancionan unos desequilibrios anteriores del sistema productivo, de manera que la economía española mantiene una especialización que se orienta hacia un conjunto de ramas de demanda menos progresiva, exentas de una capacidad transmisora de potencialidades de desarrollo desde el sector de bienes de producción. Se accede a un lugar «intermedio» en la división internacional del trabajo, en donde ciertas producciones estratégicas no tienen cabida en el sistema productivo interior y, por lo tanto, se abandonan al aprovisionamiento del comercio internacional. (Gómez, 1991, p. 486)

#### PAPEL DEL ESTADO Y RECONVERSIÓN INDUSTRIAL

En este apartado se trata de exponer la forma que toman, para el caso español, los cambios en el papel del Estado en la acumulación y de qué manera esta se ve afectada por su intervención. En un contexto de internacionalización en el que las economías nacionales son sometidas a la inestabilidad propia de un mercado mundial cambiante en continua expansión, se refuerza el papel de los Estados en lo concerniente al mantenimiento de los equilibrios fundamentales que den certeza sobre la reproducción del sistema en su conjunto.

Durante el crecimiento económico de posguerra, los Estados europeos dispusieron una serie de reglamentaciones para ordenar la actuación de los capitales nacionales al tiempo que acometieron inversiones y gestionaron aquellos bienes de los que el capital privado no estaba en condiciones de encargarse pero que eran indispensables para el funcionamiento de la economía capitalista. Desplegaron una serie de actividades encaminadas a procurar una demanda solvente y una fuerza de trabajo que cumpliera los requerimientos empresariales. Conforme avanza la internacionalización van perdiendo vigencia estos mecanismos y se revelan como rémoras para el desarrollo de las condiciones de acumulación en un marco de creciente competencia entre las burguesías nacionales. Esta competencia, espoleada por la tendencia secular a la concentración y centralización de los capitales a la que se une el progresivo agotamiento de los mercados nacionales por la saturación de mercancías, y ante la ausencia de reguladores institucionales a nivel mundial, solo encuentra límite en el marco institucional estatal. Opera así el arbitraje regulador de los capitales transnacionales, que buscan un espacio para valorizarse en unas condiciones lo más favorables que les sea posible. Sobre estas condiciones incide de forma más o menos directa la intervención y reglamentación del Estado, en especial por lo que se refiere a los efectos redistributivos que promueve en su función de regulador de la demanda y de disipador del conflicto social.

En efecto, con la expansión del sector público y de su acción redistributiva se altera la distribución del ingreso entre salarios y rentas de la propiedad, se deprime el tipo de beneficio y se acaba reduciendo el espacio relativo del sector privado de la economía. (González, 1991b, p. 181)

En suma:

La adaptación de la producción industrial a las nuevas exigencias de la competencia exterior desdibuja y reorienta el carácter regulador de los Estados capitalistas. [...] La planificación y las políticas de corte nacional son abandonadas en el transcurso de la crisis, y la nueva industrialización supone la adaptación de las estructuras internas a las condiciones necesarias para atraer capitales extranjeros. (Gómez, 1991, p. 467)

En este sentido, la «expansión autónoma» del sector público termina por revelarse como disfuncional a las necesidades de la acumulación (González, 1991b). Así, en la medida en que la ley del valor opera a nivel mundial con cada vez menos restricciones, la función económica del Estado se va centrando en la transmisión y concreción de la disciplina de los mercados.

Podemos dividir nuestro periodo en cuatro fases de acuerdo al objetivo para cuya consecución se orienta la intervención del Estado. En la primera, que abarcaría hasta 1979, destacan las medidas asistenciales y redistributivas, como denota la abrupta subida de los gastos sociales y las transferencias, en un intento de suavizar el conflicto distributivo latente entre el capital y el mundo del trabajo. En una segunda etapa, hasta 1982, el crecimiento del gasto social obedece a razones de inercia, pues se empiezan a tomar medidas para limitarlo. A partir de 1983 la actuación estatal se encamina a la implantación del ajuste y la socialización de los costes de la crisis. Finalmente, desde 1987, relajado modestamente el conflicto distributivo, mejorada la situación de las cuentas públicas como consecuencia de la expansión económica que se había iniciado dos años antes y una vez cumplido el objetivo de la entrada en la CEE, se retoman ciertas políticas de inversión pública, principalmente en infraestructuras, y se elevan algunas prestaciones sociales (González, 1991b).

En España la crisis no impactó con todo su rigor hasta 1975 debido a las políticas públicas que promovieron grandes ampliaciones de capacidad en los sectores siderúrgico, metalúrgico y naval —que se hallaban en plena recesión— y a otras medidas de estímulo que propiciaron un elevado crecimiento artificial hasta 1974. La reacción al súbito encarecimiento de los precios del petróleo fue la contraria a la del resto de Estados: subsidios a la compra de petróleo y sus derivados. Esta política compensatoria se mantuvo hasta 1976, lo que se vino a sumar al pronunciado crecimiento del déficit y, sobre todo, impidió que se implementaran medidas de eficiencia energética. Hasta después de las elecciones de junio de 1977 no se produjo ningún tipo de ajuste ante la crisis, sino que se actuaba tratando de paliar sus consecuencias, bien mediante la nacionalización de empresas con pérdidas, que luego supondrían hasta un tercio de las pérdidas de todas las empresas públicas, bien mediante subvenciones a fondo perdido u otras medidas *ad hoc* encaminadas a la defensa de intereses sectoriales. También tiene lugar una expansión del sector público, con la aprobación de una nueva ley de financiación de la Seguridad Social en 1973 que aumenta las prestaciones, y la generalización del seguro de desempleo al año siguiente. En 1976, Villar Mir promovió una devaluación para ayudar a deshacerse de los excedentes siderúrgicos y, desde finales de año, de cara a las elecciones de 1977 se

renunció a la aplicación de políticas fiscales y monetarias restrictivas. Esto causó un pequeño repunte en el crecimiento, pero alimentó las tensiones inflacionarias y el déficit exterior. En resumen, ante la falta de instrumentos adecuados y de apoyo social, unido a la debilidad política de los gobiernos de Arias Navarro y el primero de Suárez, se sacrificó en el corto plazo el ajuste, y con ello los equilibrios macroeconómicos y parte de los beneficios, en pos de paz social en un momento de efervescencia en la movilización obrera (González, 1991a).

La incapacidad de acometer ningún tipo de ajuste probablemente contribuyó a reforzar las malas expectativas empresariales y a agravar la mencionada huelga de inversiones. El escenario político cambió con el gobierno de Unión de Centro Democrático surgido de las elecciones de 1977, de las que emergieron interlocutores representativos y tras las que Suárez intentó, fructíferamente, implicar a todas las fuerzas sociales en una responsabilidad compartida ante el ajuste que había de producirse. Todas ellas compartían el modelo europeo basado en la «economía social de mercado», así como el diagnóstico y el tratamiento sobre la crisis:

Todos reconocían los desequilibrios macroeconómicos —inflación y déficit externo—, y los desajustes estructurales —energético, sectores en crisis—; del mismo modo, se reconocían las insuficiencias y desequilibrios institucionales: sector público, sistema fiscal, seguridad social, sistema financiero, relaciones laborales. De ahí que se admitiera la necesidad de un programa estabilizador, seguido de ajustes estructurales y reformas diversas. De nuevo, las diferencias aquí son de grado y no de fondo [...], lo único que se discute es el reparto del coste de la crisis. (González, 1991a, pp. 145-146)

Las negociaciones culminaron con rapidez en la firma por todos los partidos con representación parlamentaria de los Pactos de la Moncloa de 1977, en los que, por una parte, se acordaban las líneas de política económica y, por otra, el reparto del coste del ajuste. Según González, se trató, desde el punto de vista de la clase trabajadora, de:

[...] Un macrointercambio de democracia parlamentaria más un mínimo Estado asistencial por la asunción de parte del coste de la crisis. Lo que nadie podía adelantar entonces es que, en las posteriores «renovaciones» del acuerdo, los asalariados acabarían asumiendo la totalidad de la crisis, presionados por las urgencias de los desequilibrios internos y externos de nuestra economía y por el cambio en la correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo, tanto en España como a nivel mundial. (González, 1991a, p. 146)

El ajuste tomó la forma de un clásico programa de austeridad excepto por el aumento de las prestaciones sociales: devaluación de la peseta, reforma fiscal restrictiva que aumentó la recaudación y la progresividad del sistema, política monetaria restrictiva y limitación salarial, al pasar la subida de salarios a calcularse en función de la inflación esperada, siempre menor a la efectiva. La estabilización surtió efecto y brindó oxígeno al Gobierno, que no llegó a desarrollar las reformas acordadas en los pactos, que por otra parte no preveían un control de su seguimiento y consistían en directrices sin mayores detalles. Ante la proximidad de las elecciones de 1979, el Gobierno aprobó algunas medidas expansivas y trató de rentabilizar políticamente la mejora coyuntural tras la estabilización y el contexto internacional favorable, lo que llevó a la ruptura del consenso político. Sin embargo, a los pocos meses llegó el segundo *shock* del petróleo.

El Gobierno, débil tras la ruptura del consenso y los malos resultados electorales 1979, careciendo de estrategia, solo pone en marcha medidas consistentes en parches y ayudas para restaurar el excedente empresarial a corto plazo, sin actuar sobre la situación de creciente obsolescencia del tejido productivo. Las transferencias a familias y empresas trasladan el conflicto distributivo al presupuesto público, mientras que la inversión pública alcanza sus niveles más bajos del periodo. Por su parte, continúa la política de rentas, al mantenerse los límites a la revalorización de los salarios, y se realiza una contrarreforma fiscal de carácter regresivo. Sobre el marco de relaciones laborales, en 1979 no se produce ningún acuerdo y entre 1980 y 1981 rige el Acuerdo-Marco Interconfederal, que incluye cláusulas de descuelgue y flexibiliza las condiciones laborales, lo que se plasmaría en el Estatuto de los Trabajadores. En general se tiende a reducir la capacidad de negociación de los trabajadores. La Ley Básica de Empleo limita las prestaciones por desempleo, mientras que en el Acuerdo Nacional sobre Empleo de 1981, posterior al intento de golpe de Estado del 23-F, se pacta por primera vez una reducción de los salarios reales. Por su parte, se enfrenta la crisis del sector financiero por las presiones de la banca y el deterioro económico, ya que las numerosas quiebras de empresas agravaban la situación de vulnerabilidad de los bancos. Entre 1978 y 1985, la mayoría de los bancos creados en los sesenta caerían en bancarrota. El resultado de esta reforma es el comienzo de la liberalización y el refuerzo del oligopolio en el sector. También se pone en marcha un programa de inversión en centrales nucleares basado en una importante sobreestimación de la demanda futura de energía en un 50%; en 1983 se decretó la suspensión del plan, con un coste multimillonario que recaería sobre consumidores y contribuyentes. El déficit público pasa del 1,6% al 5,6% del PIB de 1979 a 1982, financiado mediante su monetización, reforzando la subida de la inflación, y mediante la emisión a tipos altos de deuda pública desgravable, beneficiando así las rentas de la propiedad.

El gobierno formado tras las elecciones de finales de 1982, en las que el Partido Socialista Obrero Español obtuvo 202 de los 350 diputados, contaba con la legitimidad suficiente como para abordar todos los ajustes y reformas que no se habían podido realizar hasta entonces. Políticamente, el Gobierno encara una solución de continuidad con los Pactos de la Moncloa, pero la situación de la economía en los últimos cinco años no había hecho sino agravarse, pues el desfase de la estructura productiva seguía aumentando. Las medidas que se implementaron fueron tanto de carácter coyuntural —nuevo ajuste macroeconómico con estabilización y saneamiento— como estructural —sentando las bases para restaurar la acumulación asegurando la recuperación del beneficio, mediante actuaciones que profundizaban en la desregulación y la liberalización—. Su coste fue socializado a través de la bajada de salarios reales y políticas monetarias y fiscales restrictivas. Como resultado, la participación de los salarios en el PIB cayó desde el 53,2% en 1982 al 49,7% en 1985. Así pues, «la acción del sector público español en la década de los 80 se enmarca a la perfección dentro de la estrategia global de política económica del periodo, en la que los objetivos asistenciales y de legitimación derivados de la transición política se han visto desplazados por las necesidades de acumulación del capital y los costes de la crisis» (González, 1991b, p. 189).

En el Plan Económico a Medio Plazo de 1979 se reconoció por primera vez la necesidad de una reconversión industrial, que ya se plantea con un enfoque sectorial. Durante los meses siguientes se fueron publicando decretos concernientes a diversos sectores como el naval, la

siderurgia integral, electrodomésticos, aceros especiales, textil o auxiliar del automóvil, entre otros, pero hasta 1981 no se publicó la Ley de Reconversión, que contaba con muchas insuficiencias. Mientras tanto, se continuó con la nacionalización de empresas con pérdidas a través del Instituto Nacional de Industria y la concesión de créditos y avales. En resumen, las acciones que se pusieron en marcha estaban desarticuladas, no se enmarcaban en una estrategia con objetivos definidos y se realizaron sin contrapartidas a la ayuda pública recibida. Atendiendo las urgencias financieras en el corto plazo según la capacidad de presión de cada empresa, no se hizo nada por remediar los males estructurales que les afectaban (González, 1991a).

Los gobiernos a partir de 1982 variaron su actuación según las características del sector. Los más atomizados apenas recibieron recursos públicos, por lo que la ley del mercado se encargó de dejar solo las empresas más competitivas, con la consiguiente pérdida de empleos. Se trata de los casos del textil, el calzado o la madera. Por el contrario, en aquellos sectores más oligopolizados se actuaba transfiriendo recursos hacia las grandes empresas en detrimento de las públicas, en caso de haberlas, y de las pequeñas. Los casos más representativos son los sectores bancario y siderúrgico. En cuanto a los sectores que contaban con una fuerte presencia de multinacionales extranjeras, recibían ayudas compensatorias por afrenta comparativa, como en automóviles (González, 1991b). Entre 1978 y 1984, de la pérdida de empleos en la industria, casi la mitad correspondió a productos metálicos, madera y corcho y, especialmente, textil, vestido y calzado. A partir de la integración en la CEE se perdió la autonomía estatal para el saneamiento de ramas y de reconversión de grandes empresas (Gómez, 1991). Hasta entonces, no existían restricciones impuestas para la adhesión, pero ésta se argumentaba desde el Gobierno como imperativo de las ganancias de competitividad que había que acometer a pesar de los sacrificios de empleo.

Por lo que respecta a la empresa pública, el sector se introdujo en un proceso de descapitalización. Las condiciones de ajuste de estas empresas fueron sustancialmente más duras que para las privadas, lo que se tradujo en una importante conflictividad laboral. El objetivo que se perseguía para la empresa pública no era otro que el de la rentabilidad, que, cuando se lograba, se transmitía al capital privado mediante su privatización. En este proceso de saneamiento y posterior venta de activos se empleó una cantidad ingente de recursos públicos (González, 1991b).

Una administración que intervenía en la asignación privada de recursos —con normativas, coeficientes obligatorios, etc.— se ha tornado en otra que asigna activa y directamente sus propios recursos, obtenidos por el sistema fiscal, el endeudamiento o la venta de patrimonio público y que, además, crea a costa propia espacios y oportunidades económicas al sector privado (González, 1991b, p. 233).

#### CONCLUSIONES

En este artículo se ha contextualizado la crisis que atravesó la economía española durante aproximadamente una década desde la segunda mitad de los años setenta. Por una parte, con atención a la situación socioeconómica del país durante ese tiempo y, por otra, en relación a los cambios que simultáneamente se estaban produciendo en el plano internacional. El enfoque analítico de la ley del valor permite dilucidar las constricciones a que se enfrentan los capitalistas para sobrevivir en unos mercados cada vez más desarrollados y competitivos. También,

por tanto, el Estado, en tanto garante último de la reproducción del sistema en una economía mundial donde la ley del valor opera a escala mundial con cada vez menos obstáculos. En el marco del proceso de internacionalización de los mercados, el modo de intervención estatal en la economía cambia sustancialmente.

Según lo expuesto, puede predicarse la excepcionalidad del conocido como «milagro español», fenómeno incomprensible aislado de los factores que lo posibilitaron; a saber, una situación inicial de subdesarrollo y pauperización y una etapa de altos y sostenidos niveles de inversión en la industria. Estos mismos factores tienen un importante poder explicativo acerca de la especial severidad de la crisis. De un lado, la industrialización de la economía española no fue lo suficientemente intensa en capital como para acercarse al nivel de productividad de las industrias europeas más desarrolladas, en buena medida debido a los bajísimos costes laborales que desincentivaban una mayor mecanización. De otro, cuando la clase trabajadora contó con fuerza para imponer subidas de los salarios reales por encima de la productividad y de los precios, la extracción de plusvalía y la capacidad de muchos capitalistas para seguir compitiendo se resintieron.

Por lo que respecta a las hipótesis anunciadas, se ha encontrado base para confirmar las tres. Si bien para contrastar de forma estricta la presencia de un salario máximo habría que realizar una serie de mediciones y comprobación de más datos de que no se dispone, las aportaciones de diversos autores sugieren que durante los gobiernos de Adolfo Suárez los salarios alcanzaron unos niveles incompatibles con el mantenimiento de la acumulación, al menos en la forma concreta en que se daba en la economía española en este tiempo. No parece haber lugar a dudas sobre la hipótesis de que hubo momentos de *impasse* en la intervención pública tendente a restaurar la tasa de ganancia y que la tardanza en practicar el ajuste sobre las bases de la acumulación no hizo sino agravar el problema que en algún momento habría de abordarse. Solo con la alteración de la correlación de fuerzas en la disputa capital-trabajo, desfavorable para este último, contemporánea a la llegada de un gobierno fuerte con un amplio respaldo de la clase trabajadora y sus organizaciones, se pudo aplicar la desvalorización de la fuerza de trabajo que demandaba el curso de la acumulación capitalista en España. En cuanto a la última hipótesis, se encuentra una continuidad inequívoca en la motivación que impulsa el diseño de la política económica, cual es la atención a los intereses más inmediatos de los grandes capitales. Para el caso concreto español se trataba especialmente de capitales con cercanía al poder político que operaban en mercados muy oligopolizados y cuya actividad genera pocas innovaciones productivas con efectos de arrastre sobre el resto del tejido productivo. La actuación estatal en la economía consistió en una serie de parches en forma de transferencias públicas al sector privado y, con el tiempo, en una política de devaluación salarial como manera de competir en los mercados internacionales. Careció, por tanto, de toda planificación estratégica orientada a incidir en una determinada especialización exterior de la economía o en mayores ganancias de productividad en la industria. En este sentido, la reconversión industrial se limitó a socializar el coste de las numerosas quiebras y favorecer el proceso de centralización del capital.

De lo estudiado aquí se desprenden posibles líneas de investigación que abundarían en un mejor conocimiento acerca de qué es contingente y qué es necesario en la forma que toma la acumulación en España. Sería preciso analizar el papel que desempeña la economía española

en la división internacional del trabajo tratando de determinar la influencia que ejercen el diseño y la disciplina de las instituciones de la Unión Europea sobre las posibilidades de intervención del Estado en la economía.

Cabe ampliar el periodo de estudio hasta los últimos años para comprobar cómo el esquema crisis-ajuste-crisis se ha desarrollado desde entonces con una agudización del conflicto y la competencia en cada episodio. Merecería la pena estudiar qué ramas o sectores productivos obtienen mayor rentabilidad y por qué. En definitiva, se trataría de comprender qué hay detrás del hecho de que la acumulación en España se desarrolle con los capitalistas renunciando a explotar a masas de trabajadores en tal grado como en ninguna otra economía, lo que se traduce en el fenómeno crónico del desempleo.

#### REFERENCIAS

- Albarracín, J. (1991). La extracción del excedente y el proceso de acumulación. En M. Etxezarreta (Coord.), *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Barcelona, España: FUHEM.
- Arrizabalo, X. (2014). *Capitalismo y economía mundial*. Madrid, España: Instituto Marxista de Economía.
- Astarita, R. (2006). *Valor, mercado mundial y globalización*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Kraikón.
- Braña, F. J. (1981). *La función económica del Estado capitalista. Contribución al análisis del proceso de industrialización dependiente en España, 1964-1977*. Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid.
- Cámara, S. (2005). The dynamics of the profit rate in Spain (1954-2001). *Review of Radical Political Economics* (39), 543-561.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores.
- Catalán, J. (1991). Del «milagro» a la crisis: la herencia económica del franquismo. En M. Etxezarreta (Coord.), *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Barcelona, España: FUHEM.
- Echebarria, G., y Herrero, J. L. (1989). La evolución de la economía española durante el periodo 1940-1988 a partir de un indicador de la tasa de beneficio del sector industrial. *Economía española* (665), 9-24.
- Gómez, M. (1991). La internacionalización de la industria española: un proceso acelerado. En M. Etxezarreta (Coord.), *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Barcelona, España: FUHEM.
- González, J. (1991a). Crisis, transición y estancamiento. La política española, 1973-1982. En M. Etxezarreta (Coord.), *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Barcelona, España: FUHEM.
- González, J. (1991b). Transformación del sector público e intervención en la economía. En M. Etxezarreta (Coord.), *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Barcelona, España: FUHEM.
- Marx, K. (2009 [1894]). *El capital. Crítica de la economía política. Libro tercero. El proceso global de producción capitalista*. México DF, México: Siglo XXI.
- Montes, P. (1991). La integración en la Comunidad Económica Europea en el marco de la internacionalización del capitalismo español. En M. Etxezarreta (Coord.), *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Barcelona, España: FUHEM.
- Navinés, F. (1989). Crisis económica y política económica. El caso de la economía española (1964-1986). *Economía española* (665), 25-44.

## LA LEY GENERAL DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA: UNA REINTERPRETACIÓN

JOHN CAJAS GUIJARRO<sup>1</sup>

*Universidad Central del Ecuador*

Recepción de manuscrito: 28 de enero de 2018

Aceptación versión final: 13 abril de 2018

**RESUMEN** Este artículo reinterpreta uno de los pasajes más importantes de *El Capital*: la «ley general de la acumulación capitalista», en donde la contradicción asalariados-capitalistas genera una dinámica cíclica en la acumulación de capital. Para lograr tal reinterpretación —similar a la propuesta de Richard Goodwin (1967)— se definen los determinantes de la acumulación y la tasa de ganancia, se detallan las funciones del ejército laboral de reserva (ELR), y se juntan ambos aspectos en un sistema dinámico cuya simulación sugiere la existencia de ciclos capitalistas afectados por la tendencia a la caída de la tasa de ganancia.

**PALABRAS CLAVE** Ley general de la acumulación capitalista, ejército laboral de reserva, sistema dinámico, ciclos.

**ABSTRACT** This paper reinterprets one of the most important passages of *Capital*: the «general law of capitalist accumulation», where contradiction between workers and capitalists causes cyclical dynamics in capital accumulation. To achieve the reinterpretation —similar to Richard Goodwin (1967) proposal— the determinants of capital accumulation and the rate of profit are identified, it is presented a description of the reserve army of labour and its functions, and both aspects are joined in a dynamical system whose simulation suggests the existence of capitalist cycles influenced by the tendency of the rate of profit to fall.

**KEYWORDS** General law of capitalist accumulation, reserve army of labour, dynamical system, cycles.

**JEL CODES** C63, E11, O41.

### INTRODUCCIÓN

El capital es un libro que ha generado grandes controversias, muchas veces protagonizadas por quienes nunca han leído más allá de sus primeros capítulos. A fin de enfrentar tal limitación, el presente artículo reinterpreta una de las conclusiones más importantes del tomo I de *El capital* de C. Marx, publicado el 14 de septiembre de 1867. El pasaje a reinterpretarse no es ni la teoría del valor, ni la «transformación del dinero en capital», ni la teoría del plusvalor.<sup>2</sup> El pasaje por reinterpretarse es uno de los capítulos finales del tomo I, titulado en español como la

ley general de la acumulación capitalista (Marx, 1867, cap. xxiii). Según dicha «ley», se puede leer que en el capitalismo la contradicción asalariados-capitalistas —reflejada en la pugna salarios-ganancias— genera una posible dinámica cíclica del proceso de acumulación capitalista, matizada por la tendencia a la caída de la tasa de ganancia.

Cabe aclarar que el artículo no busca ser un reflejo fiel de la palabra de Marx. Lo que realmente se busca, desde las intuiciones que Marx dejó en su «ley general», es armar una reinterpretación analítica que mejore el entendimiento —y genere mayores dudas— sobre la dinámica capitalista, en especial sobre su potencial comportamiento cíclico y el efecto que podría tener la tasa de ganancia en el ciclo.<sup>3</sup> Si bien las reinterpretaciones de la «ley general de la acumulación capitalista» son múltiples —destacando Goodwin (1967)—, sin embargo, no parecen aprovechar varias intuiciones que Marx dejó. En especial, no parece existir una interpretación clara de los determinantes de la acumulación, y el papel que cumple el «ejército laboral de reserva» (ELR)<sup>4</sup> dentro de la acumulación —funciones de reserva y de explotación—. Tampoco parece existir un análisis claro del papel que cumpliría, en tal proceso, el vínculo entre tasa de ganancia y mecanización —aspecto que, por ejemplo, Goodwin no profundizó—.

Así, el objetivo de este artículo es reinterpretar la «ley general de la acumulación capitalista» planteada casi como conclusión del tomo I de *El capital*, pero aprovechando las intuiciones que Marx propuso sobre el ELR de forma más completa que en otras reinterpretaciones. Igualmente, se busca brindar bases para debates futuros sobre cómo interpretar la mencionada «ley» e incluso sobre el papel que dentro de ésta cumpliría la tasa de ganancia. Para cumplir esto, el artículo se compone de tres secciones. Después de esta introducción —sección 1— se reinterpreta la «ley general» —sección 2— en tres partes: primero se definen los determinantes de la acumulación capitalista y de la tasa de ganancia; después se detallan las funciones de reserva y de explotación del ELR —incluyendo un potencial efecto sobre precios—; posteriormente se juntan las partes en un sistema dinámico cuya simulación numérica identifica la posible existencia de ciclos capitalistas, resultado con el cual es posible replantear tanto la «ley general» como la «tendencia decreciente de la tasa de ganancia». Finalmente, se cierra con una conclusión —sección 3— en donde se destaca la importancia política de los resultados.

## REINTERPRETANDO LA LEY GENERAL DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA

### DETERMINANTES DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA

La dinámica básica del capitalismo consiste en usar un monto inicial de dinero ( $D$ ) para comprar mercancías ( $M$ ) divididas en medios de producción ( $MP$ ) y fuerza de trabajo ( $FTR$ ) las cuales, al interactuar en la producción ( $P$ ), crean nuevas mercancías ( $M'$ ) cuya venta genera un monto de dinero ( $D'$ ) mayor al monto inicial gastado, en donde la diferencia genera una ganancia ( $G$ ). Tal lógica se recoge en el ciclo de circulación del capital productivo (Marx, 1885, p. 57), representado en la expresión (0).

$$D - M \begin{cases} MP \\ \dots P \dots M' - D' \\ FTR \end{cases} \text{ donde } D' > D \quad (0)$$

Al surgir la ganancia, el dinero inicial (D) se transforma en representante de un capital total ( $\kappa$ ) a la vez que sus dueños se transforman en capitalistas. Asimismo, el dinero gastado en medios de producción representa un capital constante (c) mientras que el dinero gastado en adquirir fuerza de trabajo se transforma en representante de un capital variable (v) que termina en manos de la clase asalariada —el cual se asumirá que se destina, por completo, al consumo— (Marx, 1867, pp. 250-253). Esta distribución del dinero que representa al capital se la representa en (1), (2) y (3).

$$K = C + V \quad (1)$$

$$C = pA \quad (2)$$

$$V = whE \quad (3)$$

Donde A es la cantidad de medios de producción empleados,<sup>5</sup> p es el precio de dichos medios —que se asumirá igual al de todas las demás mercancías—,<sup>6</sup> E es el número de empleados que venden su fuerza de trabajo, h es el número de horas de trabajo por persona y w es el salario promedio nominal por hora de trabajo.

Sobre la ganancia, ésta puede definirse como la diferencia entre el ingreso obtenido al vender un determinado volumen de mercancías producidas (Q) a un precio (p), descontando salarios (v) y descontando los gastos por desgaste de medios de producción (donde  $0 < \delta < 1$  es una tasa de depreciación) aplicada al gasto en dichos medios (c).<sup>7</sup> Tal definición de las ganancias se recoge en (4).

$$G = pQ - (V + \delta C) \quad (4)$$

A su vez la tasa media de ganancia (g) se define como la ratio entre las ganancias y el dinero gastado en capital constante y variable, definición recogida en (5).

$$g = \frac{G}{K} \quad (5)$$

Respecto al volumen de mercancías producidas, éste se expresa como el producto del número de personas empleadas, las horas de trabajo y la «productividad laboral» promedio por hora de trabajo, como indica (6).

$$Q = qhE \quad (6)$$

Aquí se considerará que la «productividad laboral» aumenta al crecer la intensidad del trabajo (e),<sup>8</sup> al crecer la mecanización (m) —ratio entre medios de producción y personas empleadas—, o al cambiar otros factores ( $\alpha_{10}$ ), como indican (7) y (8).

$$q = f_1(e, m, \alpha_{10}), \quad f_{1e} > 0, \quad f_{1m} > 0 \quad (7)$$

$$m = \frac{A}{E} \quad (8)$$

Si, resultado de la producción capitalista, surge una ganancia y una tasa de ganancia positivas ( $G > 0, g > 0$ ), entonces el dinero en manos de la clase capitalista crece, aumentando así su *poder*.<sup>10</sup> Para que eso ocurra se necesita que la «productividad laboral» (q) supere a la suma entre el salario real (w/p) y los gastos de depreciación, como indica (4').<sup>11</sup>

$$G > 0, g > 0 \leftrightarrow q > \frac{w}{p} + \delta \left( \frac{m}{h} \right) \quad (4')$$

Ahora, si se asume que el poder requiere de más poder para «sobrevivir»,<sup>12</sup> entonces, luego de

obtener la ganancia, para garantizar su existencia la clase capitalista estaría obligada a destinar parte de ésta a ampliar el capital total y, así, obtener más ganancias y ampliar su poder —lógica exacerbada por aspectos como la competencia capitalista (Marx, 1867, p. 697, pp. 731-732)—. Así, surge la acumulación de capital, es decir, la ampliación del capital, financiada —en el caso más básico—<sup>13</sup> con el ahorro de una fracción (s) de las ganancias capitalistas, esperando que tal ahorro se canalice —gracias al sistema financiero— hacia la compra de una mayor cantidad de medios de producción y fuerza de trabajo,<sup>14</sup> descontando los gastos de pérdida de medios de producción causados por el desgaste. Por tanto, la acumulación de capital puede representarse como el cambio en el tiempo del dinero que representa al capital total, financiado por el ahorro de una fracción de las ganancias y descontando el gasto de depreciación aplicado al capital constante, ideas recogidas en (9).<sup>15</sup>

$$K' = sG - \delta C \quad (9)$$

Donde  $k' = dk / dt$  es el cambio del dinero que representa al capital total, el cual se representa como una derivada temporal.<sup>16</sup> También es posible definir la tasa de crecimiento de ese dinero, a la cual se denomina tasa de acumulación ( $\gamma$ ) y se representa en (10).

$$\gamma_K = \frac{K'}{K} \quad (10)$$

Usando (1) a (10) se puede definir los determinantes de la tasa de acumulación y de la tasa de ganancia, los cuales se recogen en (ACU1) y (ACU2).<sup>17</sup>

$$\gamma_K = sg - \frac{\delta m}{m + h(w/p)} \quad (ACU1)$$

$$g = \frac{h(q - w/p) - \delta m}{m + h(w/p)} \quad (ACU2)$$

Donde  $q = f_i(e, m, \alpha_1)$  y bajo la condición (4').

Revisando (ACU1) se nota que la tasa de acumulación crece si crecen las tasas de ahorro, de ganancia y/o el salario real, mientras que se contrae si crece la depreciación y/o la mecanización. Por su parte, (ACU2) muestra que la tasa de ganancia crece cuando crecen las horas trabajadas y/o la «productividad laboral», y cae cuando crece la depreciación, el salario real y, en especial, la mecanización. Precisamente el hecho de que una mayor mecanización reduzca la tasa de ganancia recoge la esencia de la «tendencia decreciente de la tasa de ganancia» en donde una mayor mecanización sería análoga al crecimiento de la «composición orgánica del capital» (Marx, 1894, pp. 269-341).

#### EL EJÉRCITO LABORAL DE RESERVA Y SUS FUNCIONES

Con la acumulación de capital puede crecer tanto el componente constante como variable del capital (Marx, 1867, p. 759). En el caso de crecer el capital variable ( $v' > 0$ ), surgen dos efectos, uno que influye sobre la clase asalariada y otro sobre los capitalistas.

Por un lado, asumiendo que las horas de trabajo son constantes,<sup>18</sup> el aumento del capital

variable implica un aumento del salario y/o de los empleados. Incluso la acumulación podría empujar a que «la demanda de obreros supere su oferta, a raíz de lo cual los salarios pueden aumentar» (Marx, 1867, p. 760). Esto beneficia a la clase asalariada pues se da una «merma cuantitativa del trabajo impago que debe ejecutar el obrero» (Marx, 1867, p. 768). Por otro lado, si el salario real crece más que la «productividad laboral», *ceteris paribus*, las ganancias tenderán a disminuir (ver 4').<sup>19</sup> Es decir, si la acumulación lleva a un incremento «excesivo» del capital variable, las ganancias se «embotan», perjudicando a la clase capitalista (Marx, 1867, pp. 768-769).

Ambos efectos reflejan los intereses contradictorios entre asalariados y capitalistas —y, por ende, reflejan la lucha de clases en el capitalismo—. Sobre todo, para evitar la tendencia a la caída de las ganancias, el capitalismo necesita alguna «palanca» que disminuya los salarios y/o aumente la «productividad laboral» por encima del crecimiento salarial —sea con mayor mecanización y/o intensidad del trabajo—. Tales reacciones perjudican a los asalariados pues, por un lado, salarios más bajos restan capacidad de subsistencia y, por otro, una mayor «productividad laboral» alcanzada con mayor intensidad o mecanización podrían provocar que parte de los asalariados dejen necesitarse en la producción. Todas estas situaciones permiten entender que:

La acumulación capitalista produce de manera constante, antes bien, y precisamente en proporción a su energía y a su volumen, una población obrera relativamente excedentaria, esto es, excesiva para las necesidades medias de valorización del capital y por tanto superflua. (Marx, 1867, p. 784)

Así, el avance de la acumulación necesita de una sobrepoblación relativa: un grupo de no empleados o subempleados, sin ingresos o con ingresos bajos que no alcanzan la subsistencia promedio social. Estas personas son «excedentarias» para la acumulación (reemplazables por una mayor mecanización o mayor intensidad del trabajo de quienes se encuentran empleados) y hasta sufren de una explotación mayor a la media (reflejada en una contracción salarial o una mayor intensidad del trabajo). Junto a esta sobrepoblación relativa, emerge una población adecuada: grupo de empleados —o no empleados— que alcanzan una subsistencia igual o mejor al promedio social (Marx, 1857-1858, pp. 111-114; 1867, p. 784; Ricardo, 1821, pp. 303-7; Noroña y Cajas-Guijarro, 2014, p. 63).

Cuando la población adecuada está empleada dentro del capitalismo se transforma en un ejército laboral activo (ELA). En cambio, la sobrepoblación relativa funcional para la acumulación conforma un ejército laboral de reserva (ELR) (ver Marx, 1867, p. 798; cfr. Devine, 2005; Nun, 1969). El ELR agrupa a desempleados o subempleados que tienen la posibilidad de —en algún momento— pasar al ejército laboral activo (Marx, 1867, p. 797; cfr. Trotsky, 1939, pp. 23-24) y cumple las funciones de brindar las personas necesarias para ajustar la producción según lo requiera la acumulación —función de reserva—, y aumentar la explotación sobre la clase trabajadora empujando los salarios a la baja o a una mayor intensidad del trabajo —funciones de explotación— (Quijano, 1973; Nun, 1969; Noroña y Cajas-Guijarro, 2014, pp. 63-64). Así, el ELR brinda «el material humano explotable y siempre disponible» para la acumulación (Marx, 1867, pp. 786-7).

**FUNCIÓN DE RESERVA.** La función de reserva del ELR consiste en que éste brinda las personas

necesarias para ajustar el empleo según las necesidades de la acumulación capitalista. En otras palabras:

Es necesario que se pueda volcar súbitamente grandes masas humanas en los puntos decisivos, sin que con ello se rebaje la escala alcanzada por la producción en otras esferas. La sobrepoblación proporciona [ejército laboral de reserva en el capitalismo, NDA] esas masas. (Marx, 1867, p.787)

Igualmente, la función de reserva permite que el ELR absorba a todos quienes han perdido su empleo al ser reemplazados por los medios de producción gracias a la mecanización empujada por la propia acumulación. Cabe recordar que:

A medida que progresa la acumulación, pues, no solamente se da un acrecentamiento cuantitativo y simultánea de los diversos elementos reales del capital: [...] [también hay] cambios graduales en la composición técnica del capital [análoga a la mecanización, NDA], cuyo factor objetivo aumenta progresivamente [medios de producción, NDA], en magnitud relativa, frente al factor subjetivo [fuerza de trabajo, NDA]. (Marx, 1867, p. 773)<sup>20</sup>

El incremento continuo de los medios de producción respecto a la fuerza de trabajo puede representarse con un aumento permanente de la mecanización a una tasa constante  $\gamma_m$  —causada, entre otras cosas, por la propia competencia capitalista que empuja a la tecnificación «permanente» de la producción—. Esta idea se recoge en (11).

$$\gamma_m = \frac{m'}{m} \quad (11)$$

Para deducir una versión analítica de la función de reserva que represente la adaptación del ELR a la dinámica de la acumulación, así como la absorción de las personas expulsadas por el crecimiento continuo de la mecanización, se asumirá que el ejército solo incluye desempleados —no existe subempleo—<sup>21</sup>). Esto se hace indirectamente definiendo una tasa de empleo ( $x$ ) como la ratio entre empleados ( $E$ ) y el total de población disponible para trabajar ( $N$ ), tal como plantea (12).

$$x = \frac{E}{N} \quad (12)$$

Aquí se asumirá que el crecimiento de la población disponible para trabajar es exógeno —pudiendo depender, por ejemplo, de aspectos demográficos—, el cual se representa con una tasa constante  $\beta$ , como indica (13).

$$\frac{N'}{N} = \beta, \quad \beta \geq 0 \quad (13)$$

Juntando (12) y (13) con (1), (2), (3) y (8) surge la expresión (RES) que representa a la función de reserva pues muestra los determinantes del aumento del empleo.<sup>22</sup>

$$\frac{x'}{x} = (Y_K - \beta) - \frac{m' + m(p'/p) + h(w'/p)}{m + h(w/p)} \quad (RES)$$

Observando la función de reserva (RES) se nota que la tasa de empleo crecerá cuando crezca el capital total —es decir, cuando  $\kappa > 0$ —, mientras que se contraerá cuando la población disponible para trabajar aumente —es decir, cuando  $\beta > 0$ —.

En el primer caso se puede pensar que la tasa de empleo crece gracias a que una mayor acumulación amplía la demanda de fuerza de trabajo; el segundo caso, en cambio, se puede interpretar como la tendencia a mayor desempleo por mayor población. Sobre el efecto de la mecanización, las horas de trabajo, los precios y el salario en la tasa de empleo, la situación es más compleja y se la deja para un análisis futuro. De todas formas, se ve que un incremento de la mecanización — $m' > 0$ — presiona a la reducción de la tasa de empleo.

FUNCIONES DE EXPLOTACIÓN (SALARIOS E INTENSIDAD). A más de ajustar la reserva, el ELR contribuye a ajustar la explotación a la clase asalariada. Esto sucede en especial porque sus miembros ofrecen su propia fuerza de trabajo por ingresos menores a los necesarios para la subsistencia social promedio —generando una contracción salarial—, además que presionan a que los empleados incrementen su intensidad del trabajo en respuesta, por ejemplo, a amenazas de despido y reemplazo (Marx, 1867, p. 791; Noroña y Cajas-Guijarro, 2014, p. 70). Así, hasta se puede hablar de dos funciones de explotación del ELR: una que reduce los salarios y otra que aumenta la intensidad del trabajo.

Como resultado de ambas funciones de explotación, cuando el ELR crece en términos relativos —es decir, con respecto al total de la población disponible para trabajar—, la explotación aumenta (Marx, 1867, p. 793), permitiendo a la clase capitalista:

Arrancar una cantidad determinada de trabajo de un número menor de obreros, en vez de extraerla, con la misma baratura e incluso a un precio más conveniente, de un número mayor» [haciendo que un mismo capital  $nDA$ ] «ponga en movimiento más trabajo gracias a una explotación mayor en extensión e intensidad de las fuerzas de trabajo individuales. (Marx, 1867, p. 791)

Aunque la acumulación presione al aumento salarial, tal situación puede compensarse con incrementos en la intensidad del trabajo, pues la misma acumulación puede acrecentar «la oferta de obreros mediante su «puesta en libertad», mientras que a la vez la presión de los desocupados obliga a los ocupados a poner en movimiento más trabajo» (Marx, 1867, pp. 796-197). Así, las funciones de explotación permiten que las ganancias y la acumulación crezcan sin que necesariamente crezca el empleo ni los salarios en igual proporción (ver Marx, 1867, pp. 629-643; pp. 776-7; Sweezy, 1942, p. 155).

Para representar estas ideas se proponen dos expresiones que recojan la presión del ELR a aumentar la intensidad del trabajo y a reducir los salarios. En el caso de la función de explotación vía intensidad, (14) indica que los trabajadores incrementarán su intensidad del trabajo precisamente cuando aumenta el peso relativo del ELR —equivalente a que reduzcan su intensidad cuando haya más empleo y, por tanto, el ELR es menor—.

$$e = f_2(x, w, \alpha_{20}), \quad f_{2x} < 0, \quad f_{2w} > 0 \quad (14)$$

La intención de (14) es que, cuando disminuye la tasa de empleo, la intensidad será mayor por la presión que los desempleados en reserva provocan sobre los empleados activos. Además, (14) recoge la posibilidad de que la intensidad también aumente al existir salarios más altos; es decir, con salarios más altos, los trabajadores podrían motivarse a trabajar con mayor intensidad (ver Shapiro y Stiglitz, 1984).<sup>23</sup> A estos aspectos se agrega otros elementos ( $\alpha_{20}$ ) que también influyen en la intensidad, los cuales se asumen constantes.

En cambio, la función de explotación vía salarios se representa —con fines ilustrativos— usando una curva de Phillips de salario nominal —similar a la planteada por Goodwin (1967) o por las múltiples interpretaciones de Flaschel (2009)—, como se presenta en (15).

$$\frac{w'}{w} = f_3(x, \alpha_{30}), \quad f_{3x} > 0 \quad (15)$$

El objetivo de (15) es representar que, a menor tasa de empleo —implicando mayor peso relativo del ELR— los salarios tenderán a decrecer, sea porque los desempleados ofrecen su fuerza de trabajo a salarios muy bajos o porque un mayor desempleo implica una menor capacidad organizativa de los trabajadores, debilitándose su poder de negociación (Phillips, 1958). Tal situación podría afectarse por otros factores ( $\alpha_{30}$ ) que se asumen constantes.

Sobre al incremento salarial recogido en (15) cabe una reflexión adicional. Si los salarios nominales aumentan por un menor peso relativo del ELR, dicho movimiento podría tener un efecto relevante sobre los precios. Por ejemplo, ante un alza salarial los capitalistas podrían sentirse motivados a incrementar los precios de sus productos para que las ganancias —nominales— no disminuyan —aspecto que influye, a su vez, sobre el salario real—. Esta intuición se recoge en (16), de forma análoga a la propuesta de Desai (1978, p. 532) quien amplía el modelo de Goodwin incluyendo precios.

$$\frac{p'}{p} = f_4(p, w, q, \alpha_{40}), \quad f_{4p} < 0, \quad f_{4w} > 0, \quad f_{4q} < 0 \quad (16)$$

El objetivo de (16) es indicar que, a mayor salario nominal, existirá la tendencia a una mayor inflación —una mayor tasa de crecimiento de los precios—. A este efecto se agrega que, si los precios actuales ya son altos, entonces es probable que los precios futuros tiendan a caer —tendencia a la estabilidad de precios—. También se agrega que, si la «productividad laboral» es alta, ésta podría contribuir a una reducción de costos y, por tanto, de precios. Como siempre, se agregan otros aspectos ( $\alpha_{40}$ ) que se asumen constantes.<sup>24</sup>

En resumen, (14) y (15) pueden considerarse funciones de explotación por intensidad y salarios respectivamente, mientras que (16) puede verse como una consecuencia causada por la función de explotación salarial sobre los precios e, indirectamente, sobre el salario real.

INTERPRETANDO UNA DINÁMICA COMPLEJA

Al combinar los determinantes de la acumulación y de la tasa de ganancia con las funciones del ELR, su influencia sobre precios, así como el crecimiento permanente de la mecanización, es posible construir un sistema dinámico que describa el vínculo entre las variables —endógenas— tasa de empleo ( $x$ ), tasa de ganancia ( $g$ ), salarios ( $w$ ), precios ( $p$ ) y mecanización ( $m$ ) en el capitalismo (vínculo afectado por varios parámetros exógenos). Tal sistema, en su versión completa, se recoge en (A), (B), (C), (D) y (E).<sup>25</sup>

$$\frac{x'}{x} = sg - \left( \frac{m' + m(p'/p + \delta) + h(w'/w)}{m + h(w/p)} + \beta \right) \quad (A)$$

$$g = \frac{h\{f_1[f_2(x, w, \alpha_{20}), m, \alpha_{10}] - w/p\} - m\delta}{m + h(w/p)} \quad (B)$$

$$\frac{w'}{w} = f_3(x, \alpha_{30}) \quad (C)$$

$$\frac{p'}{p} = f_4(p, w, f_1[f_2(w, x, \alpha_{20}), m, \alpha_{10}], \alpha_{40}) \quad (D)$$

$$\frac{m'}{m} = \gamma_m \quad (E)$$

El sistema (A-E) es demasiado general pues aplica para cualquier tipo de funciones  $f_1$ ,  $f_2$ ,  $f_3$  y  $f_4$  que cumplan (7), (14), (15) y (16) respectivamente. Tal sistema debe verse como molde teórico que permite experimentar con múltiples formas de dichas funciones. A su vez, (A-D) es un sistema complejo compuesto de múltiples elementos que interactúan de manera no lineal. Estas situaciones hacen necesario reducir el sistema a una versión menos compleja para entender la dinámica fundamental de las variables endógenas y obtener una interpretación relevante. Para cumplir dicho objetivo, se plantean algunos supuestos:

- Toda la ganancia se destina a la acumulación, es decir,  $s = 1$
- Las horas de trabajo se normalizan, es decir,  $h = 1$
- No hay crecimiento de la población disponible para trabajar, es decir,  $\beta = 0$
- No hay depreciación del capital constante, es decir,  $\delta = 0$
- La mecanización crece a una tasa constante, pero baja, de  $\gamma_m = 10^{-4}$
- La «productividad laboral» depende de la mecanización y la intensidad del trabajo asumiendo una sustitución constante entre ambas, mientras que los demás factores no influyen. Una forma de formalizar esta idea es asumir una función de producción<sup>26</sup> como la descrita en (8').

$$q = f_1(e, m, \alpha_{10}) = em \quad (8')$$

- La intensidad depende positivamente de los salarios y negativamente del empleo mientras que otros factores hacen que ésta se mantenga en un nivel estándar. Eso se recoge en la función lineal (15').

$$e = f_2(x, w, \alpha_{20}) = 1 + w - x \quad (15')$$

- Los salarios nominales tienden a caer a una tasa autónoma de 25%, a la vez y al mismo tiempo que tienden a crecer en 0,35% por cada punto porcentual registrado en la tasa de empleo, siguiendo una curva de Phillips análoga a la utilizada por Goodwin (1967).<sup>27</sup> Tal curva se recoge en (16').

$$\frac{w'}{w} = f_3(x, \alpha_{30}) = -0.25 + 0.35x \quad (16')$$

- La inflación cae al crecer los precios actuales y/o la «productividad», y crece al aumentar el salario nominal, siguiendo la propuesta de Desai (1978). Esto se recoge en (17').

$$\frac{p'}{p} = f_4(p, w, q, \alpha_{40}) = 1 - p + w - q \quad (17')$$

Con estos supuestos se obtiene un sistema simplificado que captura la esencia de la presente interpretación de la «ley general de la acumulación capitalista», dejando de lado la complejidad que será analizada a futuro. Así, el modelo simplificado se recoge en (A'), (B'), (C'), (D') y (E').<sup>28</sup>

$$g = \frac{(1 + w - x)m - (w/p)}{m + (w/p)} \quad (B')$$

$$\frac{w'}{w} = -0.25 + 0.35x \quad (C')$$

$$\frac{p'}{p} = 1 - p + w - (1 + w - x)m \quad (D')$$

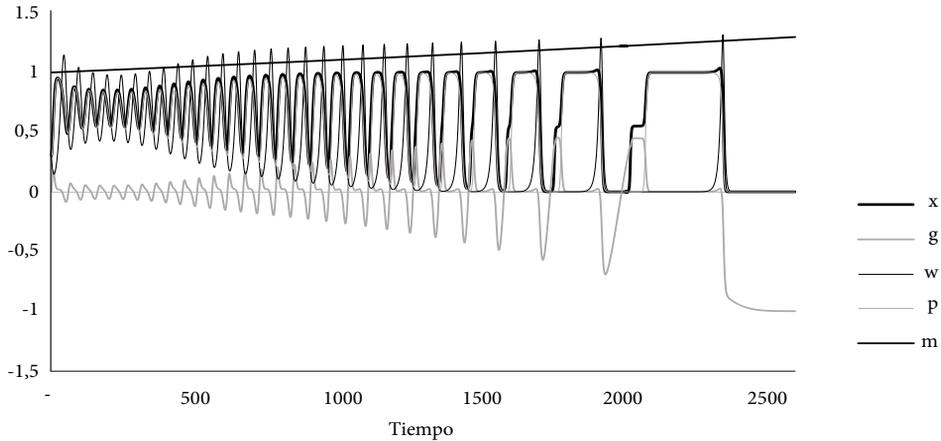
$$\frac{m'}{m} = 10^{-4} \quad (E')$$

Para interpretar la dinámica del sistema (A'-D') se usan simulaciones numéricas<sup>29</sup> usando los valores iniciales descritos en (I).

$$x_0 = 0.5, \quad w_0 = 0.5, \quad p_0 = 0.5, \quad m_0 = 1 \quad (I)$$

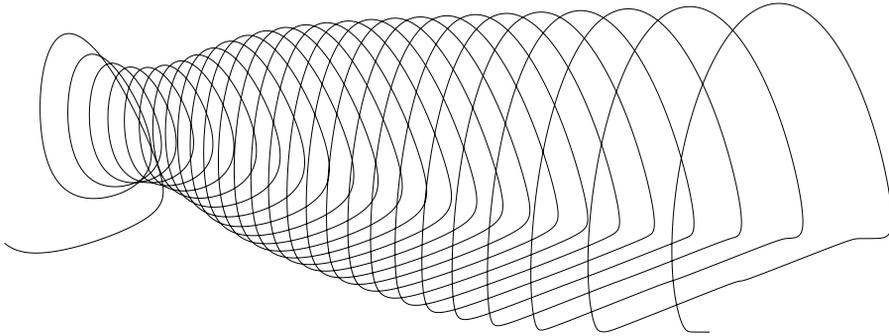
Al aplicar las simulaciones es posible estimar las trayectorias, en el tiempo, de salario, tasa de ganancia, tasa de empleo, precios y mecanización (ver Figura 1A). Como resultado se ve que tales variables son cíclicas, excepto la mecanización —que crece de forma continua—. En particular, se nota que la tasa de ganancia fluctúa entre etapas de ganancias —animación— y pérdidas —crisis—. Otro resultado llamativo es que, en un inicio las variables muestran ciclos con

Figura 1a: Trayectorias del sistema (A'-D') con  $\gamma m = 10^{-4}$ . 1A: En el tiempo



Nota: x: tasa de empleo; g: tasa de ganancia; w: salarios; p: precios; m: mecanización. Fuente: estimación propia del sistema (A'-D') con valores iniciales descritos en (I).

Figura 1b. Trayectorias del sistema (A'-D') con  $\gamma m = 10^{-4}$ . 1B: En el espacio x-w-m



Nota: x: tasa de empleo; g: tasa de ganancia; w: salarios; p: precios; m: mecanización. Fuente: estimación propia del sistema (A'-D') con valores iniciales descritos en (I).

amplitudes decrecientes, pero al pasar el tiempo —y aumentar la mecanización— la tendencia cambia y los ciclos pasan a tener amplitudes crecientes. Así, mientras a corto plazo los ciclos son «leves», a largo plazo son cada vez más «fuertes», destacándose incluso que en cada nuevo ciclo son más graves las pérdidas sobre la tasa de ganancia. De hecho, las pérdidas se vuelven tan agudas que el modelo colapsa —llegando a puntos con empleo, salario y precio prácticamente nulos—. Esta combinación de una temporada de ciclos de amplitud decreciente y otra de ciclos de amplitud creciente se refleja en la peculiar forma que las trayectorias forman en el espacio compuesto por empleo, salarios y mecanización (ver Figura 1B).

Tales resultados hacen pensar, por un lado, que el vínculo entre acumulación de capital y ELR —que lleva implícita la contradicción capital-salario— genera ciclos al estilo de Goodwin (1967). Sin embargo, por otro lado, el aumento permanente de la mecanización parece provocar

que, en algún momento, se pase de una etapa de ciclos de amplitud decreciente a otra con amplitud creciente, en donde cada nuevo ciclo hace que la tasa de ganancia sufra pérdidas cada vez más fuertes hasta que el modelo colapsa. Esta interpretación del efecto de la mecanización sobre el sistema ( $A^3-D^3$ ) parece adecuada, pues si se hacen nuevas simulaciones asumiendo que la mecanización es constante  $\gamma_m = 0$  y manteniendo inalterados los demás supuestos, el resultado es que los ciclos pierden amplitud —igualmente las pérdidas en la tasa de ganancia son cada vez menores— y el sistema termina en un punto atractor (ver Figura 2).<sup>30</sup>

#### DE LA LEY GENERAL DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA

##### A UNA TENDENCIA CÍCLICA-DECRECIENTE DE LA TASA DE GANANCIA

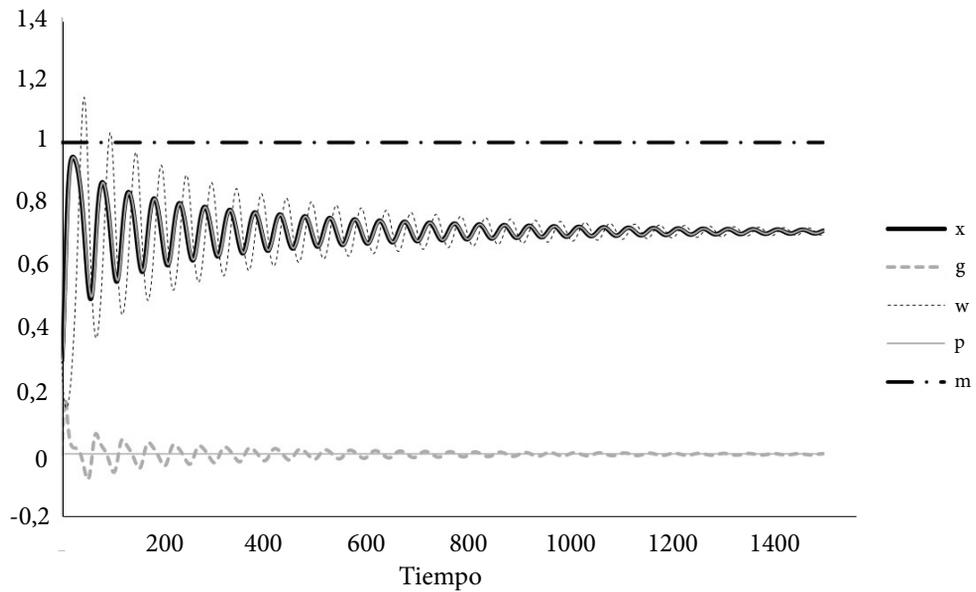
Los resultados —preliminares— obtenidos de las simulaciones del sistema ( $A^3-E^3$ ) hacen pensar que la dinámica cíclica es propia del capitalismo, lo cual no contradice —y hasta podría reforzar— la tendencia a que, en el largo plazo, una mayor mecanización genere caídas cada vez más graves en la tasa de ganancia. Tal comportamiento parece venir de la interacción entre los determinantes de la tasa de ganancia y la acumulación junto con las funciones del ELR. Dicha dinámica evidenciaría una de las contradicciones fundamentales del capitalismo: la búsqueda de ganancias explotando a la fuerza de trabajo, lo cual lleva a que sean las luchas entre trabajadores y capitalistas las que generen ciclos (ver Goodwin, 1967) —y violencia— exacerbados a medida que el capitalismo amplía sus fuerzas productivas. Además, ese comportamiento cíclico parece variar entre el corto y el largo plazo, aspecto que podría vincularse a los llamadas ciclos económicos largos, es decir, ciclos de grandes proporciones que duran hasta décadas (Marx, 1867, p. 787; Kondratiev, 1935, p. 105; Mandel, 1979, pp. 65-66; Solow, 1990, pp. 8-9; Noroña y Cajas-Guijarro, 2014, p. 74).

Estos ciclos de la acumulación estarían compuestos por etapas de animación y de crisis (Marx, 1867, p. 787; Noroña y Cajas-Guijarro, 2014, p. 73) bajo la siguiente lógica:

Etapa de animación: asumiendo una situación inicial de aumento de la explotación laboral, ésta permite que se amplíen las ganancias capitalistas, se amplíe la tasa de ganancia y, por tanto, se acelere la acumulación pues cada vez hay más dinero disponible para que la clase capitalista adquiera medios de producción y fuerza de trabajo. Esa ampliación de la fuerza de trabajo empleada absorbe a parte de los miembros del ELR, reduciéndose su peso relativo y permitiendo que la clase trabajadora se fortalezca, pudiendo así exigir salarios más altos —creando mayores presiones inflacionarias según la reacción capitalista— junto con exigir una menor intensidad del trabajo en la producción —funciones de explotación en favor de la clase trabajadora—, todo lo cual reduce la explotación laboral a futuro.

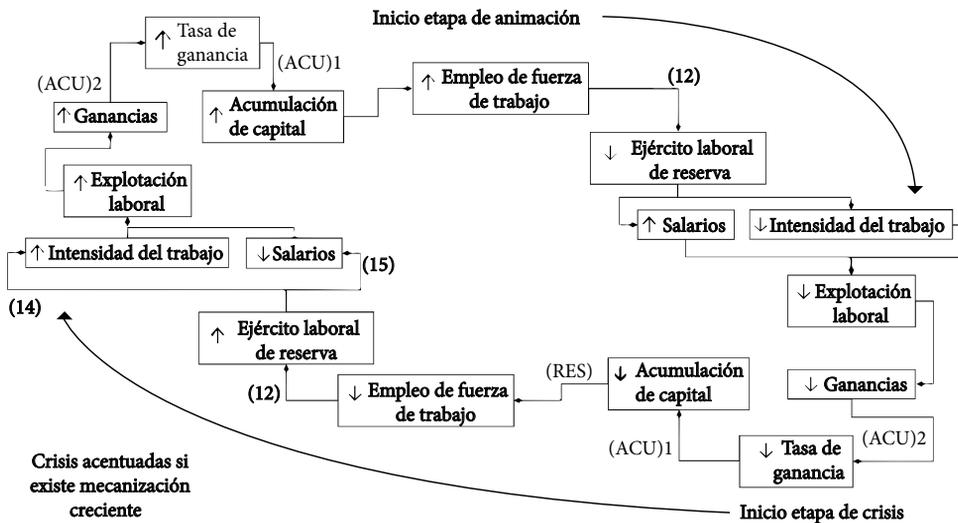
Etapa de crisis: asumiendo una situación inicial de reducción de la explotación laboral, ésta hace que las ganancias se estanquen y hasta se contraigan, contrayéndose también la tasa de ganancia; al caer las ganancias, la acumulación se merma pues los capitalistas cuentan con menos dinero para adquirir medios de producción y fuerza de trabajo, implicando un menor empleo. Al caer el empleo se amplía el ELR pues se expulsan trabajadores que no logran emplearse por la acumulación a la baja —función de reserva hace que las personas sean expulsadas por la merma de la acumulación—; el mayor peso relativo del ELR debilita a la clase trabajadora, brindando a los capitalistas el poder de reducir los salarios —reduciendo las presiones inflacionarias según

Figura 2. Trayectorias en el tiempo del sistema (A'-D') con  $\gamma_m=0$



Fuente: estimación propia del sistema (A'-D') con valores iniciales descritos en (I) y con mecanización constante.

Figura 3. Posible vínculo acumulación de capital-ejército laboral de reserva



Nota: Los números en paréntesis indican las expresiones que conectan a cada elemento. Fuente: elaboración propia a partir de Marx (1867, cap. XXIII).

cómo ellos reaccionen— y exigir una mayor intensidad de trabajo al poner en competencia a empleados y desempleados, todo lo cual aumenta la explotación laboral a futuro.

Dicha dinámica cíclica afecta tanto al empleo, los salarios y especialmente a la tasa de ganancia. Pero el comportamiento cíclico es peculiar pues, al crecer la mecanización, la amplitud de los ciclos decrece a corto plazo y se amplía a largo plazo, provocando en este último caídas cada vez más drásticas de la tasa de ganancia, pero durante las etapas de crisis. A este comportamiento se lo podría llamar como una «tendencia cíclica-decreciente de la tasa de ganancia». Así, las etapas de animación y crisis están conectadas, formando un solo gran proceso cíclico que surgiría del vínculo entre acumulación y ELR, además de ser exacerbado por el efecto de la mecanización sobre la tasa de ganancia (ver Figura 3).

En medio de este complejo comportamiento, se da una continua atracción y repulsión de la sobrepoblación relativa según cómo se amplía o contrae la «riqueza» generada por la acumulación. Este resultado permite el surgimiento de la «ley general de la acumulación capitalista», que señala lo siguiente:

Cuanto mayores sean la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y vigor de su crecimiento y, por tanto, también, la magnitud absoluta de la población obrera y la fuerza productiva de su trabajo, tanto mayor será la pluspoblación relativa o ejército industrial de reserva. La fuerza de trabajo disponible se desarrolla por las mismas causas que la fuerza expansiva del capital. La magnitud proporcional del ejército industrial de reserva, pues, se acrecienta a la par de las potencias de la riqueza. Pero cuanto mayor sea este ejército de reserva en proporción al ejército obrero activo, tanto mayor será la masa de la pluspoblación consolidada o las capas obreras cuya miseria está en razón inversa a la tortura de su trabajo. Cuando mayores sean, finalmente, las capas de la clase obrera formadas por menesterosos enfermizos y el ejército industrial de reserva, tanto mayor será el pauperismo oficial. Ésta es la ley general, absoluta, de la acumulación capitalista. (Marx, 1867, p. 803)

Interpretada de otra forma, esta «ley»<sup>31</sup> podría implicar que la existencia del ELR es vital para la continuidad de la acumulación, pues sus funciones de reserva y de explotación evitan que la acumulación colapse ante una reducción permanente de la explotación laboral que podría darse si no fuera factible expulsar trabajadores de la producción y que dichos trabajadores expulsados contribuyan a reducir salarios y/o a aumentar la intensidad. Sin embargo, a medida que la mecanización crece cada vez más, las funciones del ELR al parecer actúan como una fuerza que cíclicamente «contrarresta» la caída de la tasa de ganancia (similar a lo que sugeriría Marx, 1894, pp. 302-303). Pero, a largo plazo, las funciones antes que evitar, posiblemente se complementan con la tendencia decreciente de la tasa de ganancia ante el incremento de la tecnificación, dando como resultado que las pérdidas existentes en las crisis sean cada vez más graves.

Por tanto, de la sucesión de etapas de animación y crisis —mediada por la mecanización— se puede concluir que «el propio mecanismo del proceso capitalista de producción remueve los obstáculos que genera transitoriamente» (Marx, 1867, p. 769). En particular, sería gracias al aumento de la explotación laboral que el capitalismo logra salir de sus crisis. Sin embargo, el crecimiento de la mecanización parece provocar que, a largo plazo, los ciclos adquieran una amplitud creciente, lo cual en el caso de la tasa de ganancia implica que, en cada nueva crisis, las pérdidas sean cada vez mayores. Semejante resultado muestra que el proceso cíclico del capitalismo es en extremo volátil pues, según cómo se dé el choque de intereses entre trabajadores y capitalistas en crisis, podría surgir una situación extrema en donde las protestas trabajadoras que emerjan ante al aumento de la explotación laboral —para rescatar a la tasa de ganancia de su caída— lleven a que el capitalismo *collapse* —de forma más compleja que el colapso del modelo de este artículo—. En cierta forma se justificaría la intuición de que el capitalismo —aun siendo cíclico— lleva dentro de sí las «semillas de su propia destrucción» (Marx, 1850).

Finalmente, cabe indicar que los resultados son apenas ilustrativos y el real vínculo entre ELR, acumulación y tasa de ganancia es más complejo según cada sociedad capitalista histórica-concreta estudiada —más aún en el capitalismo periférico—. Es por ello que el modelo aún necesita, a futuro, contrastarse con datos empíricos y supuestos más realistas. En todo caso, la formalización de la condición cíclica del capitalismo parece una reinterpretación útil de la ley general de la acumulación y podría complementarse con muchas otras interpretaciones disponibles (Goodwin, 1967, pp. 54-58; Shaikh, 1990, pp. 233-4; Devine, 2005, p. 15; Flaschel, 2009, pp. 107-47; Basu *et al.*, 2012, pp. 1-3; Noroña y Cajas-Guijarro, 2014, p. 75).

### CONCLUSIÓN

En este artículo se ha presentado una reinterpretación analítica de la llamada «ley general de la acumulación capitalista»; una «ley» que, según la propuesta de este trabajo, permitiría entender que la dinámica cíclica del capitalismo surge del vínculo entre la acumulación de capital y el ejército laboral de reserva. Asimismo, una «ley» que parece sugerir que la tendencia a la caída de la tasa de ganancia causada por una mayor mecanización también podría ser cíclica. Para abordar dicha reinterpretación se ha construido un sistema dinámico cuya simulación numérica —aún preliminar— ha brindado evidencia a favor de una interpretación «cíclica» de la «ley» postulada por Marx, así como evidencia de que el crecimiento de la mecanización tiende a agudizar las etapas de crisis en el largo plazo.

Si bien la reinterpretación se ha hecho en términos analíticos, aún sus resultados no pueden aceptarse como generales e inherentes al capitalismo. A más de profundizar sobre las propiedades del modelo, hay varias extensiones importantes que deberían hacerse: uso de esquemas de reproducción ampliada en donde cada departamento tenga su propio nivel de precios y pueda incurrir en desequilibrios; capacidad de ahorro de trabajadores; diferentes tipos de ELR, sobre todo subempleados y desempleados con diferentes funciones de reserva y de explotación; el papel de los procesos de concentración y centralización del capital; el papel de una interpretación analítica de la teoría del valor —sea desde alguna de las múltiples interpretaciones existentes o con una propuesta propia—;<sup>32</sup> flujos de exportación e importación; efectos

monetarios sobre precios y salarios, incluyendo el papel de las expectativas; el papel de las finanzas y la especulación; etc.

Pero quizá aún más importante que las posibles extensiones teóricas, sería crucial que también se busquen mecanismos para estimar empíricamente la forma específica del modelo y sus parámetros para sociedades capitalistas histórico-concretas. El fin de dicho ejercicio sería verificar hasta qué punto el modelo teórico y sus predicciones se corresponden con los ciclos capitalistas vividos a lo largo de la historia, a fin de mejorar nuestra comprensión del capitalismo, una «civilización de la desigualdad» —como diría Schumpeter— que encierra en su seno profundas y complejas contradicciones que deben abordarse desde el máximo número de visiones posibles. Contradicciones que incluso pueden causar que, con el tiempo, las etapas de crisis sean cada vez más extremas.

Los resultados de este artículo ojalá aporten a mejorar nuestra comprensión sobre el capitalismo, pero también hay una pretensión política clara: comprender cómo actúa el capitalismo debería servir para entender cómo superarlo. Posiblemente una idea a destacar es que la acumulación de capital solo puede existir en tanto que el ELR presiona a las personas empleadas. Es decir, la existencia de la acumulación depende de la capacidad del capitalismo de dividir a la clase trabajadora. La lección política de este resultado teórico es que la clase trabajadora debe buscar mecanismos para mantener unidos no solo a quienes logran entrar en el sistema como empleados, sino también a quienes son excluidos de éste y caen en el ELR. Dicha unión es aún más urgente si, a largo plazo, las nuevas crisis que surjan generen pérdidas más extremas que exigirán, a su vez, una explotación más extrema a la fuerza de trabajo —e incluso a la naturaleza— para que el capitalismo continúe existiendo.

Todavía queda mucho camino por recorrer antes de que la clase trabajadora logre unir en una misma fuerza a empleados y excluidos en su lucha frente a la explotación capitalista — más aún en el capitalismo periférico—, al menos la obra de Marx dejó algunas pistas para entender las consecuencias de la desunión: la existencia de crisis recurrentes —y cada vez más extremas— que son superadas exacerbando la explotación.

#### NOTAS

1 Se agradece a William Sacher, Giovanni Manosalvas y a dos evaluadores anónimos quienes, con sus sugerencias y comentarios a versiones preliminares de este artículo, ayudaron a mejorarlo notablemente.

2 Aspectos que podrían reinterpretarse, quizá siguiendo a Morishima (1973).

3 Versiones preliminares —e inconclusas— se encuentran en Noroña y Cajas-Guijarro (2014) y en Cajas-Guijarro (2012).

4 En alusión al término, en inglés, de «reserve army of labour».

5 Se asume que toda la capacidad instalada es utilizada.

6 Se asume una sola mercancía utilizable como medio de producción y de consumo. Una ampliación al modelo podría hacerse, por ejemplo, con los esquemas de reproducción ampliada (Marx, 1885), en donde cada departamento tenga su propio nivel de precios.

7 Se asume que en el capital constante solo existe un elemento fijo y no uno circulante (Marx, 1867, p. 252, 1885, p. 484; Noroña y Cajas-Guijarro, 2014, p. 27).

8 La intensidad del trabajo es el desgaste promedio de fuerza de trabajo hecho en cada unidad de tiempo trabajado (Marx, 1867, p. 498; Mavroudeas *et al.*, 2011, pp. 430-435) similar al «esfuerzo» de los modelos

de salarios de eficiencia (Shapiro y Stiglitz, 1984).

9 Donde  $f_{ij} = \partial f_i / \partial j$ .

10 «El dinero, en cuanto posee la propiedad de comprarlo todo, en cuanto posee la propiedad de apropiarse de todos los objetos es, pues, el objeto por excelencia. La universalidad de su cualidad es la omnipotencia de su esencia; vale, pues, como ser omnipotente» (Marx, 1844).

11 Deducción de (4').

Dada la definición de ganancias de (4)  $G = pQ - (v + \delta C)$ , en ésta se puede insertar la definición de  $Q$  planteada en (6) ( $Q = qhE$ ), la definición de  $v$  planteada en (3) ( $v = whE$ ) y la definición de  $C$  planteada en (2) ( $C = pA$ ). Como resultado se obtiene (4a).

$$G = pqhE - (whE + \delta pA) \quad (4a)$$

Si se divide ambos lados de (4a) para el producto  $phE$  y se inserta la definición de mecanización recogida en (8) ( $m = A/E$ ) se obtiene (4b).

$$\frac{G}{phE} = q - \left( \frac{w}{p} + \frac{\delta m}{h} \right) \quad (4b)$$

Como  $h$ ,  $E$  y  $p$  son positivos, entonces  $G$  y  $g$  serán positivas si y solo si se cumple (4'):

$$q > \frac{w}{p} + \delta \left( \frac{m}{h} \right) \quad (4')$$

12 Intuición cercana a la «voluntad de poder» (Nietzsche, 1891).

13 Asumiendo una sociedad capitalista cerrada, es decir, sin vínculos económicos con otras sociedades (Marx, 1867, p. 715, nota al pie). Para el caso de sociedades capitalistas abiertas, el modelo podría extenderse siguiendo la propuesta de Kalecki (1954).

14 Una extensión del modelo podría hacerse asumiendo que no todo el ahorro de las ganancias financia la acumulación debido a que los desequilibrios entre departamentos que producen medios de producción y de consumo (Marx, 1885, pp. 483-484; p. 548) a las decisiones de «inversión» —e incluso a los precios—.

15 Se asume que los asalariados no ahorran.

16 Como sugiere Goodwin (1990) tal representación es aceptable pues en una sociedad se dan tantas actividades económicas de forma casi simultánea, haciendo que la distinción discreto-continuo pueda asumirse irrelevante a nivel macro.

17 Deducción de (ACU1) y (ACU2).

Tomando la definición de tasa de crecimiento del capital, recogida en (10)  $\gamma_K = \kappa'/\kappa$ , incluyendo el supuesto sobre la acumulación recogido en (9) ( $\kappa' = sg - \delta C$ ), incluyendo la tasa de ganancia de (5) ( $g = G/\kappa$ ), reemplazando  $\kappa$  por la definición planteada en (1) ( $\kappa = C + v$ ), e insertando (2) ( $C = pA$ ) y (3) ( $v = whE$ ), se obtiene (ACU1').

$$\gamma_K = sg - \frac{\delta pA}{pA + whE} \quad (ACU1')$$

Si se divide numerador y denominador de la fracción que surge en (ACU1') para  $pE$ , y se incluye la mecanización planteada en (8) ( $m = A/E$ ), se obtiene (ACU1).

$$\gamma_K = sg - \frac{\delta m}{m + h(w/p)} \quad (ACU1)$$

Aquí  $g = G/\kappa$  puede descomponerse al reemplazar  $G$  por (4a) ( $G = pqhE - (whE + \delta pA)$ ) y usando las expresiones (1), (2) y (3), obteniéndose (ACU2').

$$g = \frac{pqhE - (whE + \delta pA)}{pA + whE} \quad (ACU2')$$

Si se divide numerador y denominador del lado derecho de (ACU2') para  $pE$ , y se incluye la mecanización planteada en (8), se obtiene (ACU2).

$$g = \frac{h(q - w/p) - m\delta}{m + h(w/p)} \quad (ACU2)$$

18 Por tanto, cualquier ampliación de la fuerza de trabajo desgastada por persona empleada se da con mayor intensidad del trabajo.

19 Tal movimiento puede pensarse como una reducción del plusvalor relativo, generado de la diferencia entre «productividad laboral» y salarios (Marx, 1867, p. 383).

20 Marx distinguió entre «composición técnica del capital» —vínculo material entre medios de producción y fuerza de trabajo— y «composición de valor del capital» —aproximación en valor de la primera— (Marx, 1867, cap. XXIII, nota a). Como la mecanización no incluye precios, lo adecuado es tomarla como análoga de la «composición técnica del capital».

21 Se podría ampliar el modelo incluyendo la intuición de que subempleados y desempleados tendrían diferentes funciones de reserva y de explotación.

22 Dedución de (RES).

Derivando el logaritmo de (12) ( $x = E/N$ ), e insertando (13) ( $N'/N = \beta$ ) se obtiene (RES1).

$$\frac{x'}{x} = \frac{E'}{E} - \beta \quad (RES1)$$

En  $E'/E$  hay influencia de la acumulación, así como de la mecanización, por lo que se incluye ambos factores en (RES1). Sobre la acumulación, se puede tomar (1) ( $K = c + v$ ), insertar (2) ( $c = pA$ ) y (3) ( $v = whE$ ), multiplicar y dividir para  $E$  y aplicar (8) ( $m = A/E$ ). Como resultado surge (RES2).

$$K = E(mp + hw) \quad (RES2)$$

Aplicando logaritmos a (RES2), derivándola y recordando (10) ( $\gamma_K = K'/K$ ), se obtiene (RES3) (asumiendo  $h$  constante).

$$\gamma_K = \frac{E'}{E} + \frac{p'm + pm' + w'h}{mp + hw} \quad (RES3)$$

Despejando  $E'/E$  de (RES3) e insertando en (RES1) y acomodando términos, surge (RES).

$$\frac{x'}{x} = (\gamma_K - \beta) - \frac{m' + m(p'/p) + h(w'/p)}{m + h(w/p)} \quad (RES)$$

23 Esto permite combinar, a futuro, el modelo expuesto con la idea de «salario de eficiencia».

24 Entre esos aspectos adicionales podría incluirse temas monetarios o los efectos de los desequilibrios de mercado sobre los precios —por ejemplo, una oferta mayor a la demanda en el mercado de mercancías puede llevar a una caída de precios y viceversa—.

25 Dedución de (A-E).

Tomando (RES) de la nota 22 e insertando (ACU1) de la nota 17 se obtiene (A). En cuanto a la tasa de ganancia, si se toma (ACU2) de la nota 17, se ve que dentro de ésta se encuentra, la cual está definida en (7) ( $q = f_1(e, m, \alpha_{10})$ ). Si dentro de (7) se inserta (14) ( $e = f_2(x, w, \alpha_{20})$ ), se tiene  $q = f_1[f_2(x, w, \alpha_{20}), m, \alpha_{10}]$ . Reemplazando este resultado en (ACU2) surge (B). Usando (A) y (B), junto con (15) ( $w'/w = f_3(x, \alpha_{30})$ ), (16) ( $p'/p = f_4(p, w, q, \alpha_{40})$ ) y (11) ( $m'/m = \gamma_m$ ) surge el sistema (A-E) (donde se resaltan las variables endógenas).

$$\frac{x'}{x} = sg - \left( \frac{m' + m(p'/p + \delta) + h(w'/p)}{m + h(w/p)} + \beta \right) \quad (A)$$

$$g = \frac{h\{f_1[f_2(x, w, \alpha_{20}), m, \alpha_{10}] - w/p\} - m\delta}{m + h(w/p)} \quad (B)$$

$$\frac{w'}{w} = f_3(x, \alpha_{30}) \quad (C)$$

$$\frac{p'}{p} = f_4(p, w, f_1[f_2(w, x, \alpha_{20}), m, \alpha_{10}], \alpha_{40}) \quad (D)$$

$$\frac{m'}{m} = \gamma_m \quad (E)$$

26 La expresión (8') es una versión con elasticidades unitarias de una función Cobb-Douglas. Se la usa pues es una manera fácil de representar sustitución constante entre intensidad y mecanización manteniendo la producción constante.

27 Los valores planteados en este supuesto solo se usaron con fines ilustrativos pues generan resultados visuales nítidos. De todas formas, dichos valores no son descabellados, aunque lo más adecuado sería verificarlos empíricamente.

28 Deducción de (A'-E').

Dado el sistema (A-E) de la nota 25, se busca simplificarlo usando los supuestos (s) y las expresiones (7'), (14'), (15') y (16').

$$s = 1, \quad h = 1, \quad \beta = 0, \quad \delta = 0, \quad \gamma_m = 0.0001 = 10^{-4} \quad (S)$$

$$q = f_1(e, m, \alpha_{10}) = em \quad (7')$$

$$e = f_2(x, w, \alpha_{20}) = 1 + w - x \quad (14')$$

$$\frac{w'}{w} = f_3(x, \alpha_{30}) = -0.25 + 0.35x \quad (15')$$

$$\frac{p'}{p} = f_4(p, w, q, \alpha_{40}) = 1 - p + w - q \quad (16')$$

Un elemento útil para la simplificación es q, la cual puede simplificarse insertando en (7') el resultado de (14'), generándose así (7'').

$$q = f_1[f_2(w, x, \alpha_{20}), m, \alpha_{10}] = (1 + w - x)m \quad (7'')$$

Insertando (7'') en (16') se obtiene (16'').

$$\frac{p'}{p} = f_4(p, w, q, \alpha_{40}) = 1 - p + w - (1 + w - x)m \quad (16'')$$

Ahora, se reemplaza en (A) los términos  $w'$ ,  $p'$  y  $m'$  por expresiones que no contengan derivadas. Para ello, se inserta en (A) las expresiones (s), (15'), (16'') y (E) ( $m'/m = \gamma_m = 10^{-4}$ ) lo cual genera (A'). Respecto a (B), en ésta se inserta (7''), obteniéndose (B'). Juntando (A') y (B') con (15'), (16'') y (E) a más de aplicar (s), se obtiene (A'-E').

$$g = \frac{(1 + w - x)m - (w/p)}{m + w/p} \quad (B')$$

$$\frac{w'}{w} = -0.25 + 0.35x \quad (C')$$

$$\frac{p'}{p} = 1 - p + w - (1 + w - x)m \quad (D')$$

$$\frac{m'}{m} = 10^{-4} \quad (E')$$

Si bien en (A'-E') se presenta explícitamente la tasa de ganancia por su relevancia económica, puede ser útil para un estudio analítico de la dinámica del sistema insertar (B') en (A'), de modo que surja un sistema en donde (A') y (B') se reemplazan por (AB').

$$\frac{x'}{x} = \frac{(1 + w - x)m^2 + (p - x - 10^{-4})m - (0.75 + 0.35x)(w/p)}{m + w/p} \quad (AB')$$

29 Dicho procedimiento se hizo en *Wolfram Mathematica 10* usando la función `NDSolve`. Para un trabajo futuro se estudiará el modelo con mayor rigurosidad analítica buscando bifurcaciones, así como usando coeficientes de Lyapunov.

30 La generalidad del modelo permite simular otros escenarios llamativos. Por ejemplo, si en el modelo (A'-D') se aumenta demasiado el efecto de los salarios sobre la inflación, surge inestabilidad a causa de una hiperinflación.

31 Aquí la palabra «ley» no debería interpretarse en términos «científicos», sino simplemente en términos de una posible tendencia del capitalismo.

32 Para una breve mención a las múltiples interpretaciones analíticas disponibles sobre la teoría del valor de Marx, se puede revisar el trabajo de Cajas-Guijarro (2015, p. 21).

#### REFERENCIAS

- Basu, D., Chen, Y. y Oh, J. (2012). Class Struggle and economic fluctuations: VAR Analysis of the postwar U. S. Economy. Documento de trabajo 2012-02, Universidad de Massachusetts, Estados Unidos. Recuperado de <http://www.umass.edu/economics/publications/201202.pdf>
- Cajas-Guijarro, J. (2012, mayo). Relación entre tasa de explotación y desempleo, una breve extensión al modelo de Goodwin. *Contribuciones a la economía*. Recuperado de <http://eumed.net/ce/2012/jcg.html>
- Cajas-Guijarro, J. (2015). (2014). *Clases sociales, desigualdad y subempleo en el capitalismo subdesarrollado*. (Tesis de maestría). Recuperado de repositorio digital de la Flacso <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/8146/2/TFLACSO-2015JWCG.pdf>
- Desai, M. (1978). Growth cycles and inflation in a model of the class Struggle. *Journal of economic theory*, 6(6), 527-545.
- Devine, J. (2005). Marx's law of capitalist accumulation revisited: Counteracting tendencies and internal dynamics. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/252291135\\_Marx's\\_Law\\_of\\_Capitalist\\_Accumulation\\_Revisited\\_Counteracting\\_Tendencies\\_and\\_Internal\\_Dynamics](https://www.researchgate.net/publication/252291135_Marx's_Law_of_Capitalist_Accumulation_Revisited_Counteracting_Tendencies_and_Internal_Dynamics)
- Flaschel, P. (2009). *The macrodynamics of capitalism*. Berlín, Alemania: Springer.
- Goodwin, R. (1967). A growth cycle. En C. H. Feinstein (Ed.), *Socialism, capitalism and economic growth. Essays presented to Maurice Dobb* (54-58). Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.
- Goodwin, R. (1990). *Chaotic economic dynamics*. Oxford, Inglaterra: Oxford University Press.
- Kalecki, M. (1954). *Teoría de la dinámica económica*. México DF, México: Editorial del Fondo de Cultura Económica.

- Kondratiev, N. D. (1935). The long waves in economic life. *The Review of Economic Statistics*, 17(6), 105-115.
- Mandel, E. (1979). *Introducción al marxismo*. Madrid, España: Akal Editor.
- Mavroudeas, S. e Ioannides, A. (2011). Duration, intensity and productivity of labour and the distinction between absolute and relative surplus-value. *Review of Political Economy*, 23(3), 421-437.
- Marx, K. (1844). The power of money. En K. Marx y F. Engels, *Collected Works*, (3), (322-326). Nueva York, Estados Unidos: International Publishers.
- Marx, K. (1850). Circular del Comité Central a la Liga Comunista. *Marxists.org*. Recuperado de <http://www.marxists.org/archive/marx/works/1847/communist-league/1850-adi.htm>
- Marx, K. (1857-1858). *Grundrisse: Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política*, tomo II. México DF, México: Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (1867). *El capital, tomo I: El proceso de producción del capital*. México DF, México: Siglo XXI Editores
- Marx, K. (1885). *El capital, tomo II: El proceso de circulación del capital*. México DF, México: Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (1894). *El capital, tomo III: El proceso global de la producción capitalista*. México DF, México: Siglo XXI Editores.
- Morishima, M. (1973). *Marx's economics. A dual theory of value and growth*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.
- Nietzsche, F. (1891). *Así habló Zaratustra*. Madrid, España: Alianza.
- Noroña, S. y Cajas-Guijarro, J. (2014). *Acumulación de capital, ejército industrial de reserva y su relación en la economía ecuatoriana*. (Tesis de pregrado). Escuela Politécnica Nacional, Quito, Ecuador.
- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5(2), 180-225.
- Phillips, A. (1958). The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957. *Economica*, 25(100), 283-299.
- Quijano, A. (1973). Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización social. En A. Quijano y F. Weffort (Eds.), *Populismo, marginalización y dependencia* (173-239). Recuperado de <http://anibalquijano.blogspot.com/2016/02/1973-redefinicion-de-la-dependencia-y.html>
- Ricardo, D. (1821). *Principios de Economía política y tributación*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Shaikh, A. (1974). Laws of production and laws of algebra: the humbug production function. *Review of Economics and Statistics*, 56(1), 115-120.
- Shaikh, Anwar (1990). *Valor, acumulación y crisis*. Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores.
- Shapiro, C. y Stiglitz, J. (1984). Equilibrium unemployment as a worker discipline device. *The American Economic Review*, 74(3), 433-444.
- Solow, R. (1990). Goodwin's growth cycle: reminiscence and rumination. En J. Velupillai, (Ed.), *Nonlinear Multisectoral Macrodynamics* (31-41). Londres, Inglaterra: McMillan.
- Sweezy, P. (1942). *Teoría del desarrollo capitalista*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Trotsky, L. (1939). *Qué es el marxismo. Su moral y la nuestra*. Madrid, España: Fundación Federico Engels.



LA TEORÍA DE KARL MARX Y OTRAS TEORÍAS DEL VALOR:  
UTILIDAD, ESCASEZ Y OFERTA Y DEMANDA

DIEGO GUERRERO

*Universidad Complutense de Madrid*

Recepción de manuscrito: 12 de febrero de 2018

Aceptación versión final: 13 abril de 2018

**RESUMEN** En el artículo se compara la teoría laboral del valor desarrollada por Karl Marx con otras teorías del valor, haciéndolo de forma no exhaustiva, sino acotada a una selección de los conceptos más relevantes. El artículo se centra en tres de los conceptos que caracterizan a la teoría neoclásica del valor: la utilidad, la escasez y la interacción de la oferta y la demanda, concluyendo que las ideas de los críticos de la TLV no pueden servir para construir una alternativa a esta.

**PALABRAS CLAVE** Teoría laboral del valor, Marx, neoclásicos, oferta y demanda, utilidad.

**ABSTRACT** The article compares Marx's labour theory of value with other theories of value, doing it in a non-exhaustive way but limited to a selection of the most relevant concepts. The article focuses on three of the concepts that characterize the neoclassical theory of value: utility, scarcity and the market interaction of demand and supply, to conclude that the ideas of the critics of the LTV are unable to build an alternative to the latter.

**KEYWORDS** Labour theory of value, Marx, neoclassicists, supply and demand, utility.

**JEL CODES** B12, B13, B14.

INTRODUCCIÓN

En este artículo se critican varias de las ideas sobre las que los autores neoclásicos pretendieron construir una teoría alternativa a la teoría laboral del valor (TLV), principalmente la escasez, la utilidad y la oferta y la demanda. Al repasar las críticas de estos conceptos hechas por los clásicos, Cournot (1838), Marx y su discípulo Rubin (1923), se pretende mostrar por qué la teoría neoclásica no puede servir de alternativa a la TLV.

UTILIDAD Y ESCASEZ EN LOS PRIMEROS NEOCLÁSICOS

Aunque existen numerosos antecedentes del «triumvirato» Jevons-Menger-Walras —por ejemplo, von Thünen, Dupuit o Gossen—, la teoría de la utilidad marginal se asocia habitualmente

con los primeros, quienes protagonizaron en la década de 1870 una «revolución» basada en la idea de la utilidad marginal, que, más allá de su importancia en sí misma, pretendía derribar la TLV. Por ejemplo, W. S. Jevons resume su teoría de la utilidad marginal como el reverso de la teoría laboral:

La reiterada reflexión y la investigación me han conducido a la en cierto modo novedosa opinión de que *el valor depende enteramente de la utilidad*. Las opiniones dominantes consideran el trabajo antes que la utilidad como el origen del valor. Y hay incluso quienes sostienen de forma inequívoca que el trabajo es la *causa* del valor. Yo muestro, por el contrario, que basta con perfilar cuidadosamente las leyes de la variación de la utilidad como dependiente de la cantidad de mercancía en nuestro poder, para llegar a una teoría del intercambio satisfactoria, de la cual las leyes ordinarias de la oferta y la demanda son una consecuencia necesaria. (Jevons 1871, pp. 67-68)

Algo similar ocurre con Carl Menger, quien señala:

Respecto del valor de un diamante, es indiferente que haya sido descubierto por puro azar o que se hayan empleado mil días de duros trabajos en un pozo diamantífero. [...] Y así, no pocas veces, bienes en los que se ha empleado mucho trabajo no tienen ningún valor y otros en los que no se ha empleado ninguno lo tienen muy grande. (Menger, 1871, p. 132)

Jevons señala que en su teoría la «ley general» consiste en «que *el grado de utilidad varía con la cantidad de mercancía y, en última instancia, disminuye a medida que esa cantidad aumenta*», y la atribuye, entre otros, a Dupuit y a Gossen (Jevons, 1871, p. 50). Pero este autor habla también con admiración de la obra de Cournot (1838), a pesar de que éste:

No elaboró ninguna teoría definitiva del ámbito y la naturaleza de la utilidad y el valor, sino que, partiendo de los hechos palpables conocidos referentes a las relaciones de precio, producción y consumo de mercancías, investigó estas relaciones analítica y diagramáticamente con una fuerza y un acierto que nada dejan que desear. Esta obra debe ocupar un lugar notable en la historia de la disciplina. (Jevons, 1871, pp. 50-51)

En realidad, Jevons no hace justicia a Cournot, pues no solo no hay en él ni rastro de cualquier teoría de la utilidad, sino que enfatiza la superioridad de la TLV —que acepta de forma tácita— sobre los débiles fundamentos de cualquier teoría que ligue el valor con la utilidad. Cournot distingue, como Ricardo y posteriormente Marx, entre valor y riqueza —solo que llama a esta última «riqueza en sentido concreto», y al valor «riqueza en sentido abstracto»— y contrapone los sólidos fundamentos objetivos del «valor de cambio» —que en su época no pueden ser sino el trabajo— con todo lo relativo a la utilidad y la escasez:

Hay que distinguir bien entre la idea abstracta de riqueza o de valor de cambio, idea fija, susceptible por consiguiente de prestarse a combinaciones rigurosas, y las ideas accesorias de utilidad, rareza, aptitud para la satisfacción de las necesidades y gozos humanos, que todavía despierta en el lenguaje ordinario la palabra riqueza: ideas variables e indeterminadas por naturaleza, sobre las cuales no se podría asentar una teoría científica. (Cournot, 1838, p. 25)

Por su parte, Walras defiende una teoría basada en la *rareté* —o escasez— que rechaza tanto la «solución inglesa» —ligada al trabajo y a los nombres de Adam Smith y David Ricardo— como la «francesa» —ligada a la *utilidad* y a Condillac y J.-B. Say— (Walras, 1874, p. 336). Para ello, parte de la «riqueza social» como «conjunto de cosas materiales o inmateriales [...] que son escasas, es decir, que por una parte nos son *útiles* y, por otra, existen a nuestra disposición *en cantidades limitadas*» (*ibíd.*, pp. 155-156); estas cosas son «apropiables», «intercambiables» e «industrialmente producibles o multiplicables», y su *rareté* se presenta «como la intensidad de la última necesidad que *es o podría haber sido satisfecha*» por ellas, definida «en términos de la doble condición de utilidad y limitación en la cantidad» (*ibíd.*, pp. 155-57, 248). Mientras que «el valor de cambio es *real u objetivo*», la «*rareté es personal o subjetiva*» e igual a «la *derivada de la utilidad efectiva respecto a la cantidad poseída*» (*ibíd.*, p. 250).

Sorprende mucho que Walras cite a Smith y no a Ricardo —ni a Marx, aunque esto sería más fácil de entender— para ilustrar la TLV, teoría esta —que «es, más que una teoría demasiado estrecha, una teoría completamente vacía, más que una afirmación inexacta, una afirmación gratuita»— de la que dice que «ha sido generalmente mal refutada», pues no se ha usado el argumento básico correcto, a saber, que «si el trabajo tiene valor y se intercambia es porque es a la vez útil y limitado en su cantidad, es decir porque es escaso» (Walras, 1874, p. 337).

De la crítica a la escuela «inglesa» pasa Walras a la «francesa», acusando a la teoría «de la utilidad» —como algo distinto de su *rareté*— de ser demasiado «amplia», pues la utilidad «no es suficiente para crear valor: es preciso además de que la cosa sea útil, que no exista en cantidad ilimitada, que sea escasa» (Walras, 1874, p. 338).

Podemos concluir, por tanto, que al insistir en los dos elementos, utilidad y escasez, lo que está haciendo Walras no es otra cosa que reivindicar la simetría de la oferta y la demanda, ya que la escasez se refiere al esfuerzo, al trabajo o al coste de producción, y esto es lo que los neoclásicos ven tras la curva de oferta. En el epígrafe siguiente, enfrentaremos precisamente esta tesis de la *simetría* con la tesis opuesta de la *asimetría*, más conforme con la TLV.

#### LA OFERTA Y LA DEMANDA

A primera vista, la idea de que los precios de las mercancías vienen determinados por la interacción entre oferta y demanda parece sensata, y se ha atribuido a Aristóteles y sus discípulos medievales pero también a autores modernos de la época de la producción capitalista. Sin embargo, desde que se elaboraron las primeras teorías científicas del valor, diversos autores de diferentes escuelas de pensamiento —desde Ricardo y Marx a Böhm-Bawerk o Sraffa— han mostrado las limitaciones de dicha idea y comprendido la necesidad de postular unos fundamentos diferentes, más profundos, del valor de las mercancías.

#### LOS CLÁSICOS

La utilización de la demanda en el análisis microeconómico no exige compartir las teorías neoclásicas sobre sus determinantes: la utilidad marginal. De hecho, el análisis de la demanda se puede llevar a cabo con independencia de la utilidad marginal, y así se ha hecho históricamente antes y después del viraje marginal-subjetivista de finales del siglo XIX. Los clásicos

estaban al corriente de la «ley de la demanda» y Adam Smith tenía una noción muy clara de qué significa para los precios la existencia de escasez o excedente en un mercado. Smith conoce la ley del precio único y expone las diversas posiciones que puede presentar el precio de mercado en relación con el «precio natural», ese «precio central, alrededor del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías», teniendo en cuenta que «contingencias diversas pueden a veces mantenerlos suspendidos, durante cierto tiempo, por encima o por debajo de aquél; pero, cualesquiera que sean los obstáculos que les impiden alcanzar su centro de reposo y permanencia, continuamente gravitan hacia él» (Smith, 1776, p. 57).

David Ricardo dedica el capítulo xxx de su libro a «la influencia de la demanda y de la oferta sobre los precios», defendiendo «la opinión de que el precio de las cosas depende exclusivamente de la proporción existente entre la demanda y la oferta», tesis que «se ha convertido casi en un axioma en Economía política y ha sido fuente de muchos errores en dicha ciencia» (Ricardo, 1817, p. 385). De hecho,

[E]s el coste de la producción el que debe regular en último término el precio de las cosas, y no, como se ha dicho a menudo, la proporción existente entre la oferta y la demanda: ésta puede, en verdad, afectar durante algún tiempo el precio de mercado de un artículo, hasta que la oferta de éste sea más o menos abundante, según que la demanda haya aumentado o disminuido; pero este efecto será sólo de duración temporal. (Ricardo, 1817, p. 385)

Es decir, Ricardo, como Smith, argumenta contra el principio de la oferta y la demanda y defiende la tesis de la asimetría: el efecto de una variación de la demanda sobre el precio solo puede ser «temporal» —salvo que varíe el coste de producción—, mientras que una variación del coste puede generar una variación equivalente del precio sin que la oferta y la demanda se hayan alterado.

Y John Stuart Mill recapitula así las ideas de Smith y Ricardo:

La demanda y la oferta rigen el valor de todas las cosas cuya cantidad no puede aumentarse indefinidamente; solo que, aun para ellas, cuando son producto de la actividad humana, existe un valor mínimo fijado por el *costo de producción*. Pero en todos los casos en que pueden multiplicarse al infinito, *la demanda y la oferta solo determinan las perturbaciones del valor durante un periodo que no puede exceder del tiempo necesario para que se altere la oferta*. Así, pues, mientras regulan las oscilaciones del valor, ambas obedecen a una fuerza superior, que hace que *el valor gravite hacia el costo de producción*, la cual lo fijaría y lo mantendría ahí si no surgieran continuamente nuevas influencias perturbadoras que la hacen desviarse otra vez. Siguiendo la misma línea de metáfora, la demanda y la oferta tienden siempre hacia un equilibrio, pero la situación de equilibrio *estable* se alcanza cuando las cosas se cambian unas por otras de acuerdo con su *coste de producción*, o, según la expresión que hemos usado, cuando las cosas están a su valor natural. (Mill, 1848, p. 402) [Cursivas añadidas por el autor del artículo]

#### COURNOT

Como sabemos, A. A. Cournot ocupa una posición muy especial en la historia del pensamiento económico, ya que se trata de un marginalista —que aplicó el cálculo diferencial al estudio de los problemas económicos— que no es un utilitarista —sino defensor de la teoría del valor de

los clásicos—, y, por tanto, «reticente a conectar su función de demanda con un elemento tan controvertido como la utilidad» (Georgescu-Roegen, 1983, p. LVXXVI).

El bagaje «ricardiano» de Cournot se refleja en la manera como registra las diferencias entre la evolución de los valores y de las riquezas. Así, pone el ejemplo del librero Dupont, quien, al sacrificar una parte de los ejemplares de una obra rara, destruyéndolos, ha podido obtener «más beneficio de la parte restante que de la edición completa»; o de la Compañía Holandesa, que «destruía en las islas de la Sonda una parte de las valiosas especias que monopolizaba» por la misma razón (Cournot, 1838, p. 26): ambos ejemplos muestran que «esta destrucción material es una verdadera creación de riqueza en el sentido comercial de la palabra», tanto desde un punto de vista individual —«el inventario del librero recibirá justamente la existencia de un valor mayor en su activo»— como social, ya que en «el inventario general o balance de la riqueza en circulación, encontraríamos un acrecentamiento en la suma de esta riqueza» (*ibid.*, pp. 26-27). Simétricamente, se puede destruir riqueza comercial por medio de la creación de nuevas mercancías.<sup>1</sup>

#### MARX

El planteamiento de Marx en relación con el papel de la oferta y la demanda en la teoría del valor coincide básicamente con el de los clásicos, si bien la «ley» de la oferta y la demanda le parece «incuestionable» (Marx, 1885, p. 536). Su explicación de los movimientos de la oferta y la demanda es de una claridad meridiana: si la demanda cae, los precios bajan, y «a consecuencia de ello se retirará capital de la producción de estos artículos hasta que su oferta se reduzca a la medida que corresponde a su papel modificado en el proceso social de producción», de forma que «reducirse así su producción, subirán nuevamente los precios al nivel normal, siempre que el valor no se modifique por otras causas» (*ibidem*). Pero ese nivel normal del precio no es sino el valor —el «valor de mercado» o sectorial, como media ponderada de los valores «individuales»—, de forma que si se puede decir que la oferta y demanda regulan «las desviaciones de los precios de mercado con respecto al valor de mercado», también es cierto que «el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda o el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen oscilar, a su vez, los precios de mercado» (Marx, 1894, p. 229).

Marx señala que las desigualdades entre la oferta y la demanda son fáciles de comprender, mientras que «la dificultad real estriba en definir qué debe entenderse por coincidencia entre la oferta y la demanda» (Marx, 1894, p. 239), ya que en este caso, cuando ambas se anulan mutuamente, «dejan de explicar nada», y entonces el precio es el «precio determinado independientemente de la relación entre la oferta y la demanda, es decir, su precio natural», que es «el objeto que realmente había que analizar» (*ibid.*; y Marx, 1867, pp. 654-655). En realidad, el «precio natural» de los clásicos, desarrollo del «precio necesario» de los fisiócratas, se convierte en Marx en el «precio de producción», por lo que la idea anterior se expresa con mayor propiedad en el libro III de *El capital*:

Si coinciden la oferta y la demanda, el precio de mercado de la mercancía corresponde a su precio de producción, es decir, que su precio aparece entonces regulado por las leyes internas de la producción capitalista, independientemente de la competencia. (Marx, 1894, p. 454)

La gran diferencia entre este enfoque y el «neoclásico» es similar a las diferencias entre Marx y Malthus, quien pretendía demostrar que «la gran ley de la demanda y la oferta entra en acción para determinar lo que Adam Smith llama precios naturales y también lo que el mismo autor denomina precios de mercado», de forma que el principio de la oferta y la demanda sería «el dominante» frente al principio alternativo de los costes de producción, que solo sería «secundario», como correspondería al hecho de que los costes sólo son una «condición necesaria de la oferta de los objetos deseados» (Malthus, 1820, pp. 60-62). Pero Marx le recuerda a Malthus que:

Puede haber dos precios naturales sumamente diferentes, en diferentes momentos, para una misma mercancía, y no obstante la proporción que guarda la oferta para con la demanda puede ser, en ambos casos, la misma, a saber, la proporción de igualdad. Se admite, pues, que en el caso de dos *natural prices* de una misma mercancía en diferentes momentos, la oferta y la demanda pueden y deben coincidir en ambos casos si la mercancía ha de venderse en ambas oportunidades a su *natural price*. Pero puesto que en ninguno de ambos casos hay diferencia alguna en la proporción entre oferta y demanda, pero sí la hay en la magnitud del propio *natural price*, éste obviamente se determina en forma independiente de la oferta y la demanda, y de ninguna manera puede ser determinado por éstas. (Marx, 1894, p. 243)

En Marx, como en los clásicos, en Cournot y en casi todos los autores anteriores a la corriente subjetivista neoclásica, la demanda está determinada, pues, por circunstancias que no tienen nada que ver con la utilidad marginal.

#### RUBIN

Para disolver las dudas suscitadas por Malthus, el marxista ruso I. I. Rubin analizó el caso de la producción con costes crecientes. Aparentemente, como en este caso un aumento de la demanda provocaría un aumento de la producción y también del coste de producción medio, parecen tener razón quienes coinciden con Malthus en que «la demanda determina de alguna manera el valor»; pero Rubin argumenta que «los defensores de este argumento olvidan una circunstancia muy importante», a saber: que «en el ejemplo que examinamos, las variaciones en el *volumen de la producción* significan al mismo tiempo variaciones de las *condiciones técnicas de producción* dentro de la misma rama» (Rubin, 1923, p. 263). Por eso, tras examinar diferentes casos en los que la producción que se lleva a cabo por varios grupos de empresas de diferente eficiencia da lugar a diferentes valores del producto, concluye afirmando que:

El valor ha cambiado precisamente porque las condiciones de producción cambiaron en dicha rama. De este ejemplo no debemos extraer la conclusión de que los cambios en el valor están determinados por cambios en la demanda y no por cambios en las condiciones técnicas de producción. Por el contrario, la conclusión solo puede ser que los cambios en la demanda no pueden influir en la magnitud del valor de ningún modo *excepto modificando las condiciones técnicas de producción* en la rama considerada. (*Ibidem*) [Cursivas añadidas por D. Guerrero]

Así pues, la proposición básica de la TLV sigue siendo válida, y el que la demanda pueda influir sobre el valor indirectamente no contradice de ninguna manera a la TLV. En el desarrollo de las fuerzas productivas influye una serie de condiciones sociales, políticas y hasta culturales, pero:

Variadas condiciones económicas y sociales, que incluyen las variaciones de la demanda, pueden afectar al valor, *no junto a* las condiciones técnicas de la producción, sino solamente *mediante* cambios en las condiciones técnicas de producción. Así, la técnica de producción sigue siendo el único factor que determina el valor. (Rubin, 1923, p. 266)

Vemos, pues, que los autores estudiados coinciden en que, en el análisis del equilibrio de mercado, son las condiciones de producción —la oferta— las que determinan los precios de equilibrio —*tesis de la asimetría*—, en contra de la tesis implícita en la metáfora marshalliana de «las tijeras» (Marshall, 1890, p. 197): el presunto juego simétrico de la oferta y la demanda.

### CONCLUSIONES

Los autores neoclásicos, críticos con la TLV de Marx, propusieron y proponen como alternativa, no una sino varias teorías del valor, o al menos varios conceptos usados en su intento de construir una teoría alternativa: la utilidad marginal, la oferta y demanda, y la escasez. En este artículo, hemos pasado revista y criticado esos conceptos.

Contra lo que normalmente se hace, no se puede identificar a marginalistas y partidarios de la utilidad marginal; por eso es tan importante la figura de Cournot, quien fue quizás el primer marginalista, defensor de una teoría del valor ricardiana, coincidente en lo esencial con la teoría de Marx, y opuesto a cualquier consideración de la utilidad en la teoría del valor.

Por otra parte, la TLV de Marx es perfectamente compatible con la ley de la demanda, o relación inversa entre precio y cantidad demandada, que es completamente independiente de la utilidad; además, no niega el juego de la oferta y la demanda en la determinación de los equilibrios a corto plazo del mercado, pero sí que niega ese papel en la determinación del precio «natural» —término de Smith coincidente con el «precio de producción» de Marx—. Marx muestra que el precio de producción, que a su vez viene determinado por el valor-trabajo de la mercancía, es el que regula el juego de la oferta y la demanda, y muestra que el papel de la demanda queda reducido a su cooperación, junto a la oferta, en la determinación de la *cantidad* demandada —no el precio— de equilibrio. En este aspecto, también la aportación de Rubin fue muy importante en el desarrollo de la tesis de la «asimetría».

De esta manera, podemos concluir que la superioridad de la TLV frente a la teoría neoclásica del valor es un hecho difícil de ocultar.

### NOTA

1 Supongamos que la rareza de un libro determinado permite vender a 300 francos cada uno de los 50 ejemplares existentes; si un «librero reimprime mil ejemplares de este libro, que valdrán 5 francos», esto producirá una disminución del valor de cambio total: «He aquí una operación industrial, una producción material, útil al librero que la emprende, útil a todos cuantos le han abastecido de materiales y servicios, útil también al público, por escasas enseñanzas de provecho que encierre el libro, pero que constituye una verdadera destrucción de riqueza en el sentido abstracto y comercial de la palabra» (Cournot, 1838, p. 27).

#### REFERENCIAS

- Cournot, A. A. (1838). *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*. Madrid, España: Alianza, 1969.
- Georgescu-Roegen, N. (1983 [1854]). Introduction. In H. Gossen, *The laws of human relations and the rules of human action derived therefrom* (pp. XI-CXLV). Cambridge, EE. UU.: MIT Press.
- Jevons, W. S. (1871). *La teoría de la economía política*. Madrid, España: Pirámide, 1998.
- Malthus, T. R. (1977 [1820]). *Principios de Economía Política*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. London, England: Pantianos Classics.
- Marx, K. (1867). *El capital. Crítica de la Economía Política. Libro I*. Madrid, España: Siglo XXI, 1978.
- Marx, K. (1885). *El capital. Crítica de la Economía Política. Libro II*. Madrid, España: Siglo XXI, 1979.
- Marx, K. (1894). *El capital. Crítica de la Economía Política. Libro III*. Madrid, España: Siglo XXI, 1979.
- Menger, C. (1983 [1871]). *Principios de economía política*. Madrid, España: Unión Editorial.
- Mill, J. S. (1951 [1848]). *Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Ricardo, D. (1973 [1817]). *Principios de economía política y tributación*. Madrid, España: Ayuso.
- Rubin, I. I. (1974 [1923]). *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*. Buenos Aires, Argentina: Pasado y Presente.
- Smith, A. (1980 [1776]). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Walras, L. (1987 [1874]). *Elementos de Economía política pura (o Teoría de la riqueza social)*. Madrid, España: Alianza.

## EJES CENTRALES DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN EL ECUADOR ACTUAL: UNA PANORÁMICA GENERAL

MIGUEL RUIZ ACOSTA

*Universidad Central del Ecuador*

Recepción de manuscrito: 17 de enero de 2018

Aceptación versión final: 13 abril de 2018

**RESUMEN** Cruzando información de tres bases de datos oficiales recientes, el presente estudio muestra cómo durante los últimos lustros —a partir de la dolarización— el patrón de reproducción dominante en Ecuador no solo se apoyó en la exportación petrolera y de productos de origen agropecuario, sino que también se complejizó con el crecimiento de otros ejes de acumulación, vinculadas al mercado interno: sector inmobiliario y de la construcción; industrias manufactureras; importación y comercio a gran escala; información y comunicaciones; y sector financiero. También se destacan aspectos de la concentración de poder de mercado en cada una de esas ramas.

**PALABRAS CLAVE** Economía política, patrón de reproducción de capital, ejes de acumulación, poder de mercado, empleo.

**ABSTRACT** Considering information from three different databases that contain recent official data, this article shows how during the last years -starting with the dollarization of the national economy- the dominant reproduction pattern in Ecuador was not only sustained by oil and agricultural exports but also became more complex with the growth of other axes of accumulation, which are focused on the internal market: namely, the real-estate and construction sector, manufacture, import and commerce on a great scale, communication and information technologies, and the financial sector. The article also highlights other aspects regarding the concentration of market power in each one of these sectors.

**KEYWORDS** Political economy, pattern of capital reproduction, axes of accumulation, market power, labor.

**JEL CODES** E23, N16.

### INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente artículo es presentar, de forma sintética, algunos de los hallazgos centrales de la tesis de doctorado *Patrón de reproducción de capital y clases sociales en el Ecuador contemporáneo, 1972-2015* (Ruiz, 2017), en lo que respecta a los principales ejes de acumulación en el periodo 2001-2015. Tomando como universo central al grupo de empresas y bancos

de mayor tamaño en el país durante los últimos años, resaltaremos algunas de las principales características de dichos ejes: número de empresas que los conforman, antigüedad de las mismas, ritmo y motivos de su crecimiento de cada uno de los ejes, concentración de poder de mercado, empleo, etc.

Si durante las dos décadas perdidas (1982-2000) el desarrollo de las fuerzas productivas orientadas a cubrir las necesidades del mercado interno ecuatoriano estuvo prácticamente estancado —con la excepción de aquellas orientadas a la exportación: industria petrolera, agonegocios, etc.—, a partir del nuevo siglo, dicho estancamiento dio paso a un periodo más o menos prolongado de reactivación del conjunto de la economía. En un primer momento (2001-2005), las remesas de los migrantes ayudaron a poner en marcha algunos sectores como el de la construcción y, posteriormente, en el marco de la subida de precios de las materias primas, el gobierno de la Revolución Ciudadana puso en marcha un proyecto de desarrollo nacional, centrado principalmente en el desarrollo de fuerzas productivas generales —infraestructura— y en diferentes esfuerzos por revertir la tendencia anterior —neoliberal— de superexplotación del trabajo y polarización social extrema, compartiendo algunos elementos en común con otros procesos regionales caracterizados como posneoliberales (Ruckert, Macdonald y Proulx, 2016). Además del comportamiento del PIB, algunos otros indicadores apuntaron en el mismo sentido. Por ejemplo, la tasa de inversión privada pasó de un promedio inter-anual de 1,7% en el periodo 1982-2000, a un promedio de 8,2% entre 2001 y 2015.

Tomando como punto de partida un concepto sugerido por Ruy Mauro Marini, Osorio (2004, 2006, 2014, 2016) ha desarrollado durante los últimos lustros una metodología para estudiar los patrones de reproducción de capital en tanto encarnaciones espacio-temporales del sistema mundial capitalista. Esta categoría implica dar cuenta tanto de la forma específica de existencia del capitalismo en una región o país determinado en su relación con el mercado mundial, pero también de su dinámica interna, de sus principales ejes de acumulación y de su expresión en una estructura de clases particular que al mismo tiempo le dan sustento y son manifestación de dicho patrón:

Tenemos un patrón de reproducción de capital cuando en espacios geoeconómicos y en periodos históricos determinados el capital traza —descubre— un camino específico para reproducirse y valorizarse, el cual tiende a repetirse en sus procesos fundamentales. Para su estudio debemos seguir las *huellas* que el capital deja a ese paso por las esferas de la producción y de la circulación [...] si son muchos los capitales —y además los más poderosos, dinámicos o ejes de la acumulación— que dejan huellas semejantes a su paso por esas esferas, porque reproducen el mismo camino en tiempos significativos, tenemos bases para sostener que estamos siguiendo la ruta o el patrón que realiza el capital para reproducirse. (Osorio, 2016, p. 217)

En lo que sigue, intentaremos mostrar que en la historia ecuatoriana reciente —de la dolarización a la actualidad— el patrón de reproducción en Ecuador no solo se apoyó en la exportación petrolera y de productos de origen agropecuario, sino que también descansó en el crecimiento de muchas ramas de la economía vinculadas al mercado interno.

Cruzando información de tres bases de datos recientes: el *Ranking* 2016 de la Superintendencia de Compañías (sc-500),<sup>1</sup> el Balance del Sistema Financiero de la

Superintendencia de Bancos correspondiente a 2016,<sup>2</sup> y la lista sobre la Conformación de Grupos Económicos del Servicio de Rentas Internas (SRI) de ese mismo año,<sup>3</sup> así como de información adicional oficial, académica y de prensa, a continuación se presenta un cuadro general de los ejes de acumulación centrales de la economía ecuatoriana: petróleo y minas, agrobusiness, sector inmobiliario y de la construcción, industrias manufactureras, importación y comercio a gran escala, información y comunicaciones (ver Tabla 1 para todas las anteriores), sector financiero (ver Tabla 2).

### PETRÓLEO Y MINERÍA

Desde que Ecuador es considerado un país petrolero (1972), el país ha atravesado por diferentes fases respecto al desarrollo de la industria y de las modalidades de contratación, la última de las cuales se remonta a la reforma a la Ley de Hidrocarburos de 2010, que implicó el tránsito de los contratos de participación a los contratos de prestación de servicios, los cuales establecieron tarifas fijas a las compañías de acuerdo al tipo de campo y de petróleo que desearan explotar. Uno de los principales resultados de tales reformas fue la salida de algunas de las empresas que habían venido operando durante los últimos años, con lo que la participación del sector petrolero privado en las labores de *upstream* se redujo notablemente, teniendo como contraparte el fortalecimiento de las empresas públicas en dichas tareas. La producción promedio de las empresas públicas —principalmente Petroamazonas— desde que se reformó la Ley hasta el 2015 representó 72% respecto a la producción total, mientras que el restante 28% se repartió entre un puñado de empresas —estatales y privadas— de otros países, destacando la española Repsol, las chinas Andes Petroleum y Petrooriental, y la chilena Sociedad Internacional Petrolera, s. A., por lo que es posible sostener que en este periodo hubo una clara tendencia al aumento de la capacidad de captura de renta por parte del Estado y a una disminución de esa misma capacidad para los capitales privados (ver Tabla 3); lo que se tradujo en un pobre crecimiento anual del valor agregado de la rama respecto al valor agregado bruto (VAB) del PIB, siendo de 1,2% en promedio entre 2005 y 2015; el de menor crecimiento de la totalidad de las ramas de la economía ecuatoriana.

Si bien estas son las principales empresas productoras en el país, no son las únicas involucradas en el negocio de los hidrocarburos: existen al menos una media centena de grandes empresas involucradas en diferentes fases del ramo además de la producción de petróleo y gas —exploración, perforación, transporte, mantenimiento—. De acuerdo a la SC-500, en 2015 esas 49 empresas poseían activos por cerca de USD 10 mil millones. De hecho, de las 30 empresas más grandes del país, 7 son del ramo petrolero y dos están dedicadas a la minería. Si bien reducidas en número, aquéllas poseen una importancia estratégica debido a su tamaño y al valor de uso que extraen de las entrañas de la tierra. También son las que producen mayores cantidades de plusvalía por trabajador, gracias a la enorme renta diferencial de la que se apropian las empresas petroleras.

De acuerdo a esta misma base de datos, un puñado de grupos económicos —todos de origen extranjero— son los poseedores de la mayoría de esas compañías; entre las que destacan: Schlumberger, OCP Ecuador, Halliburton Latin America, Baker Hughes International Branches,

Holcim, así como los grupos mineros Ecuacorriente —ECSA, subsidiaria del consorcio chino CRCC-Tongguan— y Aurelian —filial de la canadiense Lundin Gold Inc. — que en la actualidad desarrollan grandes proyectos mineros de oro y cobre en la cordillera del Cóndor. Todas estas compañías se apropian —o están por apropiarse, en el caso de las mineras— de forma directa o indirecta de una porción de la renta del subsuelo, aunque tengan que compartir una parte de ella —cuyo monto siempre se encuentra en disputa— con el Estado, mediante el pago de diferentes tipos de derechos para la explotación de los recursos. Pero no son las únicas que están envueltas en el juego de la renta territorial, también lo hacen los capitales involucrados en los agronegocios.

### LOS AGRONEGIOS

Bajo esta denominación nos referimos al conjunto de capitales relacionados con los procesos de producción, procesamiento y circulación de mercancías de origen agropecuario, pesquero y forestal a gran escala, comprendiendo principalmente la producción de alimentos, pero también otros bienes de origen primario —flores, madera, fibras, alimento para animales, etc.—. Muchos de esos capitales desarrollan empresas integradas de forma vertical: desde la producción o extracción de la biomasa, hasta su comercialización. Hemos incluido aquellas empresas de la SC-500 que cumplen los siguientes requisitos: todas las del ramo «agricultura, ganadería, silvicultura y pesca», más aquellas que, si bien declararon como actividad principal «comercio» o «manufactura», son empresas verticalmente integradas que también se dedican a la producción de bienes primarios que ellos mismos procesan y/o exportan.

Las exportaciones no petroleras más importantes durante los últimos tres lustros fueron —con excepción de las manufacturas de metales— bienes primarios o manufacturas apenas procesados que se basan de manera directa en aquéllos: bananos y plátanos, camarones, elaborados de productos del mar —con prioridad enlatados de atún—, flores, cacao en grano, aceite de palma y jugos y conservas de frutas. Como prueba el estudio de Vallejo y Samaniego (2015), con independencia de los vaivenes de la balanza comercial ecuatoriana —considerada desde el punto de vista monetario—, en términos biofísicos la economía de este país ha sido a lo largo de la historia deficitaria, pues los ingentes volúmenes de petróleo crudo y de biomasa exportados son mayores a los de todas las importaciones.

Del cruce de la información sobre exportaciones del Banco Central del Ecuador con los datos aportados por la SC-500, es posible identificar cinco ramas centrales del eje de los agronegocios, cuya acumulación depende primordialmente de la demanda del mercado mundial: producción y exportación de banano, camarones, atún, flores y aceite de palma, a las cuales hay que agregar otras de menor importancia como exportación de cacao, de madera, de harina de pescado, brócoli, palmito, etc. Es decir, a los antiguos productos en torno a los cuales se desarrollaron los patrones de reproducción dominantes de finales del siglo XIX y parte importante del XX, se sumaron otros «nuevos» que, sin desplazar a los anteriores, complejizan un poco el panorama primario-exportador del país. A continuación, se presenta un panorama general de cada una de esas ramas que, aprovechando diversos aspectos de la ubicación privilegiada de los enclaves productivos que controla —gran fertilidad del suelo y de los estuarios,

Tabla 1. Mayores empresas privadas (no financieras) de acuerdo al eje de acumulación (2015)

	Número	Trabajadores	Activos (USD)	%	Patrimonio (USD)	Ingresos por ventas (USD)	Utilidades (USD)	Utilidades/trabajador (USD)
Agronegocios*	52	63514	4.793.417.706	8,7%	2.223.934.422	4.579.051.887	72.792.549	1.146
Comercio*	108	74619	11.801.365.625	21,4%	5.089.205.120	17.454.311.788	881.439.769	11.813
Construcción	34	21900	4.407.055.530	8%	1.652.518.660	2.876.824.161	121.013.358	5.526
Información y Comunicación	18	13384	3.791.999.283	6,9%	1.346.166.429	3.148.367.516	206.306.036	15.414
Inmobiliario	28	1446	1.222.111.720	2,2%	508.931.712	337.708.552	40.407.935	27.945
Manufactura*	132	84748	13.695.877.621	24,8%	6.438.913.675	14.040.254.694	871.723.481	10.286
Petróleo y minas	49	11214	9.619.727.884	17,4%	4.697.909.567	4.360.402.036	418.599.359	37.328
Otros**	59	24146	5.810.618.412	10,5%	2.360.535.807	2.835.968.123	173.744.108	7.196
Total	480***	294971	55.142.173.782	100%	24.318.115.392	49.632.888.757	2.786.026.594	9.445

Notas: Agronegocios incluye, además de todas las de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, aquellas empresas que, si bien declararon como actividad principal comercio o manufactura, son empresas verticalmente integradas que también se dedican a la producción de bienes primarios que ellos mismos procesan y/o exportan. Por tanto, tales empresas están descontadas de los rubros antes mencionados. \*\* Incluye: transporte y almacenamiento; electricidad, agua y otros servicios; alojamiento y servicios de comida; turismo; salud, educación; actividades profesionales, técnicas y de administración; otros servicios. \*\*\* Descontamos de la lista de la SC una veintena de empresas registradas bajo el ramo financieras, pues ese sector requiere una consideración aparte. Fuente: Ranking Empresarial 2016 de la Superintendencia de Compañías. Elaboración: autor.

abundancia de los bancos pesqueros, clima y luminosidad favorables, ventajas por estacionalidad, cercanía con algunos mercados— lograron apropiarse de la renta territorial diferencial.

**PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE BANANO Y PLÁTANO.** Debido a un alza sostenida de su precio en el mercado mundial entre mediados del 2003 y comienzos del 2012, así como a los recientes incrementos en la productividad por hectárea, tanto los volúmenes como el valor exportado de banano se mantuvieron al alza desde comienzos del siglo hasta la actualidad. La producción —y más aún la exportación— de esa fruta está concentrada en torno a un pequeño número de empresas: el 4% de productores con más tierra controla por sí solo 30% de la superficie bananera; de las poco más de 160.000 hectáreas bananeras en producción, alrededor de 65% están controladas por 15% de los productores más grandes —los que poseen propiedades sobre las 50 ha—, de un total de cerca de 4800 productores. Este último grupo está conformado por la fracción histórica de plantadores y exportadores ecuatorianos que consolidó su poder durante las décadas de los cincuenta y sesenta del siglo pasado, a los que se han sumado algunos otros capitales en épocas posteriores. En 2015, la SC-500 incluyó a cuatro compañías dedicadas al negocio bananero, pertenecientes a tres grupos empresariales —Grupo Noboa, Dole y Reybanpac—, todos con participación de capitales extranjeros. El sector bananero ecuatoriano no solo es importante por su participación en las exportaciones y la captación de divisas, sino también para el mercado laboral de las regiones en donde tiene presencia. El Ministerio de Agricultura y Ganadería calcula que el número personas empleadas de forma directa en el sector —producción y empaquetado— es de más de 130.000, de las cuales alrededor de 60% son trabajadores ocasionales.

**PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CAMARONES.** De acuerdo a Romero (2014), en la década de los setenta comenzó a escala global la expansión de la acuicultura, que llegó a ser conocida como la revolución azul. Al principio, aquella se estableció en las áreas salinas e islotes

cercanos a las playas, pero poco a poco la acuicultura se fue tomando zonas agrícolas costeras y, sobre todo, mediante la devastación de los manglares que fueron convertidos en granjas de cultivo. En la actualidad, Ecuador es el segundo exportador mundial de camarón, solo detrás de la India, cubriendo alrededor de 15% de la demanda global, para lo cual dedica en la actualidad alrededor de 200.000 hectáreas de piscinas, en gran medida poseídas por medianos y grandes productores, históricamente vinculados al Partido Social Cristiano.

En 2015, entre las mayores empresas del país seis de ellas se dedicaban a la producción y exportación del crustáceo. Estas compañías operan desde la década de los ochenta y tienen por sede principal el Cantón Durán, en el margen oriental Del Río Guayas; la mayoría de ellas incorpora capital extranjero y son parte de cinco grupos empresariales mayores: Comandato, Expalsa, Songa, Industrial Pesquera Santa Priscila y Cartopel. De acuerdo a la Vicepresidencia de la República (2015), el sector explota de forma directa el trabajo de 91.600 personas —a quienes habría que sumar otras 90.000 que laboran en eslabones vinculados a la cadena productiva—.

PESCA, PROCESAMIENTO Y EXPORTACIÓN DE ATÚN Y OTROS PRODUCTOS DEL MAR. A mediados del siglo XX, el puerto de Manta (Manabí) se convirtió en el principal puerto atunero del Pacífico en América de Sur. En esa época se instalaron allí y en las inmediaciones de Guayaquil empresas atuneras de capitales locales y extranjeros. Desde la década de los noventa los volúmenes exportados de esa especie no han dejado de crecer, con la salvedad de un pequeño bache, como resultado del fenómeno de El Niño de 1997-1998. De forma análoga a lo que sucede con el camarón, el grueso de la producción atunera ecuatoriana —80%— tiene como principal destino el mercado exterior. En 2015 las exportaciones de lomos y conservas de atún representaron 8% de las exportaciones no petroleras del país, por un valor de USD 744 millones.

En la actualidad, las plantas procesadoras se concentran en mayor medida en la provincia de Manabí —Manta, Montecristi y Jaramijó— con 16 maquilas atuneras; el resto se encuentra en la parroquia Posorja, del cantón Guayas. Según información de la Cámara de la Industria Procesadora del Atún (CEIPA), en ellas laboran poco más de 20.000 ecuatorianos, de los cuales 60% son mujeres, pero el cálculo sobre los empleos indirectos —muchos de ellos temporales— asciende a 85.000 personas, cifras que continúan incrementándose durante los últimos años: de acuerdo a la CEIPA tan solo entre 2010 y 2014 la demanda de fuerza de trabajo aumentó 45%. Entre las 500 mayores empresas del país se encuentran 15 dedicadas a la captura y procesamiento de atún. La mayoría de ellas fueron fundadas entre los setenta y los noventa, aunque hay nuevos capitales que se incorporaron con el *boom* exportador de la primera década del siglo; un tercio de ellas pertenece a los grandes grupos económicos identificados por el SRI: NIRSA, Eurofish y Santa Priscila. Alrededor de la mitad de esas empresas cuenta con capitales extranjeros.

PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES. En un paisaje muy diferente al controlado por los exportadores costeros se ha expandido durante las últimas décadas otra de las ramas del agronegocio ecuatoriano: la exportación de flores. Resultado del proceso de modernización y fraccionamiento de las otrora grandes propiedades de los latifundistas serranos durante las décadas de los sesenta y setenta, desde mediados de los ochenta, en las provincias de Pichincha

Tabla 2. Bancos privados (activos, pasivos, patrimonio, utilidades), 2015

	Activos (USD)	Participación activos	Pasivos (USD)	Participación pasivos	Patrimonio (USD)	Participación patrimonio	Utilidades (USD)	Participación utilidades
Pichincha	8.928.284.382	29,00%	8.045.305.719	29,30%	882.978.663	26,90%	58.450.690	21,60%
Pacífico *	4.294.166.426	14,00%	3.724.054.452	13,60%	570.111.974	17,40%	50.862.640	18,80%
Guayaquil	3.555.033.986	11,60%	3.153.792.210	11,50%	401.241.775	12,20%	33.497.041	12,40%
Produbanco	3.554.226.103	11,60%	3.242.679.029	11,80%	311.547.075	9,50%	27.454.123	10,10%
Bolivariano	2.612.268.698	8,50%	2.367.773.850	8,60%	244.494.848	7,50%	31.140.086	11,50%
Internacional	2.559.326.627	8,30%	2.306.398.801	8,40%	252.927.826	7,70%	31.277.536	11,60%
Austro	1.461.276.032	4,80%	1.315.864.578	4,80%	145.411.454	4,40%	9.213.299	3,40%
Solidario	674.750.515	2,20%	566.488.618	2,10%	108.261.897	3,30%	7.484.665	2,80%
Machala	566.761.731	1,80%	516.116.072	1,90%	50.645.658	1,50%	1.008.385	0,40%
General Rumiñahui	566.347.998	1,80%	516.108.778	1,90%	50.239.220	1,50%	6.420.197	2,40%
Citibank	491.250.867	1,60%	433.792.750	1,60%	57.458.117	1,80%	3.717.791	1,40%
Loja	397.348.777	1,30%	354.443.408	1,30%	42.905.368	1,30%	4.337.441	1,60%
Procredit	386.755.776	1,30%	329.100.296	1,20%	57.655.480	1,80%	2.538.514	0,90%
Coopnacional	165.120.281	0,50%	140.734.361	0,50%	24.385.920	0,70%	1.176.217	0,40%
Amazonas	142.276.844	0,50%	122.648.997	0,40%	19.627.847	0,60%	604.075	0,20%
Bancodesarrollo	140.510.060	0,50%	125.937.739	0,50%	14.572.320	0,40%	1.291.300	0,50%
D-Miro S.A.	115.024.553	0,40%	100.338.743	0,40%	14.685.811	0,40%	997.732	0,40%
Manabí	43.703.406	0,10%	35.615.504	0,10%	8.087.903	0,20%	239.054	0,10%
Finca	42.008.276	0,10%	33.057.330	0,10%	8.950.946	0,30%	-991.973	-0,40%
Delbank	26.118.405	0,10%	15.114.356	0,10%	11.004.049	0,30%	58.273	0,00%
Litoral	21.488.136	0,10%	17.417.722	0,10%	4.070.414	0,10%	5.881	0,00%
TOTAL	30.744.047.878	100,00%	27.462.783.314	100,00%	3.281.264.565	100,00%	270.782.965	100,00%

Nota: \*El Banco del Pacífico pasó a manos del Estado en 2001, luego de la crisis financiera. Fuente: Superintendencia de Bancos.

Elaboración: autor.

e Imbabura, y más recientemente en Cotopaxi. Éste es un proceso donde se mezclan inversiones de capitales nacionales y extranjeros, que valorizan territorios antes dedicados a la ganadería lechera, aprovechando las «ventajas» comparativas de esos territorios: «mano de obra barata, luminosidad permanente, buena infraestructura vial, cercana a los aeropuertos de embarque, etcétera» (Martínez, 2014, p. 141). En la actualidad, existen alrededor de 8500 ha dedicadas a la floricultura, de las cuales cerca de 65% están sembradas de rosas, con una producción de 3805 millones de tallos cortados en 2016.

La estructura de propiedad en la floricultura también es altamente concentrada, teniendo una mayor participación aquellos capitales que, aunque menores en número, poseen extensiones por sobre las 20 ha de flores. Las zonas floricultoras se han convertido en polos de atracción laboral importantes, debido a la crisis ya prolongada de las economías campesinas que circundan a las florícolas. En la actualidad se calcula que unas 55.000 personas —60% mujeres— trabajan de forma directa en aquéllas, la mayoría con empleos permanentes. Entre las 500 empresas de mayor tamaño en el país solo una aparece en la lista: Hilsea, con sede en Quito, fundada en 1990, con 2500 trabajadores.

**PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE ACEITE DE PALMA.** Si bien la producción de aceite de palma en el Ecuador data de los años cincuenta en el territorio de la actual provincia de Santo Domingo, fue durante la década de los setenta que la superficie comenzó a extenderse rápidamente hacia otros espacios. Como recuerda Potter (2011), a finales de esa década el Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización (IERAC) dotó a las dos mayores empresas aceiteras de títulos por 10.000 ha para cada una en las provincias de Orellana y Sucumbíos. Más adelante, a finales de los noventa, comenzó otro ciclo expansivo de las plantaciones en la región de San Lorenzo, en la costera provincia de Esmeraldas. En la actualidad, esa provincia alberga la mitad de la superficie cultivada de la palma aceitera, seguida por Los Ríos, Santo Domingo, Sucumbíos y Orellana.

Empujados por el incremento de la demanda mundial de la oleaginosa palma, a partir de esa época comenzó un violento proceso de despojo territorial en Esmeraldas para expandir su cultivo (Roa, 2011). Actualmente, alrededor de 60% de la producción ecuatoriana tiene como destino el exterior. Según diversas estimaciones, la superficie cultivada se expandió más del doble entre comienzos de siglo y la actualidad, pasando de alrededor de 130.000 ha a más de 300.000, siendo el cultivo permanente de mayor crecimiento en el país. La producción y la exportación del aceite de palma también está altamente concentrada: el 13% de los mayores plantadores —alrededor de 900— controlan en promedio 60% de la superficie cultivada, mientras el resto —más de 6000— se reparten el 40% restante. Pero, dada la elevada productividad de las plantaciones más grandes, la concentración de la producción es aún mayor que la de superficie, pues ese 13% produce casi 70% de la materia prima para fabricar el aceite. Entre las 500 mayores empresas en 2015, seis estaban dedicadas al negocio del aceite de palma y cinco de ellas pertenecen a los dos grupos económicos a los cuales les fueron «dotadas» los miles de hectáreas amazónicas en los setenta: La Fabril y DANEC, ambas con participación de capitales extranjeros. Entre las dos explotan la mano de obra de 7500 trabajadores de los alrededores, del total de 50.000 empleados de forma directa por el sector, aproximadamente la mitad de los cuales son de tipo ocasional.

Tabla 3. Producción promedio diaria de petróleo por empresa, 2011–2015

Empresas	Origen	Promedio periodo (mbd)	Participación promedio
Empresas públicas	Ecuador	341	72,20%
Repsol Ecuador S.A.	Multinacional española	38	8,00%
Andes Petroleum Ecuador Ltd.	Empresa pública china	34	7,30%
Agip Oil Ecuador B.V.	Multinacional italiana	14	2,90%
Sociedad Internacional Petrolera S.A.	Empresa pública chilena	13	2,70%
Petrooriental S.A.	Empresa pública china	12	2,60%
Consortio Petrolero Petrosud Petroriva	Multinacional de capitales mixtos	5	1,10%
Otras		14	2,90%
Total		471	100,00%

Nota: Millones de barriles diarios. Fuente: Secretaría de Hidrocarburos del Ecuador (SHE). Elaboración: autor.

En resumen, considerado el panorama actual de los agronegocios en el país, se concluye que media centena de empresas se lleva la tajada del pastel correspondiente al grueso de la renta territorial bajo diferentes modalidades de aprovechamiento de «ventajas comparativas». Si bien se han incorporado durante la última década algunos nuevos competidores al sector, aproximadamente 2/3 partes de esas empresas pertenecen a una veintena de los grandes grupos económicos que tienen presencia en el país desde hace varias décadas y que forman el grueso de la burguesía agroexportadora del país.

#### SECTOR INMOBILIARIO Y DE LA CONSTRUCCIÓN

Éstas son dos tipos de ramas distintas, pero muy relacionadas entre sí, por lo que las consideramos en conjunto: la primera, más cercana a la forma social que históricamente corresponde

a los terratenientes, se ha modernizado bajo el nombre de «industria inmobiliaria», aunque no tiene nada de industria, y sí mucho de rentista. De hecho, es una modalidad aún más pura de apropiación de renta que la petrolera o los agronegocios pues, a diferencia de éstas, en el sector inmobiliario no se produce absolutamente nada, salvo espacio —principalmente urbano— que es apropiado, para después arrendarlo o venderlo. La otra, la de la construcción, sí es una industria en cuanto tal, pues produce nuevos valores de uso: construcciones de diverso tipo —vivienda, oficinas, escuelas, carreteras, puentes—. Sin embargo, en el capitalismo contemporáneo ambas ramas tienden a compenetrarse con cada vez mayor frecuencia. Ecuador no es la excepción; de acuerdo a la información recopilada se aprecia que algunos de los mayores grupos empresariales del país, poseen compañías de ambas ramas o, con frecuencia, que no pocas inmobiliarias también se dedican a construir, y no solo a traficar con terrenos o viviendas.

En la historia reciente del país, por sí solo, el ramo de la construcción ha tenido una de las tasas de crecimiento más altas durante los últimos años. Esa tendencia se aceleró a partir de 2007-2008 debido al crecimiento acelerado de la inversión estatal en infraestructura y a la nueva orientación de la política pública en el sector, sobre todo, mediante el otorgamiento de bonos para la adquisición de vivienda de interés social y, a partir de 2010, de créditos del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social para la construcción y la compra de alojamiento. A lo anterior, también habría que agregar la constante participación del sistema financiero privado para cubrir la demanda de vivienda, destacándose franjas de la población con recursos medios y altos.

Desde el punto de vista de la acumulación de capital, el *boom* constructor público y privado de la última década supuso el rápido enriquecimiento de alrededor de unas 60 compañías dedicadas tanto al negocio inmobiliario como a la construcción propiamente dicha. De acuerdo a la lista de la SC-500, esas empresas poseían en 2015 el 10% de los activos totales de las 500 más grandes del país, y se embolsaron poco más de USD 160 millones de utilidades ese mismo año, explotando la mano de obra de más de 23.000 trabajadores, la mayoría de ellos albañiles. No menos de una docena de esas empresas pertenecen a un puñado de grandes grupos empresariales: Corporación El Rosado, Constructora Hidalgo e Hidalgo, Herdoíza Crespo Construcciones y Consorcio Nobis, así como la controvertida Odebrecht de Brasil. Además de las empresas de este par de ramos, también habría que indicar que, por los numerosos encadenamientos hacia atrás de la construcción, su crecimiento también ha jalado los procesos de acumulación de otros capitales invertidos en la producción y en la comercialización de los insumos que requiere y que, en el caso ecuatoriano, provienen en aproximadamente 85% del propio país, tal como lo señala un estudio: «este sector, como pocos, se halla articulado con un significativo número de actividades: madereras, transporte, minería metálica y no metálica, y servicios técnicos, de ahí su importancia en el contexto de la economía del país» (Torres, 2011, p. 8).

#### INDUSTRIA MANUFACTURERA

A partir del 2001 la tendencia de cuasiestancamiento de las manufacturas ecuatorianas de las dos décadas anteriores sufrió una pequeña modificación al alza, pero ni de lejos comparada con el ritmo de crecimiento de la década de los setenta. Aún más significativo es que, de entre

todas las subramas, la que tuvo mayores tasas de crecimiento durante este último periodo fue la pseudoindustria del procesamiento de camarón, destinada con privilegio a la exportación, la cual no hemos incluido en este apartado, sino en el de agronegocios; caso similar ocurre con la pseudoindustria de los enlatados de pescado. De hecho, entre las dos suman 8% del valor agregado industrial acumulado entre 2007 y 2015. Dejando de lado estas últimas, las otras subramas que más valor han aportado durante los últimos años son las de la agroindustria alimentaria —procesamiento de alimentos y bebidas no alcohólicas, con 18%—;<sup>4</sup> manufacturas de origen químico —principalmente medicinas—, abonos, caucho y plásticos —13%—, derivados del petróleo y combustibles —11%—, madera y muebles —8%—, cemento y hormigón —6%—, maquinaria y equipo de transporte —6%—, hilos tejidos y prendas de vestir —6%—, papel y cartón —5%—, metales y derivados del metal —5%—, ésta última siendo una de las que más aporta a las exportaciones no petroleras del país en la época reciente.

En otras palabras, desde que se estancó a mediados de los ochenta, la composición de la industria ecuatoriana, si bien mayor en tamaño, conserva más o menos la misma estructura interna, con el predominio de manufacturas de baja composición tecnológica para el consumo final, muchas de ellas basadas directamente en el uso de los recursos naturales y, en casos extremos como el de los enlatados de pescado y el procesamiento de camarón, como simples maquilas orientadas a la exportación. En lo que respecta a la antigüedad de las principales empresas industriales del país —132 de las 500 de la SC—, la información apunta a la misma conclusión, pues su promedio de antigüedad es actualmente de casi 40 años —1979—, y se encuentran acaparadas por un reducido número de los grandes grupos económicos de esa época de las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, los cuales tienen múltiples intereses en diversos ramos de la economía, industriales y no industriales.

A continuación se presentan esos grupos y algunos de sus principales giros al interior del ramo manufacturero: Juan Eljuri, ensambladoras de autos y fábricas de cerámica; Comandato, ensamblaje de televisores y lavadoras; Pronaca, alimentos congelados y procesados; Grupo Noboa, harina de trigo, café procesado, cartón; Adelca, acero; Toni, alimentos procesados; Envases del Litoral, botellas de plástico; Gerardo Ortiz e Hijos, textiles y pinturas; Mexichem, tuberías de plástico; La Moderna, pan y alimentos procesados; San Carlos, azúcar; y Surpapel, papel. A los anteriores se agregan algunas transnacionales como Arca Continental (Coca-Cola), Nestlé, General Motors, Unilever, entre otras. Consideradas de forma global, esas 132 grandes de la industria ecuatoriana poseen cerca de la cuarta parte de los activos totales de las 500 mayores empresas del país y emplean a cerca de 85.000 trabajadores de los cerca de 300.000 que laboran para esas 500 compañías.

#### IMPORTACIÓN Y COMERCIO DE MERCANCÍAS A GRAN ESCALA

Intermediarios por excelencia, los capitales comerciales son los encargados de favorecer el proceso de circulación de todo tipo de mercancías, por lo cual se apropian de una parte del plusvalor producido en los otros ramos —agropecuario, industrial—. De manera similar a lo que sucede con el ramo de la industria manufacturera, gran parte de las mayores empresas del comercio —alrededor del 60%— fueron fundadas por los grandes grupos económicos

ecuatorianos entre las décadas de los cincuenta y los ochenta, con una importante participación de capitales extranjeros en sus negocios. De entre la inmensa variedad de actividades comerciales que hay en el país, sobresalen por su volumen de ventas, los sectores de supermercados, venta de automóviles, productos del ramo farmacéutico, insumos agrícolas, venta de maquinaria y equipo, combustibles, productos químicos, ferretería, alimentos y bebidas procesados, cosméticos e higiene personal, artículos deportivos, celulares y cómputo, electrodomésticos y almacenes departamentales de ventas no específicas. En estos rubros se encuentra la crema y nata de la burguesía importadora del país, una de las fracciones históricas más poderosas, al lado de los agroexportadores, pero que también tiene inversiones en otras ramas como la industria manufacturera, por paradójico que parezca.

Esto se debe a que importan algunas mercancías de consumo final, pero producen otras, o, en el caso del sector automotriz, se dan algunos casos de grupos monopolios que simultáneamente importan vehículos terminados y poseen ensambladoras en el país de las mismas marcas. Y, de nuevo, aparecen algunos de los grupos ya mencionados y algunos otros: Juan Eljuri, El Rosado, La Favorita, Noboa, Ecuquímica, Fybeca, Pica, Importadora Tomebamba, así como las multinacionales Kraft, Johnson & Johnson, Pepsico, entre otras.

Todas estas subramas han mantenido altas tasas de crecimiento durante los últimos años, en buena medida gracias a la ampliación de la capacidad de consumo de los ecuatorianos de la mayoría de las clases sociales, así como por la creciente subordinación de los procesos agropecuarios a los métodos industriales de producción, que implican un alto uso de insumos mercantiles. Por ejemplo, entre las 25 empresas más grandes del país, dos de ellas son cadenas de supermercados —La Favorita-Supermaxi, *rankeada* como la 2.<sup>a</sup>, Corporación el Rosado-Mi Comisariato, en el 10.<sup>o</sup> lugar; ambas entre las mayores empresas importadoras del Ecuador—, y la otra es una cadena de tiendas departamentales de importaciones variadas —Almacenes Juan Eljuri—.

Tan solo las dos primeras controlan 75% de las ventas del giro de supermercados por lo que, de acuerdo a un funcionario de la Superintendencia de Control de Poder de Mercado, aquéllos:

Llegan a convertirse en el principal patrón del mercado de alimentos, por lo que no solo ocupan un papel importante en el mercado de comercialización de dichos productos, sino que pueden llegar también a determinar qué se produce, cuándo, en dónde y el precio que se debe vender. (Borja, 2016, p. 10)

Es decir, desde su posición de control de la esfera de la circulación, ejercen enorme presión sobre numerosas ramas del ámbito productivo, imponiéndoles precios y condiciones de compra-venta y, por tanto, disputando plusvalor a las empresas del ámbito productivo. Tanto así que las 5 cadenas de supermercados principales se llevaron una cuarta parte del total de utilidades de las 108 grandes empresas del ramo comercial durante 2015.

Hagamos un breve comentario sobre otras dos de las subramas de mayores volúmenes de venta y también de alta concentración. Comencemos por uno de los negocios más lucrativos de la actualidad en el país: la importación y venta de automóviles, la cual ha sido estimulada en años recientes por el crecimiento de las percepciones monetarias de las capas de ingresos medios y altos de la población, principalmente, así como por la diversificación de las opciones

crediticias para la adquisición de vehículos. La venta de vehículos se multiplicó por siete entre 2000 y 2011, declinando de manera ligera durante los últimos años debido al final del ciclo de auge de la economía. Entre las 25 mayores empresas importadoras del sector privado del país, 7 traen al Ecuador automóviles terminados o en partes, para ensamblarlos en territorio nacional. Estos datos son coherentes con la lista SC-500, en donde se observa la participación de una veintena de empresas de venta de automóviles entre las más importantes del país, controladas por un reducido grupo de grupos empresariales: General Motors, Juan Eljuri, Casabaca, Importadora Tomebamba y otros, que importan al país automóviles de las multinacionales Chevrolet, Kia, Hyundai y Mazda.

Finalmente, el otro sector muy concentrado de la rama comercial es el de la importación y venta de medicamentos: entre las 500 más grandes, 13 están dedicadas a la venta de productos farmacéuticos y dos de ellas están en el grupo de las mayores importadoras del país. El mercado nacional de fármacos está repartido entre los grupos ecuatorianos Letargo, Difare y Fybeca, a los cuales se suman las multinacionales Roche, Bayer, Glaxosmithkline, así como, en tiempos recientes, la china Sinopharma.

#### INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

La industria de la información y de las comunicaciones ha ido adquiriendo cada vez mayor protagonismo a escala planetaria durante las últimas décadas, no solo por los montos de capital que en ella se invierten y las ganancias que se apropian, sino también por lo estratégico de la mercancía que vende, no nada más los servicios de comunicación propiamente dichos —telefonía fija y celular, de manera principal—, sino también por ser los agentes privilegiados de producción y difusión masiva de discursos cargados de los valores y las ideologías de las clases dominantes, transmitidos por la televisión —abierta y de paga—, la radio, el cine, el internet.

Este sector es uno de los ejes de acumulación que ha crecido de manera más veloz en los últimos años. De acuerdo a la SC-500, en 2015 había 18 compañías dedicadas a este ramo, con activos por cerca de USD 3800 millones y con una planta laboral de más de 13.000 personas. Dos tipos de compañías son las que destacan en la lista: las de telefonía y las de televisión por cable. Durante las últimas dos décadas la expansión de la telefonía móvil en el país fue muy acelerada, pasando de 480.000 líneas activas en 2000 a cerca de 15 millones en 2017 —casi igualando al número total de población del país—, lo que aprovecharon dos de las gigantes multinacionales del mundo hispanoamericano que operan en el Ecuador desde 1993, aunque lo hicieron al comienzo como capitales locales que fueron adquiridos por aquéllas: Claro, de origen mexicano, y la española Telefónica-Movistar. La primera, bajo la razón social Conecel, que en este momento concentra 58% del mercado del llamado servicio móvil avanzado —comunicación mediante voz, mensajes de texto, video llamada, internet de manera inalámbrica a través de teléfonos o módem—, mientras que Otecel —filial de Movistar— domina 31%; quedando el restante 11% en manos de la estatal CNT, la cual ha ganado terreno durante los últimos años.

En lo que respecta a la televisión de paga, una sola compañía —Directv— controla 35% del mercado. Adicionalmente, entre las 500 grandes del país también aparecen un periódico y un par de televisoras de señal abierta. Pese a que éste es considerado un sector terciario de la

economía —también llamado de servicios—, los capitales que aquí se invierten, de forma similar a los que operan en los ramos primarios, también usufructúan un bien escaso y con barreras naturales a la competencia: el espacio radioeléctrico, por lo cual sus ganancias extraordinarias también son resultado de la apropiación de renta territorial.

#### SECTOR FINANCIERO

Durante la década de los noventa y de la mano de los procesos de desregulación financiera, el número de bancos que operaban en el país se duplicó, pasando de una veintena a más de 40. Con la crisis de 1999-2000, el sector financiero se reestructuró a fondo, debido a las múltiples quiebras y a la absorción de algunas instituciones financieras que pasaron a manos del Estado. Ya en 2002 operaban solo 23 bancos, un número más o menos similar al que existía antes del proceso de desregulación de finales del siglo pasado. En la actualidad, el sistema financiero nacional se organiza en torno a dos ejes: el primero, hegemónico y altamente concentrado, es el de la banca privada, conformado por 21 bancos; el segundo, mucho más heterogéneo, ha sido agrupado y supervisado en años recientes por el aparato estatal bajo la categoría de sistema financiero popular y solidario, y está integrado por cerca de 800 cajas y cooperativas de ahorro y crédito.

El crecimiento de la intermediación financiera durante la última década se debió a la conjunción de una serie de tendencias que hicieron sinergia en un ciclo de auge generalizado de la economía, incrementando no solo el índice de actividad económica y producción de bienes y servicios, sino también los ingresos salariales y no salariales de buena parte de la población y, por tanto, generando una mayor capacidad de ahorro y endeudamiento de las diversas clases y fracciones de clase de la sociedad ecuatoriana. Dicho crecimiento del sector puede ser expresado a través de distintos indicadores como los índices de bancarización y de apertura de cuentas, así como por el volumen de créditos otorgados por el sistema.

Respecto al primero, que mide la proporción de usuarios de los servicios bancarios de cualquier índole sobre el total de la población, la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ASOBANCA, 2016) reporta que el índice de bancarización pasó de 25% en 2005 a 59% en 2015. Por su parte, de acuerdo al Global Findex del Banco Mundial, durante los últimos años también se incrementó el porcentaje de personas mayores de 15 años que poseen una cuenta en alguna institución bancaria, pasando de 37% en 2011 a 46% en 2014, lo cual incluye el crecimiento de las cuentas entre el 40% de personas de menores ingresos del país, cuyo índice de cuentas pasó de 23% a 32% en ese mismo periodo. El crecimiento del uso de los servicios de intermediación financiera entre las capas más pobres de la población se ha visto fortalecido durante los últimos años por la instalación de servicios bancarios —como retiro en efectivo o pago de servicios con comisiones— en tiendas de barrio, farmacias y otros pequeños establecimientos.

El otro indicador, el de la evolución del crédito, también da cuenta de la participación de la banca privada como una de las fracciones de capital beneficiada por auge económico del país, sobre todo entre 2009 y 2014, mediante la apropiación de una parte del plusvalor generado en los sectores productivos bajo la forma de interés sobre los créditos a la producción y el comercio, pero también mediante la expropiación financiera (Lapavitsas, 2016) que resulta

de la apropiación de parte del fondo de reproducción de la población que se encuentra endeudada por los créditos al consumo, los cuales crecieron prácticamente al mismo ritmo que los primeros durante el mismo periodo.

En todo caso, lo que nos interesa destacar es que el rápido ritmo de la acumulación de capital en el llamado «sector real» —producción/distribución de mercancías— está interrelacionado de forma profunda con el crecimiento de la masa de plusvalor apropiada por los capitales financieros que operan en el país. Pero, en virtud de las regulaciones recientes sobre el sector —en especial aquéllas que han puesto límites a los excesivos costos de los servicios bancarios—, así como la tendencia a una ligera disminución de los márgenes de intermediación financiera, el crecimiento de la masa de plusvalor referida no supone de forma necesaria que la proporción que la banca arrebató al resto de la economía también se haya incrementado. De hecho, podría haber ocurrido lo contrario, aunque eso requiere desarrollar investigaciones de mayor profundidad.

Lo que definitivamente no se modificó durante la última década fue la estructura concentrada de la banca ecuatoriana. De acuerdo a los datos de la Superintendencia de Bancos (SB), en la actualidad una sola institución financiera —Banco del Pichincha— posee poco más de la cuarta parte del patrimonio del total del sistema bancario privado. Si ampliamos el número a los tres bancos principales, su participación respecto al total alcanza el 56%, pero es importante aclarar que el segundo de ellos —Banco del Pacífico—, aunque está en la lista de la SB, es en realidad uno que pasó de manos privadas a manos del Estado en 2001. Por su parte, el tercero —Banco de Guayaquil— pertenece a Guillermo Lasso. Cabe anotar que, al interior del sector financiero, además de los bancos, hubo otro tipo de instituciones que también tuvieron un crecimiento importante durante los últimos años: seguros, instituciones de crédito, etc.

#### COMENTARIOS FINALES

Una combinación de diferentes factores del mercado mundial y de modificaciones políticas internas permitió que, a partir de 2001, pero sobre todo desde 2006-2007, el conjunto de la economía ecuatoriana comenzara a experimentar tasas de crecimiento significativamente mayor a la de los veinte años anteriores, cuando muchas de las ramas permanecieron semiestancadas. Si bien el gobierno de la Revolución Ciudadana optó por no enfrentarse directamente con las poderosas fracciones agroexportadoras en el plano del control de sus fuerzas productivas, sí puso en marcha diversos mecanismos para apuntalar el crecimiento del mercado interno, mediante la ampliación del salario real y el salario social, así como de la apuesta por el mejoramiento de las fuerzas productivas generales, principalmente mediante el crecimiento acelerado de la inversión pública en infraestructura.

El resultado global de esa compleja iniciativa, no siempre coherente, fue la continuidad de las viejas modalidades de acumulación rentistas de los ahora diversificados agronegocios, a los cuales se sumó el dinamismo de otras ramas que fueron las directamente beneficiadas en el periodo de crecimiento económico y expansión del mercado interno: sector inmobiliario y de la construcción; industria manufacturera; importación y comercio de mercancías a gran escala; información y comunicaciones; y sector financiero. En este sentido, es posible

sostener que, si bien el patrón de reproducción continuó descansando de manera fundamental en la exportación de bienes de origen primario, el crecimiento significativo del mercado interno durante la última década también permitió reactivar procesos de acumulación en ejes de la economía que habían estado más o menos estancados o con pobres tasas de crecimiento durante las dos décadas perdidas. Sin embargo, como también mostramos, esa reactivación de la acumulación que acompañó a la expansión del mercado interno y a las mejoras relativas de las condiciones de reproducción social de amplias masas de la población, no fue acompañada de una tendencia a la desconcentración del capital. Por el contrario, en consonancia con el desarrollo de la ley general de acumulación de capital, el ciclo de crecimiento estuvo marcado por una trayectoria de los grandes capitales a la concentración y la centralización. Este fenómeno se evidencia cuando se consideran los indicadores de concentración no solo a nivel de las empresas individuales, sino a una escala mayor del poder que tienen sobre las fuerzas productivas y circulatorias un puñado de grupos económicos que controlan buena parte de la riqueza nacional, y poseen intereses simultáneos en muchas de las ramas de la economía nacional; aunque la exposición detallada de esto último debería ser objeto de otro estudio, dada su complejidad.

#### NOTAS

- 1 Véase <http://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/rankingCias.zul?id=S&tipo=1>
- 2 Véase [http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=&vp\\_tip=6&vp\\_buscr=/practg/pk\\_cons\\_bdd.p\\_bal\\_entdd\\_finnc](http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=&vp_tip=6&vp_buscr=/practg/pk_cons_bdd.p_bal_entdd_finnc)
- 3 Véase [www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/b9b03519-of75-40a7-9e81-4082d16c6cbo/Conformaci%F3n+de+los+Grupos+Econ%F3micos+y+su+Comportamiento+Tributario.xlsx](http://www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/b9b03519-of75-40a7-9e81-4082d16c6cbo/Conformaci%F3n+de+los+Grupos+Econ%F3micos+y+su+Comportamiento+Tributario.xlsx)
- 4 Para mayores detalles sobre la concentración de mercado de la agroindustria alimentaria en el Ecuador, ver el sugerente estudio de Arrazola, Pinto, Renckens, Ballesteros, y Hollenstein (2016).

#### REFERENCIAS

- Arrazola, I., Pinto, N., Renckens, J., Ballesteros, H. y Hollenstein, P. (2016). *The role of private actors in the Quito Metropolitan District food system with a focus on larger processing and retail*. VECO Andino and RUA Foundation. Recuperado de <http://www.ruaf.org/sites/default/files/Role%20of%20private%20sector%20in%20the%20Quito%20city%20region%20of%20food%20system-final.pdf>
- ASOBANCA (2016). *Informa Anual 2015-2016*. Quito, Ecuador: Directorio de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador.
- Borja, J. (2016). *El poder de mercado en la comercialización de alimentos en Ecuador*. Superintendencia de Control de Poder de Mercado. Recuperado de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2017/01/Jaime-Borja-SCPM-18-ago-2016.pdf>
- Lapavistas, C. (2016). *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas*. Madrid, España: Traficantes de sueños.

- Martínez, L. (2014). De la hacienda al agronegocio: agricultura y capitalismo en Ecuador. En G. Almeyra, L. Colcheiro, J. Márcio y C. Concheiro (Coord.), *Capitalismo: tierra y poder en América Latina (1982-2012)*, (pp. 123-158). México DF, México: UAM, Clacso, Ediciones Continente.
- Osorio, J. (2004). *Crítica de la economía vulgar. Reproducción del capital y dependencia*. México DF, México: Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Osorio, J. (2006). ¿Por qué hablar de patrón de reproducción del capital? *Oikos*, 21. Recuperado de [http://marxismo.cl/portal/index.php?option=com\\_content&task=view&id=112](http://marxismo.cl/portal/index.php?option=com_content&task=view&id=112)
- Osorio, J. (2014). *Estado, reproducción del capital y lucha de clases. La unidad económico/política del capital*. México DF, México: UNAM.
- Osorio, J. (2016). *Teoría marxista de la dependencia. Historia, fundamentos, debates y contribuciones*. México DF, México: UAM/Ítaca.
- Potter, L. (2011). La industria de aceite de palma en Ecuador: ¿Un buen negocio para los pequeños agricultores? *Eutopía*, 2, 39-54.
- Roa, I. (2011). *El desborde de la violencia: raza, capital y grupos armados en la expansión transnacional de la palma aceitera en Nariño y Esmeraldas*. (Tesis de maestría). FLACSO, Quito, Ecuador.
- Romero, N. (2014). Neoliberalismo e industria camaronera en Ecuador. *Letras Verdes*, 15. *Revista Latinoamericana de Estudios Socioambientales*, 55-78.
- Ruckert, A., L. Macdonald. y Proulx, K. (2016). Postneoliberalism in Latin America: a conceptual review. *Third World Quarterly*, 38, 1583-1602.
- Ruiz, M. (2017). *Patrón de reproducción de capital y clases sociales en el Ecuador contemporáneo, 1972-2015*. (Tesis de doctorado). UNAM, México DF, México. Recuperada de <http://132.248.9.195/ptd2017/noviembre/510010658/Index.html>
- Torres, T. (2011). *El sector de la construcción: motor de la economía*. Loja, Ecuador: UTPL-Instituto de Investigaciones Económicas.
- Vallejo, M. y Samaniego, P. (2015). *Déficits comerciales y déficits físicos en Sudamérica*. Quito, Ecuador: FLACSO.
- Vicepresidencia de la República del Ecuador (2015). *Estrategia Nacional para el Cambio de Matriz Productiva*. Quito, Ecuador.



CONTINUIDAD DEL PENSAMIENTO MARXISTA EN A. GRAMSCI.  
HEGEMONÍA Y GRUPOS ECONÓMICOS EN ECUADOR (2007-2017)

KARINA PONCE SILVA<sup>1</sup>, PASCUAL GARCÍA MACÍAS<sup>2</sup>

<sup>1</sup>*Instituto Tecnológico Superior Eugenio Espejo*; <sup>2</sup>*Universidad Técnica Particular de Loja*

Recepción de manuscrito: 19 de enero de 2018

Aceptación versión final: 13 abril de 2018

**RESUMEN** El presente artículo pretende retomar y contextualizar la continuidad del pensamiento de hegemonía de Karl Marx en Antonio Gramsci, que más allá de la teoría del consenso, debe ser concebido y formulado desde un complemento del Estado-fuerza-dominación, donde la construcción de hegemonía implica establecer alianzas y acuerdos, y al mismo tiempo ejercer coerción sobre las clases subalternas, para dicho análisis estudiaremos la relación del gobierno de la Revolución Ciudadana —2007-2017— con los grandes grupos económicos del Ecuador, para dilucidar si bajo este periodo se construyó hegemonía o dominación en términos de dirección política y cultural.

**PALABRAS CLAVE** Hegemonía, grupos económicos, Alianza PAIS, Gramsci.

**ABSTRACT** The present article intends to take up and contextualize the continuity of Karl Marx's hegemonic thought in Anthony Gramsci, which, beyond the theory of consensus, must be conceived and formulated from a complement of the State-force-domination, where the construction of hegemony implies establish alliances and agreements, and at the same time exert coercion on the subaltern classes, for this analysis we will study the relation of the government of the *Revolución Ciudadana* (2007-2017) with the big economic groups of Ecuador, to elucidate if under this period hegemony or domination in terms of political and cultural direction.

**KEYWORDS** Hegemony, economic groups, Alianza PAIS, Gramsci.

**JEL CODES** B14, B24, P16.

### INTRODUCCIÓN

El marxismo volvió a estar en auge después de un largo sueño impuesto por el pensamiento dominante, las ideas de Karl Marx despertaron después de la crisis financiera global del 2008, los conceptos, ideas y teorías desarrolladas por él y sus adláteres han resurgido con una fuerza impensable. Sin embargo, Marx quedará atrapado bajo un economicismo —y en la gran mayoría de las veces, mal interpretado—, en palabras de Kohan (2013), el militante comunista prusiano quedará como aquel que supo dilucidar los entresijos del capital, desde una perspectiva económica; sin embargo, no tuvo tiempo de teorizar a profundidad el rol del Estado, del

poder, la política, la cultura y la dominación, ideas que mencionó, pero no desarrolló, y hoy en día éstas resultan envejecidas, ahistóricas. Pese a ello, algunos de sus discípulos las retomaron y reconstruyeron en base a ellas un andamiaje teórico-conceptual que ha sido y es muy útil en el siglo XXI, como lo fue principalmente lo elaborado por Antonio Gramsci.

La tradición marxista en obras como el Manifiesto Comunista, El 18 Brumario, La Comuna de París y en la obra de V. I. Lenin El Estado y la Revolución, conciben al Estado explícitamente como aparato represivo (Althusser, Gruppi, Paredes, 1974). La importancia de este artículo recae en percibir y entender en Gramsci una continuidad del pensamiento de Marx, el italiano sí que entendió y desarrolló la importancia de la cultura, el poder, la dominación, el diálogo y el consenso. Conceptos tan importantes para entender hoy en tiempos de posverdad trumpista<sup>1</sup> y de una clase obrera disminuida, sin rumbo ni convicción de hacer frente a los cambios del gran capital y del discurso en la política.

Es sabido y desarrollado por teóricos como Giovanni Arrighi, Perry Anderson, David Harvey la línea de pensamiento de la escuela cepalina entre otros; que el capitalismo solo provoca desigualdad y acumulación en manos de unos pocos, que ha traído consigo frecuentes y cada vez más profundas crisis; sin embargo, a pesar de sus errores y su fragilidad como sistema, sigue en funcionamiento. Si el modo de producción capitalista ha podido perdurar y continuar la reproducción de capital, no ha sido solamente basándose en la explotación económica y en la obtención de plusvalía, sino que en el ejercicio del poder y la explotación han existido otras categorías, situaciones que Marx no terminó de escribir en sus manuscritos y que han fungido como rol considerable en la continuidad del sistema capitalista a escala mundial.

Finalmente, lo que pretendemos en este trabajo es repensar y contextualizar el complejo tejido social en el que descansa la economía y la política, tomando como ejemplo el periodo de gobierno 2007-2017 en Ecuador, el reto es poder esclarecer si bajo el mandato de Rafael Correa se construyó dominación o hegemonía en términos de dirección política y cultural, para lo cual utilizaremos enfoque del marxista Antonio Gramsci.

#### MARX Y EL PROBLEMA DEL PODER Y LA HEGEMONÍA

Karl Marx, en su obra Contribución a la crítica de la economía política (1859), problematizaba las relaciones de explotación de la estructura y la superestructura que después se convertiría en su tan tergiversada y mal interpretada metáfora de base arquitectónica que, debido a su fácil analogía e interpretación, sirvió a la vulgata estalinista en la difusión pedagógica del pensamiento marxista.

Es en la producción social de su existencia en la que los hombres entran en relaciones determinadas, necesarias, independientes de su voluntad: estas relaciones de producción corresponden a un grado determinado de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción constituyen la estructura económica de la sociedad, la base real, sobre la cual se eleva una superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social. (Marx, 1980, pp. 7-8)

Más adelante se volverá al uso de la metáfora arquitectónica. Lo que se pretende en este preámbulo es problematizar dicha estructura, ya que al prescindir llevarla a debate, caeríamos en lo que el materialismo dialéctico (Diamat) estalinista creó de ella. Omitiendo un análisis previo de la tensión generada en las relaciones sociales que subyacen al edificio arquitectónico, y aduciendo que Marx pretendía demostrar una visión dicotómica donde, por un lado, tendríamos la economía —esfera de las fuerzas productivas (entendidas éstas como la capacidad de dominación del Hombre sobre la naturaleza, herramientas y usos tecnológicos) y las relaciones de producción, ámbito donde se producen, distribuyen y consumen los bienes y servicios— y, por otro lado, estaríamos en la esfera de la política, la lucha de clases, el enfrentamiento del proletariado. En palabras de Kohan (2013), bajo esta perspectiva, el pensamiento marxista caería en un reduccionismo iusnaturalista, donde, por un lado, estaría lo natural —lo privado y económico— y, por otro, lo político —aquello relacionado con la naciente política y lo público—.

Entonces, cabría preguntarse ¿dónde reside el poder, la hegemonía, la dominación? Desde esta perspectiva, se tendrían dos alternativas, situarlo en el ámbito del Estado —un Estado hobessiano, donde en el Leviatán reside el poder y la dominación—, o, parafraseando a Max Weber, y su definición del Estado, aquella institución que posee el monopolio de la violencia —*Gewaltmonopol des Staates*—. Si fuese de esta manera, caeríamos en la trampa de cosificar el poder y éste aparecería como una propiedad excluyente del aparataje estatal y, nuevamente, se fetichizaría el mismo. A pesar de los análisis de Marx, en los que su metáfora no era dicotómica sino complementaria, se cayó en la divulgación de una metáfora simplificada, deformada, donde la lectura estalinista oficial la reducía a una interpretación exclusiva de la esfera económica —las relaciones de producción y las fuerzas productivas— desconectándola totalmente de las esferas política y de lucha de clases.

Al retomar al Marx del Manifiesto Comunista, y sirviéndose de lo que él textualmente expresaba: «En el Estado representativo moderno. El gobierno moderno no es sino un comité administrativo de los negocios de la clase burguesa. La burguesía ha ejercido en la historia una acción esencialmente revolucionaria» (Marx y Engels, 1985); en palabras de Bob Jessop (2017), el interés marxista por la dominación ideológica se intensificó con el auge de los gobiernos democráticos y la política de masas del siglo XIX. Esto se convirtió en el tema principal de varios marxistas occidentales: Anderson (1979), Kellner (2005), Therborn (2008) y un enfoque más preciso sobre la ideología en Rehman (2013). Desde esta perspectiva, Gramsci definía al Estado como «todo el complejo de actividades prácticas y teóricas con las cuales la clase dirigente no solo justifica y mantiene su dominio, sino que también logra obtener el consentimiento activo de los gobernados» (Gramsci, 1999).

Bajo este marco, se entiende de una manera no fetichista ni hobbesiana un Estado que finalmente servirá a los intereses de la clase dominante y, muy a pesar de ser un Estado dirigido por un proyecto político diferente a sus antecesores, éste se supeditará a la clase dominante. En 18 Brumario de Marx —sirviéndonos de pilar para construir el discurso en el cual el Estado crea su hegemonía, pero supeditado a la clase burguesa dominante— el filósofo alemán acepta el carácter universal de un Estado circunscripto a una burguesía nacional —global—; de esta forma, el Estado representa al conjunto de la clase burguesa; donde Kohan (2013) advierte que es el promedio de todas las fracciones de la clase dominante de un Estado —de ahí

proviene su universalidad— en el que no existe una dominación de una fracción dominante, sino una general, de tipo universal. En tal sentido, Hegel no se equivoca en denominarlo universal, pero solo en el sentido de ser las fracciones hegemónicas; mediante el Estado diluye las diferentes y crea un dominio general que persiste en superioridad a las clases dominadas.

Problematizando más la situación del Estado y acercándonos a Gramsci, no solo en él se deposita el poder —las armas y el monopolio de coerción—, sino que también es productor de consenso, aglutinador de las fracciones de la clase dominante y representativo de ellas. De tal suerte, el Estado es percibido por Marx como el poseedor del monopolio de la violencia, legitimador de las armas y del poder, pero sigue en los claroscuros del poder y la invisibilidad de la que posee ese «plus» de la burguesía con su poder y, por tanto, constructor de hegemonía.

De tal modo, el poder político queda fuera de la esfera económica como la encerró Engels en refutación en el debate contra Duhring, cuando este último eludía las relaciones económicas y entronizaba «el poder político» donde cosificaba al Estado y fetichizaba el poder del mismo. Engels, en contraposición, invierte la cuestión donde concibe que el único espacio donde se puede generar nuevas relaciones sociales es en la esfera económica. Empero, ambos caen en el error de encerrar el poder tanto en lo político, el primero como en lo puramente económico y el segundo donde no podemos concebir el poder, la dominación y la construcción del consenso en los niveles supraestructurales. Por tanto, las relaciones de poder participan en la consolidación de las relaciones sociales —por éstas se entienden a las categorías como dinero, capital, valor—, y como éstas están en conexión con la existencia de los conflictos sociales, resultado del antagonismo de clases. En ese sentido, la lucha de clases no solo se encierra en la esfera de la economía, ni tampoco en la cultura o la política, sino que estas relaciones de poder atraviesan el interior mismo de las relaciones sociales de producción. Así pues, lo que se encuentra detrás de las cosas son relaciones cosificadas mediante la fetichización de la mercancía; del mismo modo, detrás de estas mercancías encontramos relaciones de poder y dominación entre las personas.

Finalmente, el poder y la dominación constituyen el ámbito de las relaciones sociales y, por ende, también las relaciones constituidas en la política, donde se producen y reproducen nuevas relaciones a partir de una ruptura —entiéndase cambio político, discontinuidad—. En ese sentido, el correísmo constituye una ruptura de las viejas relaciones sociales y de poder que proceden de viejos proyectos políticos constituidos en el Ecuador y la implantación de nuevas relaciones de poder y dominación, sustentadas desde lo que fue el proyecto de la Revolución Ciudadana durante el periodo 2007-2017.

#### CONSTITUCIÓN DE LA HEGEMONÍA EN GRAMSCI; ¿UN PARTEAGUAS O UNA CONTINUIDAD DE MARX?

Más allá de romper con la dicotomía entre la esfera del poder político y el económico, concluida primeramente por Lenin, Gramsci logra terminar de manera contundente con el divorcio existente entre la praxis de la lucha de clases y la filosofía, además, consigue concebir una filosofía de la praxis al tomar la experiencia de los movimientos fabriles de Turín, filosofía que fue tomada de Marx. Es en ese momento que podemos pensar en un Gramsci maduro,

puesto que pone en práctica lo escrito por Karl Marx (1970) en Tesis sobre Feuerbach y otros escritos filosóficos, donde en el punto II escribe:

El problema de si al pensamiento humano se le puede atribuir una verdad objetiva, no es un problema teórico, sino un problema práctico. Es en la práctica donde el hombre tiene que demostrar la verdad, es decir, la realidad y el poderío, la terrenalidad de su pensamiento [...].  
(s. p.)

Y en la tesis XI: «Los filósofos no han hecho más que interpretar de diversos modos el mundo, pero de lo que se trata es de transformarlo» (Marx, 1970). Llevar tal filosofía a la praxis le costaría al italiano, lo que por todos es conocido, la reclusión carcelaria. Desde donde escribe sus 33 cuadernos de la cárcel, tal situación le permitió al pensador de Cerdeña apuntalar el vínculo entre la doctrina política de la hegemonía —y su famoso bloque histórico— con la filosofía activista de la praxis y su punto de intersección la situaba en la iniciativa política del sujeto.

Retomando a manera de preámbulo el concepto gramsciano de hegemonía, se entiende que cuando un grupo social logra construir hegemonía, dicha clase se convierte en «nacional», es decir, consigue universalizarse, por lo tanto, ésta se extiende dentro de los límites territoriales del Estado-nación, donde alcanza la hegemonía, y a la vez universaliza los intereses corporativos y económicos de la clase dominante. Es en ese momento y solo en ese espacio donde se gesta el pasar de la estructura al ámbito de las superestructuras —recordemos la metáfora arquitectónica—, y, por tanto, las ideologías existentes se solidifican en partidos. Es aquí donde recae la importancia de la continuidad del pensamiento de Marx en Gramsci, donde no debe ser entendido únicamente como una teoría del consenso, sino que debe ser concebido y formulado desde un complemento del Estado-fuerza-dominación. Por tanto, construir hegemonía implica dirigir a los simpatizantes-aliados, estableciendo alianzas, pactos, acuerdos, consensos y, por otro lado, ejercer la coerción sobre las clases subalternas-enemigas.

Empero, durante los últimos años ha existido un auge en el uso del concepto de hegemonía desarrollado por Gramsci. Durante muchas décadas, su pensamiento y los cuadernos de la cárcel fueron relativamente olvidados, pero hoy en día ante el *interregno*<sup>2</sup> por el cual atraviesa no solo la región, sino el mundo entero, es imperante recuperar las herramientas metodológico-conceptuales y adoptarlas a los procesos sociales, políticos y económicos por los cuales estamos viviendo.

Es V. I. Lenin quien formula por primera vez el término «hegemonía» en su texto Dos tácticas de la socialdemocracia en la revolución democrática (1975), en el que le otorga un sentido de dirección política de una clase sobre otra, al estudiar el papel del proletariado dentro de —lo que sería— la futura revolución socialista. Tomando estas premisas y contextualizando en la línea del tiempo, los bolcheviques en medio de la Revolución Rusa (1917) entendieron como *gegemoniya* a aquella necesidad de que la clase obrera industrial —siendo ésta una minoría— tenga la capacidad de coalitarse con otros sectores del poder político, con el propósito de derrocar al régimen zarista, consolidando a los *soviets* —como un órgano de poder alternativo frente a la burguesía nacional— y establecer una visión de asociaciones de masas encaminadas hacia un fin común.

Errejón (2015) sostiene con veracidad que el término «hegemonía» está sujeto con frecuencia a un uso popular inadecuado que opaca su verdadero componente analítico; esto se debe, en gran parte, a que algunos estudiosos lo interpretan desde un punto de vista mediático o político —como un forma autoritaria de acaparar todo tipo de poder—. Frente a esta situación, es necesario revisar la literatura que nos traslade a su correcta orientación epistemológica. Ernesto Laclau y Chantal Mouffe (1987) en *Hegemony and socialist strategy* intentan trazar la genealogía del concepto de «hegemonía», donde sostienen que el término tiene sus orígenes en la socialdemocracia rusa del siglo xx, donde los simpatizantes empleaban la palabra *gegemoniya* para hacer referencia al ejercicio de aglutinar diferentes actores dentro de un juego ampliado de alianzas, en el cual, la estrategia consistía en lograr un acuerdo entre varios sujetos con objetivos comunes para sumar fuerzas.

Gramsci es, entre los teóricos del marxismo, quien más ha insistido sobre el concepto «hegemonía» y lo ha hecho en especial invocando a Lenin (Gruppi, 1978). López (2000) insiste en que en Marx el problema de la hegemonía no fue planteado de una forma conceptual, pero sí formulado intrínsecamente en sus postulados, donde insistía en el rol fundamental que desempeñaría la clase obrera sobre la nueva sociedad que debía promover; mientras que Lenin tiene el mérito histórico de haber formulado por primera vez el término de «hegemonía». El continuador del pensamiento marxista concibe a la hegemonía como el modo en que la clase dominante somete a la clase proletaria, a través del ejercicio del consenso social desde la economía y la política (Sacristán, 1969), en el cual ésta fundamentalmente se ejerce desde la cultura y se instala desde el modelo educativo, las instituciones religiosas y los medios de comunicación, todo este conjunto al que él denomina «sociedad civil».

La teorización de la hegemonía en Gramsci representa un caso completo y complejo de estudio dedicado principalmente al comunismo de Europa occidental. En tal sentido, es necesario revisar las nociones fundamentales de su pensamiento que no pueden separarse del estudio de la hegemonía. El pensador de Cerdeña entiende que el rol de la sociedad civil en el seno de la superestructura permite comprender la capacidad de la clase dirigente «dominante» para incitar a los «dominados» hacia la satisfacción de los intereses de la sociedad política, para con ello poder tomar posesión de nuevas esferas dentro de la actividad económica y productiva donde el problema de la distinción entre sociedad civil y sociedad política se resolvería con el nuevo sistema hegemónico de la clase obrera al derribar al bloque dominante de la burguesía. Por otro lado, están los «intelectuales orgánicos», quienes tienen la constante tarea de mantener la hegemonía de la clase dominante en los distintos espacios de la sociedad civil, los intelectuales, dice Gramsci, son «persuasores» de la clase dominante que terminan siendo los empleados de la hegemonía de esta clase, que hace uso del poder del conocimiento (Berroterán, 2015).

Según Carvajal (2013), la tarea de construir dicha hegemonía le corresponde al «intelectual orgánico», éste tiene como oficio homogenizar una concepción del mundo de la clase a la cual se encuentra orgánicamente ligado; sin olvidar que el campo de batalla decisivo donde se dictamina el poder es justamente en el «sentido común», puesto que en éste se encuentra la clave de la hegemonía de la burguesía. Siendo éste la forma de ver el mundo y la vida con un enfoque conservador misoneísta, es a la vez un producto del proceso de construcción de la hegemonía, que rara vez estará vinculado con los intereses reales de las clases subalternas.

Por tanto, si se pretende cimentar una hegemonía alternativa a la dominante, es preciso propiciar una «guerra de posiciones», que es la condición básica de lucha de la clase obrera para obtener la hegemonía sobre la sociedad civil y cuyo objetivo será subvertir los valores establecidos y encaminar a la gente hacia un nuevo modelo social (Rodríguez-Prieto y Martínez, 2007) —como el proceso que se generó con la revolución bolchevique de 1917—. Esto tendría mayor éxito cuando se produce una crisis en la estructura, ya que ésta acarrea una crisis orgánica o crisis de hegemonía que por su fuerza es capaz de desaparecer al antiguo bloque histórico.

Portelli (1977) arguye que una crisis orgánica provoca que la clase dominante deje de tener la dirección de las clases subordinadas, y éstas se separen de los intelectuales que las representan —fundamentalmente de los partidos políticos tradicionales—. En un escenario donde los partidos tradicionales dirigentes ya no son reconocidos como expresión propia de las masas, se desataría una «crisis de autoridad» que particularmente tiende a reforzar la posición relativa del poder de la sociedad civil (Portantiero, 2003), como es la burocracia civil y militar, la economía, la Iglesia y todos los organismos independientes de la opinión pública. En definitiva, en una «crisis orgánica» se ponen en tela de juicio los valores culturales y la legitimidad de la dominación de los antiguos bloques de poder (Kallscheuer, 1991).

La crisis orgánica es *stricto sensu* precondition para establecer la hegemonía, ya que ésta no podrá ser una clase socioeconómica preconstituida, sino tiene que ser una voluntad colectiva políticamente construida, una fuerza capaz de aglutinar demandas divergentes. En palabras de Laclau y Mouffe (2004), mediante los significantes vacíos que logran constituir una cadena de equivalencias junto con los significantes flotantes, constituyen un discurso que parece homogéneo, pero que sintetiza demandas heteróclitas enarboladas mediante significantes sin significado, pero que, extendido en *interregnos* sociopolíticos, juegan un rol vertebral para la consolidación de una nueva hegemonía política que tome la dirección cultural, moral y económica de un Estado.

En la construcción de hegemonía, De Oliveira (2001) sostiene que, conforme las clases dominadas toman la «dirección moral» de la sociedad, la dominación burguesa es más descarada. Es así como dentro de la ecuación de hegemonía de Marx y Engels, donde la hegemonía se desvanece como un componente de «fuerza», el consentimiento se instala como un elemento contrario (Oliveira, 2010). Ante esta situación, los propietarios del capital, es decir, los «dominantes» consienten ser guiados por la senda política de los «dominados», si y solo si quienes llevan a cabo la «revolución moral» no se entrometen dentro de la explotación capitalista que provocan los «dominantes».

Bajo estos postulados se supondría que los «dominados», al encontrarse al mando de las instituciones estatales y disponer de un gran número de legisladores en su bloque político, son quienes dominan. No obstante, al parecer es equívoco respaldar tal suposición, ya que al final los «dominados» consienten su propia explotación y esto se debe básicamente porque la sociedad civil se enfrenta actualmente a un nuevo tipo de dominación. A continuación, se aterriza este análisis teórico al análisis del periodo de gobierno de Rafael Correa y su vinculación con los grupos económicos.

### NUEVA HEGEMONÍA: ALIANZA PAIS Y LOS ACUERDOS DE CLASES

Según la legislación tributaria ecuatoriana, específicamente en el artículo 5 del Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno del Servicio de Rentas Internas (SRI, 2017), define «grupo económico» al conjunto de partes conformado por personas naturales o jurídicas, ya sean nacionales o extranjeras, que posean de manera directa o indirecta el 40% o más de la participación accionaria en otras sociedades. La figura 1 muestra la evolución del catastro de estos grupos, donde el SRI (2017) reveló que hasta julio de 2017 se identificaron 215 grupos económicos, ante los 17 existentes en el primer año de mandato del expresidente Correa. Además, llama la atención que desde 2012, año en el que entró en funciones la Superintendencia del Control de Poder de Mercado, se identificaron 100 grupos económicos, es decir, esta entidad más que pretender controlar el funcionamiento de los mercados y evitar el abuso de poder de mercado ante toda práctica ajena a la competencia leal, ha consentido un incremento del 53% de nuevos grupos económicos.

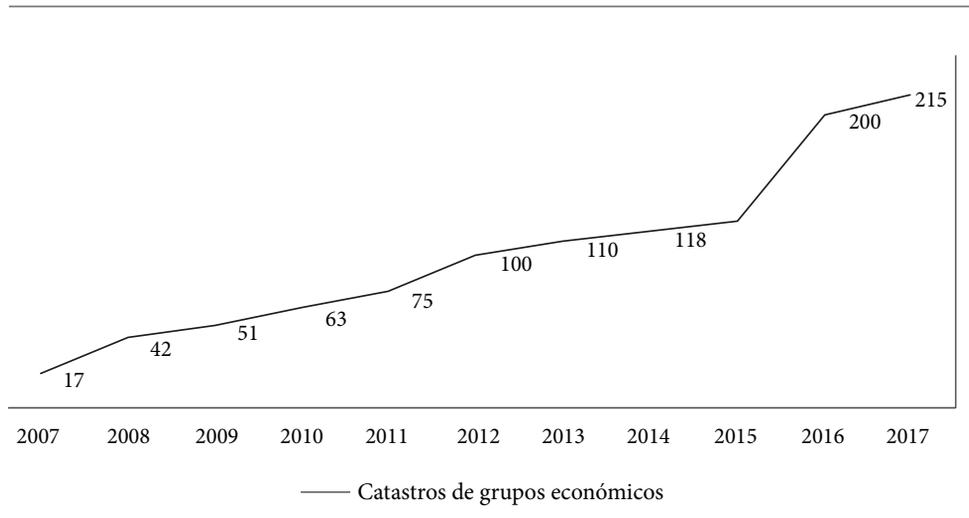
El comportamiento de la figura 1 pone en evidencia un escenario de hiperconcentración económica, donde reluce la presencia hegemónica de esta minoritaria élite. En palabras de Moncada (2010), «la actividad económica del Ecuador depende de un contado número de grupos económicos, industriales, financieros, agroexportadores, comerciantes, que son los que dominan la economía nacional, y quienes en definitiva deciden qué debe producirse, exportarse, importarse y consumirse». El mensaje de este intelectual socialista no se aleja del contexto actual, puesto que estos grupos siguen manteniendo una fuerte influencia en la vida política del país, sobre todo en el periodo de estudio que corresponde a los años 2007-2017.

Evidentemente, se ha generado un fuerte y acelerado proceso monopolista de estos 215 grupos económicos que han logrado mantener su hegemonía mediante la concentración y la diversificación de capitales, todo esto consentido por el Estado. A continuación, se presentan algunos datos oficiales del SRI que nos permiten respaldar tal afirmación:

- Los ingresos obtenidos por estos grupos en el año 2016 representan el 59% del producto interno bruto (PIB) ecuatoriano; esto quiere decir que 6 de cada 10 dólares que se producen en el país van a parar en manos de 215 grupos económicos.
- El promedio de contribución de impuesto a la renta en 2016 por parte de estos grupos económicos fue de apenas 2,29%.
- La deuda tributaria que mantienen estos grupos económicos con el Estado ecuatoriano hasta agosto de 2017 es de USD 2260 millones. Este rubro se aproxima a los fondos destinados en 2016 por el Ministerio de Finanzas del Ecuador para financiar los programas de Educación Básica y Bachillerato, donde se concentran las remuneraciones del magisterio, que fue de USD 2391 millones.

La concentración de capitales de estas grandes empresas ha generado una batalla entre dos clases sociales, por una parte están 215 grupos económicos que poseen el control sobre precios y cantidades del mayor *stock* de bienes y servicios y, por otra parte, está la mayoría de ecuatorianos que se encuentra en condiciones desiguales frente a la riqueza e ingresos que posee y, lo que es peor, no tiene poder de influencia alguno sobre el control de los precios de los bienes y servicios que consume. Si centramos la mirada en la lucha de clases a modo histórico, es un problema estructural inclusive de corte regional, puesto que los capitalistas de la región

Figura 1. Evolución del catastro de grupos económicos



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SRI (2017).

Costa han logrado su acumulación originaria gracias a la agroexportación y en la Sierra mediante dominio de relaciones de producción a modo de sistema de haciendas o también conocido también como *huasipungo*.<sup>3</sup> Este desarrollo desigual entre la oligarquía agroexportadora de la Costa y la burguesía industrial de la Sierra no ha cambiado hasta la fecha, según afirma Pástor (2015); los grupos económicos tienen un carácter de tipo «familiar» lo que les permite controlar diversos sectores de la economía o ramas de actividad.

A pesar de las 22 reformas tributarias realizadas durante el gobierno de Alianza PAIS (2007-2017), los grupos económicos continuaron manteniendo su hegemonía. Al respecto, llama la atención que los diez primeros grupos económicos que aparecen liderando *ranking* de la tabla 1, en su mayoría son los mismos que han conservado su posición durante el periodo 2011-2017.<sup>4</sup> Estos grupos acumulan la riqueza mediante tres formas: i) expropiación del plusvalor de sus trabajadores y lo destinan a la acumulación de capital, ii) usufructúan de la propiedad de grandes extensiones de tierra y viven de la renta, y iii) acumulan grandes sumas de dinero gracias al interés crediticio y los servicios bancarios. Además, comparten características comunes como son: i) mantienen su hegemonía gracias a la herencia de un acumulado colonial, ii) diversifican su producción interna extendiéndose a otras provincias del país, iii) poseen tecnología muy baja, iv) algunos de sus integrantes son empresas subsidiarias, y v) se fortalecen en base a los lazos familiares.

La tabla 1 muestra que el grupo económico que lidera el primer lugar de la evolución del *ranking* anual por tamaño de los diez principales grupos económicos en el país durante el periodo 2011-2017, es el Banco Pichincha. Según el SRI (2017), solo este grupo, hasta julio de 2017, contó con el 40% o más de la participación accionaria de alrededor de 134 sociedades, entre ellas están sociedades financieras como Banco Pichincha, Diners Club del Ecuador, Banco de

Loja, Banco General Rumiñahui, compañías de seguros como AIG Metropolitana, fideicomisos mercantiles, entre otros. Fidel Egas Grijalva, el accionista mayoritario de este conglomerado, dirigió por 24 años el Banco Pichincha y pese a dejar la presidencia en 2015, su hijo, Fidel Egas Sosa, se encuentra como integrante dentro de la nueva conformación del directorio del banco, esto evidencia cómo las élites conservan su hegemonía gracias a los lazos familiares en la eternización de sus cargos y funciones.

Resultaría sumamente útil analizar de forma desagregada cada sector económico para examinar donde se concentra la mayor parte del capital, pero las sociedades integrantes de cada uno de los diez grupos económicos más influyentes del país no pertenecen a un solo sector, sino que se encuentran en distintas ramas empresariales, como el caso del conglomerado Juan Eljuri, que posee participación accionaria en 428 entidades comerciales de diferentes sectores como el automotor, financiero, industrial, turístico, hotelero, comercial, medios de comunicación, entre otros. Dicho de otro modo, este grupo sigue la lógica del burgués trípode, es decir, aquellos que diversifican sus capitales desde agro-exportación, la industria y el comercio interno hasta la banca privada (Ospina, 2015).

En el marco capitalista donde el Estado sirve a los intereses generales de la clase dominante, el gobierno de la Revolución Ciudadana (2007-2017) no estuvo exento de aquello, puesto que algunos grandes supermercados como Mi Comisariato, Supermaxi y Tía se han beneficiado de programas estatales como las Ferias Ciudadanas, Socio Solidario; en palabras de Unda y Bethania (2010), estos grupos forman parte de una burguesía moderna que pacta con el gobierno y constituyen un capital monopólico. Machado (2012) alude que estos grupos económicos se vieron beneficiado durante el periodo de estudio, puesto que el expresidente Correa, entre otras cosas, mantuvo una posición lejana frente a una posible reforma agraria por el alto índice de Gini de la tenencia de la tierra —0,80— en el país y la ausencia de políticas concretas de distribución de la tierra —pese a que los temas constan dentro de la Ley de Soberanía Alimentaria—.

Ospina (2015) afirma que se produjo una reducción del poder a la banca y al sector agroexportador, pero que fue recompensada a favor de los grandes importadores y comerciantes dedicados al comercio interno, como también las constructoras y otras empresas proveedoras por bienes y servicios demandados por el Estado, entre las que destacan Corporación La Favorita, Grupo El Rosado, Eljuri, Tía, Difare, Pronaca, Hidalgo&Hidalgo, Holcim, Disensa, entre otras que, según Acosta (2013), no ha habido cambio alguno en la matriz productiva o en el patrón de acumulación, mucho menos en la variación de las estructuras de poder. Adicionalmente, no se debe obviar que el crecimiento de estos grandes grupos económicos se debe al incremento en el gasto público, que ha permitido que se dinamice el consumo interno, incrementen las importaciones y, con ello, se beneficien las grandes importadoras, que han aprovechado de la dolarización para contar con importaciones baratas, especialmente, cuando el dólar se encarece ante el resto de divisas.

El andamiaje expuesto hasta el momento nos permite comprender la hegemonía desde la perspectiva de Gramsci como continuador de Marx. Si alguien construyó hegemonía durante 2007-2017, fueron los grupos económicos, quienes fortalecieron el control de la cadena de producción y comercialización de bienes y servicios del mercado interno; esto se corrobora

Tabla 1. Evolución de los principales grupos económicos

2011	2012	Ranking por tamaño					Nombre del grupo económico
		2013	2014	2015	2016	2017	
1	1	1	1	1	1	1	Banco Pichincha
-	-	-	-	10	5	2	Schlumberger de Ecuador
3	3	3	4	2	2	3	Almacenes Juan Eljuri
5	5	5	3	4	4	4	Corporación Favorita
2	2	2	2	3	3	5	OCP Ecuador
6	6	6	8	6	7	6	Produbanco
4	4	3	7	5	8	7	Banco de Guayaquil
-	-	-	5	7	6	8	Claro
14	14	14	13	8	9	9	Industria Pronaca
7	7	8	6	9	9	10	Holdingle Corporation Industrial y Comercial

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del sri (varios años).

mediante el incremento considerable de sus ingresos, evolución de su catastro y mínimos aportes tributarios al fisco. Ahora bien, se resolverá la interrogante que se ha planteado en el presente documento: ¿La Revolución Ciudadana logró construir hegemonía o dominación en términos de dirección política y cultural?

#### ¿HEGEMONÍA O DOMINACIÓN?

Es necesario contextualizar esta interrogante en el tiempo en el cual Gramsci desarrolló y revolucionó el concepto de hegemonía. En aquel entonces se encontraba en prisión, y se cuestionaba cómo hacer para que el proletariado pueda llegar al poder. Primero, en Occidente la sociedad era desarrollada económicamente, al igual que su sociedad civil, que contaba con una forma de gobierno democrático; mientras que en Oriente las sociedades eran menos avanzadas en términos económicos, en donde los grandes sectores populares dependían de estructuras de producción de tipo feudal, y su sociedad civil y económica era débilmente desarrollada.

Precisamente, mediante el estudio de *El Príncipe*; Gramsci comprendió que en las sociedades avanzadas el poder no solo se manifestaba mediante mecanismos coercitivos, sino que se generaba a través del consenso y el consentimiento, donde era necesario ejecutar una «guerra de posiciones» para modificar el balance del poder. Además, entendió que en Occidente se fueron consolidando y gestando sistemas democráticos, en los cuales sus Estados apuntaban hacia la política hegemónica. Lo cual, desde el ámbito del «bloque histórico» que propone Gramsci, sería sociedad civil + sociedad política = Estado: lo que permite construir hegemonía.

La generación de un consenso —es decir, un «sentido común» entre los habitantes— se lograba mediante las instituciones de la sociedad civil y a través de sus «intelectuales orgánicos», que eran sujetos capaces de convertirse en el portavoz del colectivo y ser su representante para convencer a la comunidad de que los intereses del vocero son los intereses de todos y que comparten la misma visión del mundo. Claro que durante los periodos de estabilidad política

y económica, los partidos políticos que se mantienen en el gobierno son casi infranqueables, no obstante, cuando se genera una «crisis orgánica», se produce el espacio para poder generar cambios políticos a través de la «guerra de posiciones». Estas ideas del pensador de Cerdeña —producto de la obra de Maquiavelo— se mantienen vigentes hasta la actualidad y, además, su pensamiento lo ha convertido en un referente de la economía política.

En Ecuador, previo a la llegada de Rafael Correa, donde diez años gobernaron ocho presidentes, es un claro escenario de «crisis orgánica», conocida también como la «partidocracia».<sup>5</sup> Es así como Alianza PAIS, desde sus inicios en la contienda política, ha sido hasta la actualidad la mejor expresión política de aquella crisis, ha sido quien logró imponer nuevas interpretaciones de la situación y en cierta forma dio paso a la transformación de la política mediante el rol protagónico de los sectores subalternos. No obstante, desde la plataforma epistemológica en la que Gramsci escribió, interpretó la realidad y construyó su sistema teórico. Alianza PAIS, más allá de haber aprovechado el espacio de «crisis orgánica» para su emergencia política, donde logró hacer sentir identificada a la población con su proyecto político cimentado en un discurso de rechazo a la a los partidos tradicionales, no logró derribar el antiguo «bloque histórico» para construir hegemonía en términos de dirección política y cultural.

Básicamente porque Gramsci pensó el concepto de «hegemonía» en y desde su militancia comunista, primero en el Partido Socialista Italiano, luego en el Partido Comunista Italiano —del que fue fundador—, y desde el entorno político de la III Internacional; lo pensó muy al calor del contexto de su época: la Revolución Rusa. Él tomó esta noción y la desarrolló más allá, primero utilizó el término de *gegemoniya*, que se había fraguado en la Revolución Rusa, que funcionaba esencialmente como una alianza entre varios grupos sociales y, luego, la desarrolló no solo como un proceso de articulación de alianzas, sino que le otorgó un enfoque cultural al conjunto de elementos superestructurales, sobre los que reside el orden político de las sociedades modernas.

Gramsci, cuando se refiere al orden nuevo, hace referencia a la capacidad de representar a todos con un orden distinto a través de una nueva construcción cultural que inscriba cada una de las reivindicaciones en un sentido diferente y que éstas se articulen como una voluntad general. En el caso de Alianza PAIS, sus triunfos electorales responden a un orden nuevo —ya sea el generado por la Constitución de 2008—, pero no genera una construcción cultural que esté apoyada en las reivindicaciones y en las luchas de los movimientos sociales, ya que fue un partido que se creó en el mismo año de las elecciones presidenciales de 2006, y partió con un equipo técnico de intelectuales tradicionales, más no de intelectuales orgánicos.

El continuador del pensamiento marxista sostiene que la clase que es capaz de sobrepasar el plano de las tensiones e intereses económico-corporativos, tiene todas las probabilidades a su favor de comenzar a disputar el poder, rompiendo su subordinación, y así recuperar una alternativa histórica. No obstante, sin la superación del momento económico-corporativo, nos dirá Gramsci que no hay la posibilidad de alcanzar la hegemonía. Por tanto, si en el Ecuador existen hasta julio de 2017 alrededor de 215 grupos económicos que controlan el mercado interno, esto refleja que aún preexiste una burguesía bien posicionada, la misma que no se ha visto afectada, lo que demuestra que debilitarla no fue objetivo de Alianza PAIS. Pese a que los intelectuales tradicionales del proyecto político de la Revolución Ciudadana han sostenido

en su discurso el rechazo del abuso de poder de los grandes grupos acaudalados, no han logrado construir hegemonía en términos de dirección política y cultural, precisamente, porque no arrebataron el poder a las élites a través de una «guerra de posiciones» para que gobiernen la clase oprimida.

En consecuencia, si Alianza PAIS no logró propiciar la dirección de un grupo fundamental sobre otros grupos secundarios, no existe la posibilidad de llevar adelante una verdadera «Revolución Ciudadana». <sup>6</sup> Cuando Gramsci sostiene que las luchas se pierden cuando no somos capaces de construir una fuerza social o «bloque histórico» que supere el límite de esta lucha corporativa, nos traslada al espejo de Alianza PAIS, que no ha sido capaz de construir hegemonía en términos de dirección política y cultural durante diez años, donde el Estado deje de servir a los intereses de las élites, sino a los de las clases explotadas, tal como Marx y Engels expresaron en el Manifiesto Comunista.

«Hegemonía», «bloque histórico», «intelectual orgánico», «sentido común», «cultura», «guerra de posiciones», «crisis orgánica» y tantos otros conceptos claves planteados por Gramsci a lo largo del presente documento, nos debe conducir a generar lo que el pensador sardo denomina una reforma intelectual y moral, y que tiene que ver con el proceso imperativamente necesario de renovación de las conductas y de los modos de pensar, es decir, con la formación de una nueva o diversa voluntad colectiva nacional popular, desde donde puedan generarse las acciones revolucionarias que nos permitan generar una nueva hegemonía.

Si se sostiene la hipótesis que Gramsci como continuador de Marx nos permite comprender la hegemonía, podemos afirmar que ésta no se ha construido en términos de dirección política y cultural durante la Revolución Ciudadana (2007-2017), más bien ha sido dominación. Debe entenderse que el pensamiento gramsciano no puede ser dividido y seccionado de manera arbitraria, es decir, la constelación de varias de las ideas presentadas anteriormente están articuladas, y pese a la cantidad de aristas que deja por su estilo de redacción, tiene una coherencia importante. Por tanto, no se puede manifestar que Alianza PAIS ha llevado a la *praxis* algunos de los conceptos de Gramsci, mientras que a otros no, sería erróneo sostener que Alianza PAIS ha generado una hegemonía parcial. Simplemente las ideas del pensador de Cerdeña no han llegado al proceso de la Revolución Ciudadana (2007-2017). Recordemos que Gramsci, más que un científico social, fue un activo militante del Partido Comunista Italiano, su preocupación central era la revolución, y en esa época la revolución no se efectuaba en Europa, ni en Italia, más bien había fracasado, mientras que en Rusia ya había tenido éxito. Básicamente, es el primer marxista que reflexiona y continúa el pensamiento de Marx de manera sistemática sobre esa constitución compleja de la democracia y del Estado en Europa Occidental.

La Revolución Ciudadana no tiene una reflexión que haya tomado a Gramsci como un referente importante, su rápida llegada al Estado hizo que de alguna manera Alianza PAIS priorice en la Constitución de 2008, lo que significa el rol activo del Estado, donde tiene que intervenir permanentemente en la economía, entre sus tareas está el regular la distribución de la riqueza, diseñar los programas sociales, el desarrollo nacional y, sobre todo, cristalizar un proceso nacionalista para confrontar al neoliberalismo; sin embargo, se organizó políticamente un año antes de ganar las elecciones, accedió rápidamente al poder en enero de 2007 y se constituyó básicamente desde el Estado.

Además, las élites en lo absoluto se han visto perjudicadas por la presencia de un gobierno «revolucionario», lo que da a denotar que nunca fue su propósito de Alianza PAIS hacerlo. Justamente, este tipo de conductas nos permiten afirmar que el pensamiento gramsciano no ha formado parte ni ha sido de interés del proyecto político de la Revolución Ciudadana. Por tanto, las victorias electorales consecutivas, que disfrutó el movimiento político Alianza PAIS durante 2007-2017, no deben confundirse como sinónimo de hegemonía, como muchas de las veces se ha interpretado de forma incorrecta este término, obviando su origen epistemológico y, lo más importante, el pensamiento de Gramsci como continuador de las ideas de Marx no puede ser fragmentado arbitrariamente para señalar que uno que otro de los conceptos presentados —bloque histórico, intelectual orgánico, sentido común, entre otros— guarda semejanza con que ha sido la *praxis* política del gobierno de Alianza PAIS.

### CONCLUSIONES

Gramsci, como continuador del pensamiento de Karl Marx, nos permite afirmar que si un Estado mantiene su dominio gracias al consenso y existe una sociedad civil desarrollada, no será suficiente que la clase obrera organizada alcance el poder, puesto que la dominación continuará latente en el seno de la sociedad civil y es allí donde se deberá comenzar conquistando de manera progresiva espacios de poder como la economía, la cultura, la religión, entre otros aspectos que no terminó de conquistar Alianza PAIS. Frente a ello, durante su década de gobierno no construyó hegemonía en términos de dirección política y cultural, y que tampoco fue su propósito construirla, sino que llevo el ejercicio del poder vía dominación. No obstante, si se quisiera lograr una verdadera Revolución Ciudadana, concebida como un proceso verdaderamente emancipatorio de las clases dominadas, se debería partir desde una perspectiva política, ideológica y cultural, que no consienta la explotación de 215 élites económicas, sino que responda a las clases subalternas.

Además, podemos afirmar que Gramsci logró concebir la especificidad que implica construir hegemonía en un momento dado, y que enarboló un maridaje entre la economía y la política —previamente divorciado por la vulgata estalinista, Dhuring y el mismo Engels, que encasillaron el poder en la política y en la economía, respectivamente—; pero no solo ello, sino que también unificó la filosofía de la *praxis*, materializando lo que Karl Marx habría escrito en sus tesis sobre Feuerbach y que tanto se ha hecho hincapié en su 11.º tesis, llevando del campo de la *praxis* a la unidad de su dimensión teórica o filosófica. Es, por tanto, que Marx, como Gramsci, siguen vigentes en este siglo XXI, otorgando las herramientas, conceptos teóricos, para interpretar, entender y modificar este interregno en el que vivimos.

Finalmente, este documento pretende complementar y alimentar el debate sobre la hegemonía durante el gobierno de la Revolución Ciudadana, y para ello es necesario enfatizar que los Cuadernos de la cárcel son apuntes más lacónicos y exploratorios que concluyentes (Forgacs, 1989). Dicho de otro modo, sus cuadernos constituyen un mapa más que una hoja de ruta, donde la interpretación de cada teórico puede constituir una interesante discusión de acuerdo a la formación y perspectiva de cada uno, constituyendo este artículo solamente una hebra más dentro del amplio tejido que constituye el pensamiento marxista y gramsciano en cuanto a hegemonía y las clases dominantes.

#### NOTAS

- 1 El concepto de «posverdad», acuñado en 2017 e ingresado a la Real Academia Española, expresa las informaciones o aseveraciones que no se basan en hechos objetivos, sino que apelan a las emociones, creencias o deseos del público, manipulando la verdad. Este neologismo describe la distorsión deliberada de la realidad.
- 2 Para Gramsci, «interregno» se define como la situación en la cual viejas costumbres ya no funcionan, eran poco fiables, pero la nueva situación, no logra concebirse. Tiempos de rupturas, cambios; pero carentes aún de alternativas ante los viejos proyectos políticos, económicos.
- 3 El término «huasipungo» hace referencia a un pedazo de tierra del páramo andino que en la antigüedad el *amo* le entregaba al indio para que realice trabajos de la tierra como agrícolas o de pastoreo, a cambio de la fuerza del trabajo que debía realizar el indígena en beneficio del terrateniente.
- 4 Se ha tomado como referencia los años de estudio 2011-2017, en vista a la escasa información sobre los grupos económicos en años anteriores.
- 5 La «partidocracia» consiste en una especie de vocablo utilizado para definir el sistema burocrático de los partidos políticos tradicionales de tipo neoliberales y que consentían la injerencia extranjera, previo a la llegada del movimiento político Alianza PAIS. En aquellos tiempos, hasta 2016, el Ecuador registró un PIB de USD 46.802 millones, menos de la mitad de lo que posee ahora, la pobreza medida por consumo se encontraba en 38,3%, el coeficiente de Gini bordeaba los 0,553 puntos, el salario básico era de USD 160, el servicio de la deuda se encontraba por los 8,09 puntos, mientras que el gasto social era de 4,22 puntos (SENPLADES, 2017).
- 6 Mucho menos ahora, que el actual presidente Moreno ha mostrado, en sus meses de gobierno, simpatía con el pensamiento económico ortodoxo que favorece a las clases económicas dominantes.

#### REFERENCIAS

- Acosta, A. (2013). El correísmo: un nuevo modelo de dominación burguesa. En S. González (Coord.), *El correísmo al desnudo* (pp. 10-21). Quito, Ecuador: Arcoiris Producción Gráfica.
- Althusser, L., Gruppi, L. y Paredes, A. (1974). *Ideología y aparatos ideológicos de Estado*. Buenos Aires, Argentina: Nueva Visión.
- Anderson, P. (1979). *Consideraciones sobre el marxismo occidental*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Berrotarán, J. L. (2015). *Gramsci: El intelectual orgánico y la revolución del conocimiento*. Caracas, Venezuela: Frebin.
- Carvajal, I. (2013). El intelectual orgánico. *El Comercio*. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/opinion/intelectual-organico.html>
- De Oliveira, F. (2001). Hegemonía a la inversa. En E. Arceo y E. Basualdo, *Los condicionantes de la crisis en América Latina. Inserción internacional y modalidades de acumulación* (pp. 53-58). Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- De Oliveira, F. (2007). Hegemonia às avessas. *Revista Piau* (6). (s. p.)
- Errejón, I. (2015). Seminario de Hegemonía y Discurso I. Barcelona, España. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=kRuo8gXqpCM>
- Forgacs, D. (1989). Gramsci and Marxism in Britain. *New Left Review* (176), 70.
- Gramsci, A. (1999). *Cuadernos de la cárcel de Antonio Gramsci*. Vol. 2. México DF, México: Ediciones Era.
- Gruppi, L. (1978). *El concepto de hegemonía en Gramsci*. México DF, México: Ediciones de Cultura Popular.
- Jessop, B. (2017). The organic crisis of the British state: Putting Brexit in its place. *Globalizations*, 14 (1), 133-141.

- Kallscheuer, O. (1991). Antonio Gramsci o la religión de la Modernidad: Una mirada retrospectiva en su centenario. *Nueva sociedad*, 84-97.
- Kellner, D. (2005). The media and election 2004. *Cultural Studies? Critical Methodologies*, 5 (3), 298-308.
- Kohan, N. (2013). *Nuestro Marx*. Madrid, España: Oveja Roja.
- Laclau, E., y Mouffe, C. (2004). *Hegemonía y estrategia socialista*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Laclau, E. y Mouffe, C. (1987). *Hegemonía y estrategia socialista: hacia una radicalización de la democracia*. Madrid, España: Ediciones Letra.
- López, I. (abril, 2000). Marx, Lenin y Gramsci ante el problema de la hegemonía. *Islas*, 42(124), 122-129.
- Machado, D. (2012). Las élites económicas: los verdaderos beneficiarios del Gobierno de Rafael Correa. *Revista R*, 3, (s. p.).
- Marx, K. (1980). *Contribución a la crítica de la economía política*. México DF, México: Siglo XXI.
- Marx, K. y Engels, F. (1970). *Tesis sobre Feuerbach y otros escritos filosóficos*. México DF, México: Grijalbo.
- Marx., K., y Engels, F. (1985). *El manifiesto del partido comunista; Once tesis sobre Feuerbach*. Barcelona, España: Alhambra.
- Moncada, J. (2010). *Ecuador, estructura productiva, descentralización y neoliberalismo*. Quito, Ecuador: Ediciones La Tierra.
- Ospina, P. (julio, 2015). Protesta social, crisis económica y escenario político: Ecuador, junio y julio de 2015. *Línea de fuego*. Recuperado de <https://lalineadefuego.info/2015/07/14/protesta-social-cri-sis-economica-y-escenario-politico-ecuador-junio-y-julio-de-2015-por-pablo-ospina-peralta/>
- Pástor, C. (2015). *Los grupos económicos en el Ecuador*. (Tesis de Maestría). Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ecuador.
- Portantiero, J. (1973). *Clases dominantes y crisis política en la Argentina actual. El capitalismo argentino en crisis*. Recuperado de <http://www.biblioteca.org.ar/libros/656182.pdf>
- Portelli, H. (1977). *Gramsci y el bloque histórico*. México DF, México: Siglo XXI.
- Rehmann, J. (2013). *Theories of ideology: The powers of alienation and subjection*. Massachusetts, USA: Brill.
- Rodríguez Prieto, R. y Seco Martínez, J. (2007). Hegemonía y Democracia en el siglo XXI: ¿Por qué Gramsci? *Cuadernos electrónicos de filosofía del derecho*, (15)27, 1-14. Recuperado de <https://www.uv.es/cefd/15/rodriguez.pdf>
- Sacristán, M. (1969). *Antonio Gramsci. Antología. Selección, traducción y notas de Manuel Sacristán*. Barcelona, España: AKAL.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) (2017). Informe a la Nación 2007-2017. (s. d.).
- Servicio de Rentas Interno (SRI) (2017). *Grandes contribuyentes y otros*. Recuperado de <http://www.sri.gob.ec/de/335>
- Therborn, G. (2008). *From marxism to post-marxism?* London, New York: Verso Books.
- Uliánov, V. I. (1975). *Dos tácticas de la socialdemocracia en la revolución democrática*. (s. d.): Ciencias Sociales.
- Unda, M., y Bethania, E. (2010). Burguesía «ciudadana», nueva hegemonía, nueva alianza de clases. *Revista R*, (3), (s. p.).

MEMORIA HISTÓRICA

---

Vol. 70, N.º III (mayo 2018)



REVISTA ECONOMÍA

Vol. 70, N.º III (mayo 2018), 113-151

**EL CAPITAL**  
**CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA**

KARL MARX

LIBRO PRIMERO

EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL CAPITAL

SECCIÓN PRIMERA

MERCANCÍA Y DINERO

CAPÍTULO PRIMERO

LA MERCANCÍA

NOTA EDITORIAL. Con motivo de esta edición especial de aniversario sobre el gran pensador de Tréveris una de las tareas imprescindibles es, sin duda, el rescate —además— del trabajo de sus muchos continuadores que (re)pensaron a K. Marx desde sus múltiples dimensiones, espacios y críticas. Uno de estos autores más cercano a nosotros y destacado a nivel latinoamericano es, indiscutiblemente, el profesor Bolívar Echeverría (1941-2010). En este contexto, y con la pretensión de rescatar la memoria histórica de su gran obra *El capital*, pero a través de los ojos y el pensamiento de Bolívar Echeverría, a continuación tenemos el honor de republicar una verdadera «joya» del pensamiento marxista latinoamericano: la traducción del Capítulo I: La mercancía, Sección I del Libro I que, en principio, fue publicada en la Revista *Anales* n.º 354 (1976) de la Universidad Central del Ecuador y que, ahora, gracias a la generosa autorización de la profesora Raquel Serur podemos (re)disfrutarla. [Se han respetado las características tipográficas de la época, excepto negrillas y notas a pie de página, éstas han ido al final. *N. del E.*].

Nueva traducción  
Bolívar Echeverría

[Las variantes que se introducen aquí son las principales de las que aparecen exclusivamente en la versión francesa. No se tienen en cuenta —con la sola excepción de los subrayados— las que distinguen al texto de la primera edición; tampoco, por tanto, aquellas de entre éstas que se mantienen en la edición francesa].

## CAPÍTULO PRIMERO

## 1. LOS DOS FACTORES DE LA MERCANCÍA:

## VALOR DE USO Y VALOR (SUBSTANCIA DEL VALOR, MAGNITUD DEL VALOR)

La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presentan como un «inmenso almacenamiento de mercancías»<sup>1</sup> y cada mercancía como su forma elemental. De ahí que nuestra investigación comience por el análisis de la mercancía.

La mercancía es, ante todo, un objeto externo, una cosa que por sus cualidades satisface algún tipo de necesidades humanas. La naturaleza de estas necesidades, el que broten por ejemplo del estómago o de la fantasía, no modifica en nada este hecho.<sup>2</sup> Tampoco se trata de considerar cómo la cosa satisface las necesidades humanas, si directamente como medio de vida, es decir como objeto de disfrute, o indirectamente, como medio de producción.

Todo objeto útil, el hierro, el papel, etc., debe considerarse desde un doble punto de vista, según su cualidad y según su cantidad. Cada uno de estos objetos es un todo de muchas cualidades y puede, por tanto, ser útil en diversos aspectos. El descubrimiento de estos diversos aspectos y, por tanto, de los diversos modos como pueden usarse las cosas es obra de la historia.<sup>3</sup> Y lo mismo la invención de las medidas sociales para la cantidad de las cosas útiles. La diversidad de las medidas de las mercancías brota, en parte, de la distinta naturaleza de los objetos que se trata de medir y, en parte, de un acto convencional.

La utilidad de un objeto lo constituye como valor de uso.<sup>4</sup> Pero esta utilidad no flota en el aire. Se halla condicionada por las cualidades del cuerpo de la mercancía y no puede existir sin él. El cuerpo mismo de la mercancía, por ejemplo, el hierro, el trigo, el diamante, etc., es, por tanto, un valor de uso o un bien. Y este carácter que posee no depende de la cantidad mayor o menor del trabajo que le cueste al hombre la apropiación de sus cualidades de uso. Cuando consideramos los valores de uso, presuponemos siempre su determinabilidad cuantitativa: una docena de relojes, una vara de lienzo, una tonelada de hierro, etc. Los valores de uso de las mercancías ofrecen el material para una disciplina especial, la teoría de los bienes [*Warenkunde*].<sup>5</sup> El contenido material de la riqueza, cualquiera que sea su forma social, está compuesto de valores de uso. Y en la forma de sociedad estudiada por nosotros estos valores de uso son, al mismo tiempo, los portadores materiales del valor de cambio.

El valor de cambio se presenta ante todo como la relación cuantitativa o proporción en que valores de uso de una clase se cambian por valores de uso de otra,<sup>6</sup> proporción que cambia constantemente en el tiempo y en el espacio. Esto hace que el valor de cambio parezca ser algo fortuito y puramente relativo y que, por tanto, el hablar de un valor de cambio inmanente, inherente a la mercancía (*valeur intrinseque*) parezca implicar una *contradictio in abstracto* [contradicción en el adjetivo].<sup>7</sup> Pero fijémonos más de cerca en la cosa.

Una cierta mercancía, por ejemplo una arroba de trigo, se cambia por x betún, y seda, z oro, etc., en una palabra, por otras mercancías en las más diversas proporciones. Esto quiere decir que el trigo tiene múltiples valores de cambio, y no uno solo. Pero, como x betún lo mismo que y seda, z oro, etc., es el valor de cambio de una arroba de trigo, tenemos que x betún, y seda, z oro, etc., deben ser sustituibles entre sí o, lo que es lo mismo, valores de cambio de igual magnitud. De donde, por tanto, se sigue, primero, que los diversos valores de cambio vigentes de

la misma mercancía expresan algo igual. Y segundo, que el valor de cambio sólo puede ser el modo de expresión, la «forma de manifestación» de un contenido diferenciable de él.

Tomemos ahora dos mercancías, por ejemplo trigo y hierro. Cualquiera que sea la proporción en que se intercambien, siempre podrá expresarse por medio de una ecuación, en la que una cantidad dada de trigo equivalga a una determinada cantidad de hierro, por ejemplo, una arroba de trigo = a quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta ecuación? Que en dos cosas distintas existe un algo común de idéntica magnitud, lo mismo en una arroba de trigo que en a quintales de hierro. Ambas cosas son, por tanto, iguales a una tercera, que no es propiamente ni la una ni la otra. Por lo tanto, cada una de las dos, en cuanto valor de cambio, debe ser reductible a esta tercera.

Un ejemplo geométrico simple aclarará lo que decimos. Para determinar y comparar el área de todas las figuras rectilíneas se les reduce a triángulos. Y, a su vez, el triángulo es reducido a una expresión completamente distinta de su figura visible, a la mitad del producto de su base por su altura. Pues bien, también a los valores de cambio de las mercancías hay que reducirlos a un algo común del cual cada uno de ellos representa un más o un menos.

Este algo común no puede ser una propiedad geométrica, física, química u otra propiedad natural cualquiera de las mercancías. Estas cualidades de su cuerpo sólo interesan en cuanto hacen de ellas cosas útiles, es decir, valores de uso. Y es precisamente la abstracción de sus valores de uso lo que evidentemente caracteriza la relación proporcional de intercambio entre las mercancías. Dentro de ella, tanto da un valor de uso como otro, siempre y cuando se encuentre en una proporción adecuada. O, como dice el viejo Barbon: «Una clase de cosas es tan buena como otra, si el valor de cambio de la una es igual al de la otra. Entre cosas que tienen un valor de cambio igual no existe diferencia o diferenciabilidad alguna».<sup>8</sup> Como valores de uso, las cosas son, ante todo, de distinta cualidad; como valores de cambio sólo pueden ser de distinta cantidad, y no encierran por tanto ni un átomo de valor de uso.

Ahora bien, si hacemos caso omiso del valor de uso de los cuerpos de las mercancías a éstos sólo les queda una cualidad, la de ser productos del trabajo. Pero, con ello, también el producto del trabajo se transforma en nuestras manos. Al hacer abstracción de su valor de uso, abstraemos también los elementos corporales y las formas que hacen de él un valor de uso. Deja de ser una mesa, una casa, una hilaza o cualquier otra cosa útil. Se borran todas sus cualidades sensibles. Deja de ser, asimismo el producto del trabajo del carpintero, del trabajo del agricultor, del trabajo del hilandero o de cualquier trabajo productivo específico. Junto con el carácter útil de los productos del trabajo, desaparece el carácter útil de los trabajos que se manifiestan en ellos y desaparecen también, por tanto, las distintas formas concretas de estos trabajos, que ya no se distinguirán unos de otros, sino que quedarán todos ellos reducidos a trabajo humano igual, a trabajo humano abstracto.

Detengámonos a considerar lo que queda de los productos del trabajo. El único residuo de todos ellos es una misma espectral objetividad, una simple condensación de trabajo humano indistinto, es decir, una condensación del gasto de fuerza de trabajo humana, en la que no está tomada en consideración la forma de este gasto. Estos objetos sólo representan el hecho de que en su producción se ha gastado fuerza de trabajo humana, se ha acumulado trabajo humano. Como cristalización de esta sustancia social común a ellos, son valores, son los valores de las mercancías.

Ya en la proporción de intercambio de las mercancías, su valor de cambio se nos aparecía como algo completamente independiente de sus valores de uso. Si ahora se hace realmente abstracción del valor de uso de los productos del trabajo, se obtendrá su valor, tal como acaba de ser determinado. Lo común, lo que se representa en la proporción de intercambio de la mercancía, es, por tanto, su valor. El curso de nuestra investigación, nos traerá nuevamente ante el valor de cambio como el necesario modo de expresión o forma de manifestación del valor; sin embargo, primero considerémoslo independientemente de esta forma.

Sabemos, pues, que un valor de uso o un bien sólo tiene un valor por cuanto que en él se objetiva o materializa trabajo humano en abstracto. Pero, ¿cómo medir la magnitud de su valor? Por la cantidad de «sustancia creadora de valor», esto es de trabajo, que en él se contiene. A su vez, la cantidad de trabajo se mide por el tiempo que dura y este tiempo trabajo, por su parte posee su medida en determinadas fracciones de tiempo, como horas, días, etc.

Podría parecer, a primera vista, que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo empleada en producirla, cuanto más indolente o más torpe sea un individuo, mayor valor tendrá la mercancía, puesto que necesitará más tiempo para elaborarla. Sin embargo, el trabajo que constituye la sustancia de los valores es trabajo humano igual, es gasto de la misma fuerza de trabajo humano. La fuerza total de trabajo de la sociedad que se objetiva en los valores del mundo de las mercancías entra aquí como una y la misma fuerza humana de trabajo, aunque esté formada por innumerables fuerzas de trabajo individuales. Cada una de estas fuerzas individuales de trabajo es igual a cualquier otra, siempre y cuando que posea el carácter de una fuerza de trabajo social media y actué como tal, es decir, que sólo requiera para producir una mercancía el promedio de tiempo de trabajo o el tiempo de trabajo socialmente necesario. Tiempo de trabajo socialmente necesario es el que se requiere para hacer [*darstellen*] un valor de uso cualquiera en las condiciones de producción normales, socialmente dadas, y con el grado social medio de destreza e intensidad del trabajo. Así, por ejemplo, después de la introducción del telar a vapor en Inglaterra, bastaba aproximadamente con la mitad del trabajo que antes para tejer una determinada cantidad de hilaza. El tejedor manual inglés seguía necesitando, por supuesto, el mismo trabajo que antes para conseguir el mismo resultado, pero ahora el producto de su hora individual de trabajo sólo representaba media hora de trabajo social y había perdido, por tanto, la mitad de su valor anterior.

Por consiguiente, lo que determina la magnitud de valor de un bien sólo es la cantidad de trabajo socialmente necesario o el tiempo socialmente necesario para producirlo.<sup>9</sup> Aquí, la mercancía singular vale exclusivamente como ejemplar medio de su especie.<sup>10</sup> Mercancías que contienen cantidades iguales de trabajo o que pueden producirse en un tiempo de trabajo igual tienen, por tanto, la misma magnitud de valor. El valor de una mercancía es al valor de otra como el tiempo de trabajo necesario para la producción de la una es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la otra. «En cuanto valores, todas las mercancías son solamente determinadas cantidades de trabajo cuajado».<sup>11</sup>

Así pues, si el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía permaneciera constante, la magnitud de su valor permanecería también constante. Pero el tiempo de trabajo necesario varía al variar la productividad del trabajo. La capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, entre otros del grado medio de destreza del obrero, de

nivel de desarrollo de la ciencia y de la posibilidad de su empleo tecnológico, de la combinación social del proceso de producción, del volumen y la eficiencia de los medios de producción, de las condiciones naturales, etc. Por ejemplo, la misma cantidad de trabajo se traduce, si el tiempo es propicio, en 8 fanegas de trigo y, si es desfavorable, en 4. La misma cantidad de trabajo rinde mayor cantidad de metal en una mina rica que en otra pobre, etc. Los diamantes se dan rara vez en la superficie de la tierra, razón por la cual el extraerlos cuesta por regla general mucho tiempo de trabajo. Es así que en poco volumen ellos representan mucho trabajo. Jacob duda de que el oro haya pagado nunca todo su valor. Y esto podríamos decir, con mayor razón, de los diamantes. Según Eschwegw, en 1823, los resultados totales de la extracción de diamantes durante 80 años de trabajo en las minas de Brasil no habrían cubierto el precio del producto de año y medio en las plantaciones brasileñas de azúcar o café, a pesar de representar mucho más trabajo y, por tanto, más valor. Con minas más ricas, la misma cantidad de trabajo se materializaría en más diamantes y ello haría bajar el valor de éstos. Si se lograra convertir el carbón en diamantes con poco trabajo, su valor podría descender incluso por debajo del de los ladrillos. En general, a medida que aumenta la capacidad productiva del trabajo, disminuye la cantidad de tiempo de trabajo necesario para producir un artículo, se reduce la masa de trabajo cristalizada en él y baja, por tanto, su valor. Y a la inversa, cuando más reducida es la productividad del trabajo, más tiempo de trabajo se necesita para producir un artículo y mayor es, por tanto, el valor de éste. Por consiguiente, la magnitud del valor de una mercancía cambia en razón directa a la cantidad y en razón inversa a la productividad del trabajo que adquiere realidad en ella.

Una cosa puede ser valor de uso sin ser valor. Es lo que ocurre cuando su utilidad para el hombre no existe mediante el trabajo. Tal es el caso del aire, de la tierra virgen, de las praderas naturales, de los árboles y plantas silvestres, etc. Una cosa puede ser útil y producto del trabajo humano sin ser por ello mercancía. Quien satisface su propia necesidad con su producto crea valor de uso, pero no mercancía. Para producir mercancía, no basta con que produzca valor de uso: tiene que producirlo para otro, tiene que producir valor de uso social. [Y no sólo para otros, pura y simplemente. El campesino feudal producía el trigo del censo para el señor feudal y el trigo del diezmo para el cura. Pero ni uno ni otro eran mercancía por el simple hecho de haber sido producidos para otro. Para que el producto se vuelva mercancía, es necesario que sea transferido al otro, para quien sirve de valor de uso, por medio del intercambio].<sup>11a</sup> Finalmente, ninguna cosa puede ser valor sin ser objeto de uso. Si es inútil, lo será también el trabajo contenido en él; no contará como trabajo ni creará, por tanto, ningún valor.

## 2. DOBLE CARÁCTER DEL TRABAJO MATERIALIZADO EN LAS MERCANCÍAS

Originalmente, la mercancía se nos presentó como una dualidad, valor de uso y valor de cambio. Después se descubrió que, también el trabajo cuando se halla expresado en el valor deja de poseer las mismas características que le corresponden como creador de valores de uso. He sido yo el primero en demostrar críticamente esta naturaleza dual del trabajo contenido en la mercancía.<sup>12</sup> Y como este punto es el eje entorno al cual gira la comprensión de la economía política, trataré aquí de esclarecerlo con mayor cuidado.

Tomemos dos mercancías, por ejemplo una chaqueta y diez varas de lienzo. Supongamos que la primera tiene el doble de valor que la segunda, es decir, que si 10 varas de lienzo son =  $v$ , la chaqueta =  $2v$ .

La chaqueta es un valor de uso que satisface una necesidad especial. Para producirla se requiere un determinado tipo de actividad productiva. Y ésta se determina según su fin, su modo de operar, su objeto, sus medios y su resultado. Al trabajo cuya utilidad se materializa así en el valor de uso de su producto, o en el hecho de que su producto es un valor de uso, lo llamamos concisamente trabajo útil. Desde éste punto de vista, el trabajo es siempre considerado en referencia a la utilidad de su efecto [*Nutzeffekt*].

Así como la chaqueta y el lienzo son valores de uso cualitativamente distintos, así también son cualitativamente distintos los trabajos mediante los cuales ellos existen: el trabajo del sastre y el del tejedor. Si aquellos dos objetos no fuesen cualitativamente distintos y, por tanto, productos de trabajo útiles cualitativamente diferente, no podrían enfrentarse el uno al otro como mercancías. Una chaqueta no se cambia por otra chaqueta, un valor de uso no se cambia por otro igual.

En la totalidad de los distintos tipos de valores de uso o cuerpos de las mercancías se materializa una totalidad de trabajos útiles igualmente múltiples y distintos en cuanto a su género, familia, especie, subespecie y variedad: una división social del trabajo. Esta es condición de existencia de la producción de mercancías, aunque la producción de mercancías no sea, a la inversa, condición de existencia de la división social del trabajo. En la comunidad de la antigua India encontramos una división social del trabajo sin que por ello los productos se conviertan allí en mercancías. O, para poner un ejemplo más cercano a nosotros, en toda fábrica vemos que el trabajo se halla sistemáticamente dividido, pero esta división no se debe al hecho de que los obreros intercambien entre sí sus productos individuales. Solamente los productos de trabajos privados autosuficientes e independientes unos de otros se enfrentan entre sí como mercancías.

Hemos visto, pues, que en el valor de uso de toda mercancía se encuentra una determinada actividad productiva dirigida a un fin, un trabajo útil. Los valores de uso no pueden enfrentarse como mercancías si no encierran trabajos útiles cualitativamente distintos. En una sociedad cuyos productos adoptan en general la forma de mercancías, es decir, en una sociedad de productores de mercancías, esta diferencia cualitativa entre los trabajos útiles, ejercidos aquí como trabajos privados por productores independientes los unos de los otros, se desarrolla hasta formar un sistema de muchas ramificaciones, hasta una división social del trabajo.

A la chaqueta le tiene sin cuidado quien se la ponga, si el sastre o su cliente. En ambos casos actúa como valor de uso. Y tampoco cambia la relación entre la chaqueta y el trabajo que la produce por el solo hecho de que la sastrería se convierte en un oficio aparte, en un miembro autónomo de la división social del trabajo. Allí donde es acuciante la necesidad de vestido, los hombres llevaron miles de años cortando prendas antes de que algunos de ellos se volvieran sastres. Pero la existencia de la chaqueta, del lienzo, de todo elemento de la riqueza material no suministrado por la naturaleza, se debió siempre a una actividad productiva destinada a un fin específico, que asimila materias especiales de la naturaleza a necesidades humanas especiales. Así, como creador de valores de uso, como trabajo útil, el trabajo constituye una

condición de existencia del hombre que es independiente de todas las formas de sociedad, una necesidad natural eterna que hace posible el cambio de materias entre el hombre y la naturaleza, y por tanto la vida humana.

Los valores de uso, chaqueta, lienzo, etc., en una palabra, los cuerpos de las mercancías son combinaciones de dos elementos, la materia natural y el trabajo. Si descontamos la suma total de los diversos trabajos útiles contenidos en la chaqueta, el lienzo, etc., quedará siempre un substrato material, que está allí por naturaleza, sin la intervención del hombre. En su producción, éste sólo puede obrar como obra la naturaleza misma, es decir, haciendo cambiar de forma la materia.<sup>13</sup> Más aún. En esta labor de conformación cuenta constantemente con el apoyo de las fuerzas naturales. El trabajo no es, por tanto, la única fuente de los valores de uso producidos por él, de la riqueza material. Como dice William Petty, el trabajo es su padre y la tierra su madre.

Pasemos ahora de la mercancía como objeto de uso al valor de las mercancías.

Según el supuesto de que partimos, la chaqueta vale el doble que el lienzo. Pero esto no es más que una diferencia cuantitativa, que no nos interesa todavía. Sólo tengamos en cuenta que si el valor de una chaqueta es el doble que el de 10 varas de lienzo, 20 varas de lienzo tienen la misma magnitud de valor que una chaqueta. En cuanto valores, chaqueta y lienzo son objetos de sustancia igual, expresiones objetivas de un trabajo de la misma naturaleza. El trabajo del sastre y el del tejedor son, sin embargo, trabajos cualitativamente distintos. No obstante, hay épocas sociales [*Gesellschaftszustände*] en las que el mismo hombre ejecuta alternativamente el trabajo de sastre y el del tejedor, en las que estos dos tipos distintos de trabajo son, por lo tanto, solamente modalidades de trabajo del mismo individuo y aún no han adquirido el carácter de funciones fijas y específicas de diferentes individuos, tal como entre nosotros la chaqueta que hoy corta el sastre y los pantalones que corta mañana, solo presuponen distintas variantes del trabajo individual. Por otra parte, basta la simple vista para convencernos de que, en nuestra sociedad capitalista, una porción determinada del trabajo humano se encauza alternativamente en forma de trabajo de sastrería o en forma de trabajo textil, con arreglo a la tendencia variable de la demanda de trabajo. Estos cambios de forma del trabajo pueden encontrar obstáculos, pero son inevitables. Si prescindimos del carácter determinado de la actividad productiva, y por tanto, del carácter útil del trabajo, vemos que este es siempre un gasto de fuerza de trabajo humano. El trabajo del sastre y el del tejedor, aunque actividades productivas cualitativamente distintas una y otra son ambos gasto productivo de cerebro, músculos, nervios, manos, etc. humanos, y en este sentido son ambos trabajo humano.<sup>14</sup> Se trata simplemente de dos formas diferentes de gastar la fuerza humana de trabajo. Ciertamente que ésta necesita hallarse ya más o menos desarrollada para poder gastarse en tal o cual forma. Pero el valor de la mercancía representa pura y simplemente trabajo humano, gasto de trabajo humano en general. Ahora bien, lo que sucede en la sociedad civil con el hombre, que en sí mismo tiene un ínfimo papel mientras es grande el que desempeña un general o un banquero, le ocurre aquí al trabajo humano. Trabajo humano es aquí el gasto de la fuerza de trabajo simple que posee por término medio todo hombre común y corriente en su organismo físico, sin necesidad de un desarrollo especial. Aunque el trabajo simple medio varíe de carácter según los diferentes países y épocas de la civilización, en cada sociedad existe como algo dado el trabajo complejo

solo rige como trabajo simple potenciado o, por mejor decir, multiplicado, de manera que una cantidad menor de trabajo complejo equivale a otra mayor de trabajo simple.<sup>15</sup> Y la experiencia muestra que esta reducción de un trabajo a otro se efectúa constantemente. Una mercancía puede ser el producto del trabajo más complicado del mundo, pero su valor la equipara al producto del trabajo simple, razón por la cual ella misma representa solamente una determinada cantidad de trabajo simple. Las diferentes proporciones en que diferentes clases de trabajo se reducen al trabajo simple como a su unidad de medida se establecen mediante un proceso social que se efectúa a espaldas de los productores, y ello hace que éstos las tengan por obra de la tradición. Para simplificar, consideremos en lo sucesivo todo tipo de fuerza de trabajo directamente como fuerza de trabajo simple, evitándonos así sólo el esfuerzo de tener que reducirlo a ella.

Así, pues, lo mismo que en los valores chaqueta y lienzo se hace abstracción de la diferencia entre sus valores de uso en los trabajos materializados en estos valores se hace caso omiso de la diferencia que media entre sus formas útiles respectivas, entre el trabajo del sastre y el del tejedor. Así como los valores de uso chaqueta y lienzo son combinaciones de dos actividades productivas de determinadas finalidades con los dos materiales, paño e hilaza, y los valores chaqueta y lienzo, en cambio, simples plasmaciones de trabajo indistinto, así también los trabajos contenidos en estos valores no tienen vigencia por su comportamiento productivo hacia el paño o la hilaza, sino solamente como gastos de fuerza de trabajo humana. Los trabajos del sastre y del tejedor son elementos que concurren a la creación de los valores de uso chaqueta y lienzo precisamente por sus diferentes cualidades; en cambio, sustancia del valor chaqueta y del valor lienzo en tanto que se hace abstracción de sus cualidades específicas, y que ambos poseen una cualidad igual, la cualidad de trabajo humano.

Pero la chaqueta y el lienzo no son solamente valores en general, sino que son valores de una determinada magnitud; según el supuesto del que partimos, la chaqueta vale el doble que 10 varas de lienzo. ¿Y de dónde proviene esta diferencia entre sus magnitudes de valor? Sencillamente de que el lienzo sólo contiene la mitad de trabajo que la chaqueta, lo que quiere decir que para producir ésta la fuerza de trabajo debe ser gastada durante el doble del tiempo necesario para producir aquél.

Así pues, si con respecto al valor de uso el trabajo contenido en la mercancía interesa sólo cuantitativamente, en lo tocante a la magnitud del valor interesa sólo cuantitativamente, una vez que se encuentra reducido ya a trabajo humano despojado de toda otra cualidad. En el primer caso se trata del qué y del cómo del trabajo, en el segundo de su cuánto, de su duración en el tiempo. Y cómo la magnitud del valor de una mercancía sólo representa la cantidad de trabajo contenida en ella, distintas mercancías, establecidas en cierta proporción, son siempre necesariamente valores iguales.

Si, por ejemplo, la productividad de todos los trabajos útiles necesarios para la producción de una chaqueta permanece inalterable, la magnitud del valor de la suma de todas las chaquetas aumentará al aumentar su cantidad. Si 1 chaqueta representa  $x$  jornadas de trabajo, 2 chaquetas representarán  $2x$  jornadas de trabajo etc. Pero supongamos que el trabajo necesario para producir una chaqueta aumenta al doble o se reduce a la mitad. En el primer caso, una chaqueta valdrá ahora tanto como antes dos y, en el segundo, dos chaquetas pasarán a tener el valor

que antes tenía una sola, a pesar de que ambos casos la chaqueta seguirá prestando los mismos servicios que antes y de que el trabajo útil contenido en esta prenda no habrá mejorado ni empeorado de calidad. Lo que ha cambiado es la cantidad de trabajo gastado en su producción.

Una cantidad mayor de valor de uso constituye de por sí mayor riqueza material, dos chaquetas más que una. Con dos chaquetas pueden vestirse dos hombres, con una solamente uno, etc. Sin embargo, al aumento del volumen de la riqueza material puede corresponder un descenso simultáneo de su magnitud de valor. Este movimiento contradictorio brota del carácter dual del trabajo. Naturalmente, la productividad es siempre productividad de un trabajo útil, concreto, y solo determina en realidad, el grado de rendimiento que tiene una actividad encaminada a un fin productivo en un lapso de un tiempo dado. Por tanto, el trabajo útil será una fuente más copiosa o más escasa de productos en relación directa con el aumento o la disminución de su productividad. En cambio, las variaciones de la productividad, de por sí no afectan para nada, al trabajo materializado en el valor. Como la productividad pertenece a la forma útil concreta del trabajo, es natural que, en cuanto se hace abstracción de ésta, la productividad deja de afectar al trabajo. Por consiguiente, el mismo trabajo arrojará en el mismo lapso de tiempo la misma magnitud de valor, por mucho que cambie su productividad. Pero suministrará en el mismo lapso de tiempo diferente cantidad de valor de uso, mayor si la productividad aumenta, y menos si disminuye. El mismo cambio operado en la capacidad productiva que aumenta la fecundidad del trabajo y, por tanto, el volumen de los valores de uso suministrados por él, disminuirá la magnitud de valor de este volumen total incrementado si reduce la suma del tiempo de trabajo necesario para su producción. E igualmente a la inversa.

De una parte, todo trabajo es gasto de fuerza de trabajo humano en sentido fisiológico; con esta cualidad de trabajo humano igual o trabajo humano abstracto, crea el valor de las mercancías. De otra parte y al mismo tiempo, todo trabajo es gasto de fuerza de trabajo humano bajo una forma específica encaminada a un fin; con esta cualidad, de trabajo útil concreto, produce valores de uso.<sup>16</sup>

### 3. LA FORMA DEL VALOR O EL VALOR DE CAMBIO

Las mercancías vienen al mundo en forma de valores de uso o de cuerpos de las mercancías, como el hierro, el lienzo, trigo, etc. Es ésta su forma natural original. Pero sólo son mercancías gracias a que son algo doble: objetos de uso y, al mismo tiempo, portadoras de valor. Por tanto, sólo aparecen o se presentan como mercancías, sólo poseen la forma de mercancías cuando poseen esa doble forma: una forma natural y una forma valor.

La objetividad de valor de las mercancías se distingue de Wittib Hurtig en que no se sabe dónde encontrarla. Exactamente al contrario de lo que ocurre con la objetividad tosca y tangible del cuerpo de las mercancías, en su objetividad de valor no entra ni un sólo átomo de materia natural. Por muchas vueltas que le demos a una mercancía, como objeto de valor será siempre intangible. Pero recordemos que las mercancías sólo poseen una objetividad de valor en cuanto son cristalizaciones de la misma unidad social que es el trabajo humano, y que su objetividad de valor, por tanto, es algo puramente social; así es de suyo comprensible que tal objetividad sólo puede manifestarse en la relación social de una mercancía con otra. En efecto,

nuestro punto de partida fue el valor de cambio o relación proporcional de intercambio entre las mercancías; escondido en él, llegamos a descubrir el valor de las mercancías. Debemos ahora retornar a esa forma de manifestación del valor.

Todo el mundo sabe, aunque no sepa otra cosa, que las mercancías poseen en común una forma de ser valores, que contrasta muy llamativamente con las abigarradas formas naturales de sus valores de uso: la forma de dinero. Sin embargo, de lo que se trata aquí es de realizar algo que la economía burguesa ni siquiera ha intentado, a saber: comprobar la génesis de esta forma-dinero, es decir, seguir el desarrollo de la expresión del valor, contenida en la relación proporcional de valor entre las mercancías, desde su figura más simple y menos evidente hasta la fascinante forma en dinero. Al realizar esto, desaparece al mismo tiempo el enigma del dinero.

La relación de valor más simple es, evidentemente, la proporción de valor entre una mercancía y otra mercancía singular distinta de ella, cualquiera que esta sea. La relación proporcional de valor entre dos mercancías suministra, por tanto, la expresión más simple del valor de una mercancía.

#### A) LA FORMA SIMPLE SINGULAR O FORTUITA DEL VALOR

x mercancía A = y mercancía B, o x mercancía A vale y mercancía. (20 varas de lienzo = 1 chaqueta, o 20 varas de valen 1 chaqueta).

##### 1. LOS DOS POLOS DE LA EXPRESIÓN DEL VALOR.

##### FORMA VALOR RELATIVA Y FORMA EQUIVALENCIAL

El secreto de toda forma del valor se encierra en esta forma simple de valor. Es en su análisis, por tanto, donde reside la verdadera dificultad

Aquí, dos mercancías distintas, A y B, en nuestro ejemplo lienzo y chaqueta, desempeñan evidentemente dos papeles distintos. El lienzo expresa su valor en la chaqueta, la chaqueta sirve como material de esta expresión de valor. La primera mercancía desempeña un papel activo, la segunda un papel pasivo. El valor de la primera mercancía se representa como valor relativo, es decir, esta mercancía se halla en forma valor relativa. La segunda mercancía funciona como equivalente o se encuentra en forma equivalencial.

Forma valor relativa y forma equivalencial constituyen una unidad, son dos momentos inseparables que se copertenecen entre sí, que se condicionan mutuamente, pero son al mismo tiempo extremos que se excluyen o contraponen recíprocamente, es decir, polos de la misma expresión del valor; estos dos papeles se reparten siempre entre las dos distintas mercancías relacionadas entre sí por una expresión de valor. No podemos, por ejemplo, expresar el valor del lienzo en lienzo. 20 varas de lienzo = 20 varas de lienzo no es una expresión de valor. Esta ecuación dice más bien lo contrario: que 20 varas de lienzo son simplemente 20 varas de lienzo, una determinada cantidad del objeto de uso lienzo. Por tanto, el valor del lienzo sólo puede expresarse en términos relativos, es decir, en otra mercancía. La forma valor relativa en el lienzo presupone, por consiguiente, que otra mercancía cualquiera adopta frente a ella la forma equivalencial. Además, esta otra mercancía que figura como equivalente no puede encontrarse al

mismo tiempo en la forma valor relativa. No es ella la que expresa su valor. Se limita a suministrar el material para la expresión del valor de otra mercancía.

Es cierto que la expresión: 20 varas de lienzo = 1 chaqueta o 20 varas de lienzo valen una chaqueta implica también la relación inversa: 1 chaqueta = 20 varas de lienzo o una chaqueta vale 20 varas de lienzo. Pero, para expresar en sentido relativo el valor de la chaqueta, tengo que invertir la ecuación y, al hacerlo, el que se convierte en equivalente es el lienzo en vez de la chaqueta. La misma mercancía no puede, pues, aparecer simultáneamente en ambas formas en una misma expresión de valor. Estas dos formas se excluyen la una a la otra como dos polos.

El que una mercancía adopte la forma valor relativa o la forma contrapuesta de equivalente depende exclusivamente de la posición que ocupe en cada caso en la expresión del valor, es decir, de que sea la mercancía cuyo valor se expresa o aquélla en que un valor es expresado.

## 2. LA FORMA VALOR RELATIVA

### a) CONTENIDO DE LA FORMA VALOR RELATIVA

Para descubrir cómo la expresión simple de valor de una mercancía se halla contenida en la relación de valor entre dos mercancías, hay que empezar por considerar esta relación con independencia total de su aspecto cuantitativo. En la mayoría de los casos se procede precisamente al revés y sólo se ve en la relación de valor la proporción en que resultan igualables entre sí determinadas cantidades de dos clases de mercancías.

Se pasa por alto que las magnitudes de cosas diferentes sólo se vuelven comparables cuantitativamente después de su reducción a la misma unidad. Sólo en cuanto expresiones de la misma unidad son magnitudes del mismo orden y, por tanto, conmensurables.<sup>17</sup>

Ya sean 20 varas de lienzo = 1 chaqueta o = 20 o = x chaquetas, es decir, ya valga una determinada cantidad de lienzo muchas o pocas chaquetas, cada una de estas proporciones implica siempre que el lienzo y las chaquetas, en cuanto magnitudes de valor, son expresiones de la misma unidad, objetos de la misma naturaleza. Lienzo = chaqueta: este es el fundamento de la ecuación.

Pero las dos mercancías igualadas cualitativamente no desempeñan el mismo papel. Lo que se expresa es sólo el valor del lienzo. Y ¿cómo? Mediante su referencia a la chaqueta como su «equivalente» o como algo por lo que él mismo es «intercambiable». En esta relación, la chaqueta rige como forma de existencia del valor, como objeto-valor, pues solamente en cuanto tal es ella lo mismo que el lienzo. Y, de otra parte, el propio ser valor del lienzo se revela o recibe una expresión autónoma, ya que solamente en cuanto valor es el referible a la chaqueta como algo de igual valor o intercambiable por él. Así, por ejemplo, el ácido butírico es un cuerpo distinto del formiato de propilo. Uno y otro, sin embargo, están formados por las mismas sustancias químicas, carbono (C), hidrógeno (H) y oxígeno (O), y además en la misma combinación cuantitativa, a saber C<sub>4</sub>H<sub>8</sub>O<sub>2</sub>. Ahora bien, dentro de una relación en la que equiparásemos el formiato de propilo al ácido butírico, lo que haríamos sería: en primer lugar, considerar al formiato de propilo simplemente como forma de existencia de C<sub>4</sub>H<sub>8</sub>O<sub>2</sub> y, en segundo lugar, decir que también el ácido butírico está formado por C<sub>4</sub>H<sub>8</sub>O<sub>2</sub>. Por lo tanto, mediante la equiparación del formiato de propilo al ácido butírico, la sustancia química del segundo estaría expresada a diferencia de su forma corpórea.

Si decimos que, en cuanto valores, las mercancías no son más que plasmaciones de trabajo humano, nuestro análisis reduce las mercancías a la abstracción valor, pero no les da una forma valor distinta de sus formas naturales. No sucede así en la relación de valor de una mercancía con otra. Aquí, su carácter de valor se destaca mediante su propia referencia a la otra mercancía.

Cuando, por ejemplo, equiparamos la chaqueta como objeto-valor al lienzo, equiparamos el trabajo contenido en aquella al trabajo contenido en éste. Ahora bien, el trabajo del sastre que hace la chaqueta es un trabajo concreto, distinto del trabajo del tejedor que hace el lienzo. Pero, al equiparar el trabajo del sastre al trabajo del tejedor, reducimos de hecho el trabajo del primero a lo que hay de realmente igual en ambos trabajos, a su carácter común de trabajo humano. Mediante este rodeo, decimos que tampoco el trabajo del tejedor, en cuanto tejer valor, posee ninguna característica que lo diferencie del trabajo del sastre, decimos que él también es trabajo humano abstracto. Sólo la expresión de equivalencia entre mercancías de distinta clase pone de manifiesto el carácter específico del trabajo creador de valor, al reducir realmente los diferentes trabajos contenidos en las diferentes mercancías a lo que tienen de común, a trabajo humano en general.<sup>17a</sup>

No basta, sin embargo, con expresar el carácter específico del trabajo en que consiste el valor del lienzo. La fuerza de trabajo humana en estado fluido, o trabajo humano, crea valor, pero no es valor. Se convierte en valor cuando se halla en estado de condensación, en forma objetivada. Para expresar el valor del lienzo como plasmación de trabajo humano, es necesario expresarlo como una «objetividad» materialmente distinta del propio lienzo y al mismo tiempo común a él y a otra mercancía. El problema está ya resuelto.

En la relación de valor del lienzo, la chaqueta rige como algo cualitativamente igual a él, como un objeto de la misma naturaleza, porque es un valor. Rige aquí, por tanto, como una cosa en que se manifiesta el valor o que en su forma natural tangible representa valor.<sup>7</sup> Ciertamente que la chaqueta, el cuerpo de la mercancía chaqueta, es un simple valor de uso. Una chaqueta no expresa valor, como lo expresa el primer trozo de lienzo con que nos encontremos. Lo cual sólo demuestra que, dentro de la relación de valor con el lienzo, la chaqueta significa más que fuera de ella, a la manera como ciertos hombres embutidos en una chaqueta galoneada significan más que cuando no la visten.

En la producción de la chaqueta se ha gastado realmente fuerza de trabajo humana, bajo la forma del trabajo del sastre. Se ha acumulado en ella, por tanto, trabajo humano. Vista por este lado, la chaqueta es «portadora de valor» aunque no deje trasparentar esta cualidad suya por más raída que se encuentra. Y en la relación de valor del lienzo sólo rige en este aspecto, es decir, en cuanto valor que ha adquirido cuerpo o en cuanto cuerpo de valor. Aunque haya estado abotonada, el lienzo ha descubierto en ella la bella alma del valor emparentada con la suya. Pero la chaqueta no puede representar valor ante el lienzo sin que al mismo tiempo, el valor adopte para el lienzo la forma de una chaqueta. Del mismo modo que el individuo A no puede comportarse ante el individuo B como ante un monarca sin que para A la majestad adopte al mismo tiempo la figura corpórea de B y se identifique, por tanto, con los rasgos del rostro, el pelo y otras cosas propias del rey de que se trate.

En la relación de valor en que la chaqueta constituye el equivalente del lienzo, la forma de chaqueta rige, pues, en tanto que forma valor. Por consiguiente el valor de la mercancía lienzo

se expresa en el cuerpo de la mercancía chaqueta; el valor de una mercancía en el valor de uso de la otra. En tanto que el valor de uso, el lienzo es una cosa materialmente distinta de la chaqueta; en tanto que el valor es «tal como la chaqueta» y adquiere, por tanto, el aspecto de una chaqueta. Asume así una forma valor distinta de su forma natural. Su ser valor se manifiesta en su igualdad con la chaqueta como la naturaleza ovina del cristiano se revela en su igualdad con el Cordero de Dios.

Como vemos, todo lo que de antemano nos había dicho el análisis del valor de la mercancía nos lo dice el lienzo mismo tan pronto como entra en tratos con otra mercancía, como la chaqueta. Sólo que delata sus pensamientos en el único lenguaje que le es usual, el lenguaje de las mercancías. Para decir que lo que constituye su propio valor es el trabajo en su cualidad abstracta de trabajo humano, dice que la chaqueta, en tanto que es para él su igual, es decir, en tanto que es valor, está compuesta por el mismo trabajo que lo compone a él. Para decirnos que su sublime objetividad de valor es distinta de su almidonado cuerpo de lienzo, nos dice que el valor tiene el aspecto de una chaqueta y que, por tanto, él mismo, en cuanto objeto-valor, es igual a la chaqueta como un huevo a otro huevo. Dicho sea de pasada, el lenguaje de las mercancías tiene muchos dialectos, más o menos correctos, además del hebreo. El término alemán *Wertsein* [ser valor], por ejemplo, expresa menos tajantemente que las palabras latinas *valere*, valer, *valoir* el hecho de que la equiparación de la mercancía B a la mercancía A es la propia expresión de valor de ésta última. *París vaut bien une messe!* [¡París bien vale una misa!].

En virtud de la relación de valor, la forma natural de la mercancía B se convierte en la forma valor de mercancía A o el cuerpo de aquella en espejo del valor de ésta.<sup>18</sup> Al referirse a la mercancía B como cuerpo-valor, como materialización de trabajo humano, la mercancía A se hace del valor de uso B el material de su propia expresión de valor. El valor de la mercancía A, expresado así en el valor de uso de la mercancía B, posee la forma de valor relativo.

#### b) DETERMINACIÓN CUANTITATIVA DE LA FORMA VALOR RELATIVA

Toda la mercancía cuyo valor se trata de expresar es un objeto de uso de cantidad determinada, 15 fanegas de trigo, 100 libras de café, etc. Esta cantidad dada de mercancías contiene una determinada cantidad de trabajo humano. Por tanto, la forma de valor no expresa solamente valor en general, sino un valor cuantitativamente determinado o una magnitud de valor. Así, pues, en la relación de valor de la mercancía A con la mercancía B, del lienzo con la chaqueta, no sólo se equipara cualitativamente el tipo de mercancía chaqueta, como cuerpo-valor en general, al lienzo, sino que a una determinada cantidad de lienzo, por ejemplo a 20 varas de lienzo, se le equipara una determinada cantidad del cuerpo-valor o equivalente, por ejemplo, una chaqueta.

La ecuación «20 varas de lienzo = 1 chaqueta o 20 varas de lienzo valen una chaqueta» presuponen que una chaqueta se contienen exactamente la misma cantidad de sustancia de valor que en 20 varas de lienzo, es decir, que ambas cantidades de mercancías han costado igual cantidad de trabajo o tiempo de trabajo igual. Pero el tiempo de trabajo necesario para producir 20 varas de lienzo o una chaqueta cambia al cambiar la capacidad productiva del trabajo del tejedor o del trabajador del sastre. Veamos más de cerca cómo influyen estos cambios en la expresión relativa de la magnitud del valor.

I. El valor del lienzo cambia,<sup>19</sup> mientras que el valor de la chaqueta se mantiene constante. Si el tiempo de trabajo necesario para producir el lienzo se duplica, a consecuencia por ejemplo del menor rendimiento de la cosecha de lino, se duplicará también su valor. En vez de 20 varas de lienzo igual a una chaqueta, tendremos que 20 varas de lienzo = 2 chaquetas, ya que 1 chaqueta sólo contiene ahora la mitad del tiempo de trabajo que 20 varas de lienzo. En cambio, si el tiempo de trabajo necesario para producir el lienzo desciende a la mitad, al perfeccionarse los telares, por ejemplo, descenderá también a la mitad el valor del lienzo. Por tanto, ahora, 20 varas de lienzo = 1/2 chaqueta. El valor relativo de la mercancía A, o sea su valor expresado en la mercancía B aumenta o disminuye, por tanto, en razón directa al aumento o disminución del valor de la mercancía A, siempre y cuando que el valor de la mercancía B permanezca inalterado.

II. El valor del lienzo permanece constante, mientras que el valor de la chaqueta cambia. Si, en estas circunstancias, se duplica el tiempo de trabajo necesario para la producción de la chaqueta, a consecuencia, supongamos, de que al esquila las ovejas se obtenga un rendimiento menor, tendremos, en vez de 20 varas de lienzo = 1 chaqueta: 20 varas de lienzo = 1/2 chaqueta. En cambio, si el valor de la chaqueta baja a la mitad, la fórmula se invertirá: 20 varas de lienzo = 2 chaquetas. Es decir que, manteniéndose inalterable el valor de la mercancía A, su valor relativo, o expresado en la mercancía B, aumentará o disminuirá en razón inversa al cambio de valor de B.

Comparando los distintos casos considerados en I y II, tendremos que el mismo cambio de magnitud del valor relativo puede ser el resultado de causas completamente opuestas. Así, la fórmula 20 varas de lienzo = 1 chaqueta se convierte: 1) en la ecuación 20 varas de lienzo = 2 chaquetas, bien porque el valor del lienzo se duplique o bien porque el valor de las chaquetas descienda a la mitad, y 2) en la ecuación 20 varas de lienzo = 1/2 chaqueta, sea porque el valor del lienzo baje a la mitad o porque el valor de la chaqueta aumente al doble.

III. Las cantidades de trabajo necesarias para la producción del lienzo y la chaqueta pueden cambiar simultáneamente en el mismo sentido y en idéntica proporción. En este caso, 20 varas de lienzo seguirán siendo, al igual que antes, = 1 chaqueta, cualquiera que sea el cambio experimentado en sus valores. Su variación de valor se descubre al comparar estas dos mercancías con una tercera cuyo valor permanezca constante. Si los valores de todas las mercancías aumentaran o disminuyeran simultáneamente y en la misma proporción, sus valores relativos permanecerían invariables. Sus variaciones de valor reales se translucirían en el hecho de que el mismo tiempo de trabajo suministraría ahora, en general, una cantidad de mercancías mayor o menor que antes.

IV. Los tiempos de trabajo necesarios respectivamente para la producción de lienzo y chaquetas y, por tanto, los valores de éstos pueden variar simultáneamente en el mismo sentido, pero en distinto grado; pueden variar en sentido opuesto, etc. para averiguar la influencia que todas estas posibles combinaciones ejercen sobre el valor relativo de una mercancía no hay más que aplicar los casos I, II y III.

Por lo tanto, los cambios reales de la magnitud de valor no se reflejan de un modo inequívoco ni exhaustivo en su expresión relativa o en la magnitud del valor relativo. El valor relativo de una mercancía puede variar aunque su valor permanezca constante. Su valor relativo

puede permanecer constante aunque varíe su valor. Y, por último, las variaciones simultáneas de su magnitud de valor y de la expresión relativa de esta, no tiene por qué coincidir entre sí necesariamente, ni mucho menos.<sup>20</sup>

### 3. LA FORMA EQUIVALENCIAL

Hemos visto que en cuanto la mercancía A (el lienzo) expresa su valor en el valor de uso de una mercancía distinta B (la chaqueta), imprime a ésta una forma valor peculiar, la forma equivalencial. El lienzo en tanto que mercancía manifiesta su propio ser valor en el hecho de que la chaqueta rige para él como su igual, sin que para esto ella necesite revestir una forma valor distinta de su forma corpórea. Así, el lienzo expresa efectivamente su propio ser valor gracias al hecho de que la chaqueta es directamente intercambiable por él.<sup>21</sup> La forma equivalencial de una mercancía es, por consiguiente, la forma de su intercambiabilidad inmediata por otra.

Pero el que una clase de mercancías, la chaqueta, sirva de equivalente a otra clase de mercancías, el lienzo; el que, por tanto, las chaquetas reciban la propiedad característica de encontrarse en la forma de la intercambiabilidad directa por lienzo, no indica en modo alguno la proporción en que uno y otras son cambiables entre sí. Esta proporción dependerá, puesto que la magnitud de valor del lienzo está dada, de la magnitud de valor de las chaquetas. Sea que, en la expresión de valor, la chaqueta se encuentre como equivalente y el lienzo como valor relativo o, por el contrario, el lienzo como equivalente y la chaqueta como valor relativo, la magnitud de valor de la chaqueta dependerá siempre del tiempo de trabajo necesario para su producción y se determinará, por tanto, independientemente de la forma valor que ella adopte. Pero, tan pronto como la clase de mercancías chaqueta pasa a ocupar en la expresión de valor el lugar del equivalente, su magnitud de valor carece de expresión en tanto que magnitud de valor. La mercancía chaqueta figura en la ecuación de valor simplemente como una determinada cantidad de una cosa.

Por ejemplo, 40 varas de lienzo «valen»... ¿qué?: 2 chaquetas. Puesto que la clase de mercancías chaqueta desempeña aquí la función de equivalente, y que por tanto el valor de uso chaqueta actúa con respecto al lienzo como cuerpo-valor, basta con una determinada cantidad de chaquetas para expresar una determinada cantidad del valor lienzo. Por tanto, 2 chaquetas pueden expresar la magnitud de valor de 40 varas de lienzo, pero no pueden expresar jamás su propia magnitud de valor, la magnitud de valor de las chaquetas. La visión superficial de este hecho, del que el equivalente, en la ecuación de valor, no posee nunca más que la forma de una simple cantidad de una cosa, de un valor de uso, indujo a Bailey y a muchos autores que le anteceden y le siguen a ver falsamente en la expresión de valor una relación puramente cuantitativa.<sup>22</sup> Por el contrario, la forma equivalencial de una mercancía no encierra una determinación cuantitativa de su valor.

La primera peculiaridad que salta a la vista cuando se considera la forma equivalencial es ésta: el valor de uso se convierte en la forma de manifestación de su contrario, el valor.

La forma natural de la mercancía se torna forma valor. Pero, nótese bien, este *quid pro quo* [sustitución] se da para una mercancía B (chaqueta, trigo, hierro, etc.) sólo dentro de la relación de valor que se establece con ella otra mercancía A cualquiera (lienzo, etc.), y solamente dentro de esta conexión. Puesto que ninguna mercancía puede referirse a sí misma como equivalente

ni, por tanto, hacer de su propia piel natural la expresión de su propio valor, tiene necesariamente que referirse a otra mercancía en tanto que equivalente, es decir, tiene que hacer de la piel natural de otra mercancía su propia forma valor.

Para ilustrar esto que decimos, podemos tomar el ejemplo de una medida que pertenece a los cuerpos de las mercancías en cuanto tales, es decir, en cuanto valores de uso. Un pilón de azúcar, por ser un cuerpo, es pesado [*schwere*] y, por tanto, tiene un peso [*Gewicht*]; pero este peso no es algo que sea visible o palpable en un pilón de azúcar. Tomemos ahora diferentes piezas de hierro, cuyo peso se ha establecido de antemano. La forma corpórea del hierro, de por sí, no es forma de manifestación de la pesantez [*Shwerwe*], como tampoco lo es la forma corpórea del pilón de azúcar. Sin embargo, para expresar el pilón de azúcar en cuanto pesantez [*Shwerwe*], establecemos una relación de peso [*Gewicht*] entre él y el hierro. Dentro de esta relación, consideramos al hierro como un cuerpo que no presenta otra cosa que pesantez. De este modo, ciertas cantidades de hierro sirven de medida de peso del azúcar y representan, frente al cuerpo del azúcar, la figura pura y simple de la pesantez, la forma en que ésta se manifiesta. El hierro desempeña este papel sólo dentro de la relación que entabla con él, el azúcar o cualquier otro cuerpo cuyo pese se trata de determinar. Si ambos objetos no fuesen pesados [*Shwerwe*], no podrían entrar en esta relación ni servir el uno de expresión del peso [*Shwerwe*] del otro. Si los ponemos a los dos en la balanza, vemos en efecto que, en tanto que pesantez, ambos son lo mismo y que, por tanto, en determinada proporción, son también del mismo peso [*Gewicht*]. Pues bien, así como el cuerpo del hierro en cuanto medida de peso sólo es para el pilón de azúcar representante de la pesantez, así en nuestra expresión de valor, el cuerpo chaqueta sólo es para el lienzo representante del valor.

Pero aquí termina la analogía. En la expresión de peso del pilón de azúcar, el hierro representa a una propiedad natural común a ambos cuerpos, que a su pesantez, mientras que en la expresión del valor del lienzo la chaqueta representa a una propiedad sobrenatural de ambas cosas: su valor, algo puramente social.

Por cuanto que la forma de valor relativa de una mercancía, por ejemplo el lienzo, expresa su ser valor como algo absolutamente distinto de su cuerpo y de sus propiedades corpóreas, por ejemplo, como algo igual a la chaqueta, esta expresión indica ya por sí misma que oculta una relación social. Con la forma equivalencial ocurre lo contrario. Esta consiste precisamente en que el cuerpo de una mercancía, la chaqueta, por ejemplo, la cosa misma, tal como es y como se la ve, expresa valor, es decir, posee, por naturaleza, forma valor. Ciertamente es que esto sólo tienen vigencia dentro de la relación de valor en que la mercancía lienzo se refiere a la mercancía chaqueta como equivalente.<sup>21</sup> Pero como las propiedades de una cosa no brotan de su relación con otras, sino que simplemente se actualizan en esta relación, parece como si también la chaqueta poseyera por naturaleza su forma de equivalente, su propiedad de ser directamente intercambiable, ni más ni menos que sus propiedades de ser un cuerpo pesado o de conservar el calor. De ahí el carácter misterioso de la forma equivalencial, que la mirada burda del economista sólo alcanza a descubrir cuando esta forma se presenta ante él, ya lista y acabada, en el dinero. Este trata entonces de escamotear con sus explicaciones [*wegklären*] el carácter místico del oro y la plata, remplazándolos con mercancías menos fascinantes y recitando con júbilo constantemente renovado el catálogo de toda la chusma de mercancías que en su día desempeñaron la función

de equivalente mercantil. No sospecha siquiera que la más simple expresión del valor, tal como 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, despliega ya ante nosotros el misterio de la forma equivalencial.

El cuerpo de la mercancía que sirve de equivalente actúa siempre como materialización del trabajo humano abstracto y es siempre producto de un determinado trabajo útil, concreto. Este trabajo concreto se convierte, por tanto, en expresión del trabajo humano abstracto. Si consideramos, por ejemplo, la chaqueta como mera realización, el trabajo del sastre que se realiza efectivamente en ella será una mera forma de realización de trabajo humano en abstracto. En la expresión de valor del lienzo, la utilidad del trabajo del sastre no consiste en hacer trajes —y por tanto, personalidades— sino en hacer un cuerpo al que se le ve que es valor, es decir, cristalización de trabajo, de un trabajo que no se distingue absolutamente en nada del que se halla objetivado en el valor del lienzo. Para poder crear semejante espejo del valor, el trabajo del sastre necesita no reflejar por su parte nada que no sea su cualidad abstracta consistente en ser pura y exclusivamente trabajo humano.

Bajo la forma del trabajo del sastre como bajo la del trabajo del tejedor, se gasta fuerza de trabajo humano. Ambas formas comparten, por tanto, la cualidad general de ser trabajo humano, razón por la cual pueden, en determinados casos, por ejemplo en la producción de valor, considerarse solamente desde este punto de vista. Todo esto no tiene nada de misterioso. Pero, en la expresión de valor de la mercancía, la cosa aparece invertida. Para expresar, por ejemplo, que el trabajo de tejer no crea el valor del lienzo en su forma concreta de trabajo textil, sino en su cualidad general de trabajo humano, se le enfrenta, en calidad de forma tangible de realización del trabajo humano en abstracto, el trabajo del sastre, el trabajo concreto que produce el equivalente del lienzo.

Por lo tanto, una segunda peculiaridad de la forma equivalencial es que en ella el trabajo concreto se convierte en la forma de manifestación de lo contrario de él, es decir, del trabajo humano en abstracto.

Pero, este trabajo concreto, el del sastre, al ser considerado como mera expresión del trabajo humano indiferenciado, posee la forma de la igualdad con otro trabajo, el trabajo encerrado en el lienzo, y es, por tanto, aunque trabajo privado al igual que todos los otros trabajos productores de mercancías, al mismo tiempo, y sin embargo de ello, trabajo en forma directamente social. Precisamente por ello, el producto en que se representa es un producto que puede intercambiarse directamente por otra mercancía. Por tanto, una tercera peculiaridad de la forma equivalencial es que en ella el trabajo privado se convierte en la forma de su propio contrario, en trabajo de forma directamente social.

Las dos últimas características de la forma equivalencial resultan todavía más claras si nos remontamos hasta el gran investigador que fue el pionero en analizar la forma del valor, así como tantas otras formas: del pensamiento, de la sociedad y de la naturaleza. Nos referimos a Aristóteles.

Aristóteles empieza expresando claramente que la forma dinero de la mercancía no es sino la figura más desarrollada de la forma simple del valor, esto es, de la expresión del valor de una mercancía en otra mercancía cualquiera, pues dice:

«5 cojines = 1 casa» («Κλίνας πέντε αντί οικίας») «no es diferente de»:

«5 cojines = tanto y tanto dinero» («Κλίνας πέντε αντί... όσον αί πέντε κλίνας»)

Advierte, a continuación, que la relación de valor en que esta expresión de valor se halla inserta implica, a su vez, el que la casa se equipare cualitativamente al cojín, y que estas dos cosas materialmente distintas entre sí no podrían relacionarse la una con la otra en cuanto a magnitudes conmensurables, de no mediar entre ellas esa identidad de esencia. «No puede haber intercambio sin igualdad», dice ni igualdad sin conmensurabilidad («οὐτισότης μὴ οὐσηςσυμμετρίας») que cosas tan distintas sean conmensurables entre sí. Pero, al llegar aquí, se queda perplejo y deja de avanzar en el análisis de la forma del valor. «Pero, en verdad, es imposible («τὴ μὲν οὐν ἀληθείᾳ ἀδύνατον») que cosas tan distintas sea conmensurables entre sí», es decir, que sean cualitativamente iguales. Esta equiparación sólo puede ser algo ajeno a la verdadera naturaleza de las cosas, es decir, sólo un «expediente para resolver una necesidad práctica».

El propio Aristóteles nos dice, por tanto, cuál es el escollo que le impide continuar su análisis: la ausencia del concepto del valor. ¿Qué es lo idéntico, es decir, la sustancia común que la casa representa para el cojín, en la expresión de valor de éste? Es «imposible en verdad» que eso pueda «existir», dice Aristóteles. ¿Por qué? La casa representa frente al cojín algo igual, en la medida en que este algo es lo que en ambos, en el cojín y en la casa, hay realmente de igual, y este algo igual es el trabajo humano.

Ahora bien, Aristóteles no podía descifrar [*herauslesen*] en la sola forma del valor el hecho de que, bajo la forma de valores mercantiles, todos los trabajos se encuentran expresados como trabajo humano igual, y por tanto como equivalentes, porque la sociedad griega se fundaba en el trabajo de los esclavos, la razón por la cual tenía como base natural la desigualdad entre los hombres y entre sus fuerzas de trabajo. El secreto de la expresión del valor, la igualdad y la validez igual de todos los trabajos, por ser y en la medida en que son trabajo humano en general, sólo puede llegar a descifrarse [*entziffern*] cuando ya el concepto de la igualdad humana ha adquirido la solidez de un prejuicio popular. Y esto sólo puede ocurrir en una sociedad en la que la forma mercancía sea la forma general del producto del trabajo y en la que, por tanto, la relación social dominante sea la relación de los hombres entre sí en cuanto propietarios de mercancías. El genio de Aristóteles brilla precisamente en el hecho de haber descubierto en la expresión del valor de las mercancías una relación de igualdad. Y fue solo el límite histórico de la sociedad en que vivía el que le impidió descubrir en qué consiste «en verdad» esta relación de igualdad.

#### 4. LA TOTALIDAD DE LA FORMA SIMPLE DEL VALOR

La forma simple del valor de una mercancía se encuentra contenida en la relación proporcional de valor que ella guarde con una mercancía distinta o en su relación proporcional de intercambio con la misma. El valor de la mercancía A se expresa cualitativamente mediante la intercambiabilidad inmediata de la mercancía B por la mercancía A. Cualitativamente, se expresa mediante la intercambiabilidad de una determinada cantidad de la mercancía B por la cantidad dada de la mercancía A. En otros términos: el valor de una mercancía se halla expresado autónomamente mediante su presencia como «valor de cambio». Al comenzar este capítulo decíamos, lisa y llanamente, que la mercancía es valor de uso y valor de cambio: pero esto es, en rigor, falso. La mercancía es valor de uso u objeto de uso y «valor». Y se presenta como este algo doble que es, tan pronto como su valor posee una forma propia de manifestarse,

distinta de su forma natural, la forma de valor de cambio; forma que no posee nunca aislada-mente considerada, sino siempre solamente en su relación de valor o de intercambio con otra mercancía diferente de ella. Una vez que se sabe esto, aquella manera usual de expresarse no perturba, en nada y sirve para abreviar.

Nuestro análisis ha demostrado que la forma del valor o la expresión del valor de la mercancía brota de la naturaleza del valor mercantil, y no a la inversa, el valor y la magnitud del valor de su modo de manifestarse como valor de cambio. Esta es, sin embargo, la quimera de que se dejan llevar tanto los mercantilistas y sus modernos restauradores, tales como Ferrier, Ganilh y otros,<sup>22</sup> como también sus antípodas, los modernos viajantes de comercio del libre-cambio, los Bastiat y consortes. Los mercantilistas hacen hincapié en el aspecto cualitativo de la expresión de valor y, por tanto, en la forma equivalencial de la mercancía, cuya figura acabada es el dinero; por su parte, los modernos vendedores ambulantes del libre cambio, empeñados en colocar a todo trance su mercancía, ponen el acento en el aspecto cuantitativo de la forma valor relativa. Para ellos, por consiguiente, ni el valor ni la magnitud de valor existen fuera de su expresión en la proporción de intercambio, lo que quiere decir que sólo existen en los boletines diarios de cotización de precios. El escocés Macleod, cuyo oficio consiste en vestir con el ropaje más erudito posible las confusas y rematadamente falsas ideas de Lombardstreet, constituye la síntesis por fin lograda de los supersticiosos mercantilistas y los ilustrados mercachifles librecambistas.

La consideración detenida de la expresión del valor de la mercancía A, contenida en su relación de valor con la mercancía B, ha mostrado que en ella la forma natural de la mercancía A rige sola en cuanto configuración del valor de uso y que la forma natural de la mercancía B rige exclusivamente en cuanto forma valor o figura del valor. La contradicción que encierra la mercancía, la contradicción interna entre valor de uso y valor, se expone así en una contradicción externa, es decir, en la relación entre dos mercancías, relación dentro de la cual una de las mercancías, aquella cuyo valor se trata de expresar, sólo funciona directamente como valor de uso, mientras que la otra, aquella en que el valor se expresa, funciona directamente sólo como valor de cambio. Por tanto, la forma simple del valor de una mercancía es la forma simple de manifestarse la contradicción entre valor de uso y valor contenida en ella.

El producto del trabajo constituye un objeto de uso en toda condición social, pero sólo en una época históricamente determinada del desarrollo —la que hace aparecer el trabajo gastado en la producción de un objeto útil como una cualidad «objetiva» del mismo, es decir, como su valor— se convierte en mercancía.<sup>\*\*\*\*</sup> De donde se deduce que la forma simple del valor de la mercancía es, al mismo tiempo, la forma mercantil simple del producto del trabajo y que, por tanto, el desarrollo de esta forma mercancía coincide con el desarrollo de la forma del valor.

A primera vista se advierte ya la insuficiencia de la forma simple del valor, forma puramente embrionaria, que sólo llega a desarrollarse hasta la forma precio a través de una serie de metamorfosis.

La expresión en una mercancía B cualquiera sólo distingue el valor de una mercancía A del valor de uso de la misma; por tanto, lo que hace es únicamente ponerla en una relación de intercambio con cualquiera otra clase singular de mercancías distintas de ella, en lugar de exponer su igualdad cualitativa y su proporcionalidad cuantitativa con todas las demás mercancías.

A la forma valor relativa simple de una mercancía corresponde la forma equivalencial singular de otra. Así, la chaqueta, en la expresión relativa del valor del lienzo, posee forma equivalencial, o sea la forma de intercambiabilidad directa, solamente con respecto a esta clase singular de mercancías que es el lienzo.

Pero la forma del valor singular transita por sí misma hasta una forma más completa. Mediante ésta, el valor de una mercancía A se limita todavía a expresarse en una mercancía de otra clase. Pero ahora es indiferente qué tipo de mercancía sea ésta: chaqueta, hierro, trigo, etc. Así pues, según qué entre en una relación de valor con ésta o la otra clase de mercancía, se forman distintas expresiones simples de valor de una y la misma mercancía.<sup>22a</sup> El número de sus posibles expresiones de valor sólo está limitado por el número de las clases de mercancías distintas de ella. Su expresión singularizada de valor se convierte, por tanto, en la serie permanente ampliable de sus distintas expresiones simples de valor.

## B) LA FORMA TOTAL O EXTENDIDA DEL VALOR

z mercancía A = u mercancía B, o = v mercancía C, o = w mercancía D, o = x mercancía E, o = etc.  
(20 varas de lienzo = 1 chaqueta, o = 10 libras de té, o = 40 libras de café, o = 1 arroba de trigo,  
o = 2 onzas de oro, o = ½ tonelada de hierro, o = etc.)

### 1. LA FORMA VALOR RELATIVA: EXTENDIDA

El valor de una mercancía, por ejemplo del lienzo, se expresa ahora en otros innumerables ejemplares del mundo de las mercancías. Todo otro cuerpo de mercancías se convierte en espejo del valor del lienzo.<sup>23</sup> Sólo de esta manera el valor mismo aparece verdaderamente como condensación del trabajo humano indistinto. En efecto, el trabajo que lo crea se representa ahora, expresamente, como trabajo equivalente a todo otro trabajo humano, cualquiera que sea la forma natural que posee, y sea, por tanto, que se objetive como chaqueta o como trigo, como hierro o como oro, etc. Por consiguiente, gracias a esta forma de su valor, el lienzo no se halla ya en relación social sólo con otra clase singular de mercancías, sino con todo el mundo de las mercancías. Como mercancía, tienen ciudadanía en este mundo. Al mismo tiempo, la serie infinita de las expresiones de su valor lleva implícito el hecho de que al valor de la mercancía le es indiferente la forma particular del valor de uso bajo el que aparezca.

Bajo la primera forma: 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, el que estas dos mercancías sean intercambiables en una determinada proporción cuantitativa puede ser un hecho casual. En cambio, bajo la segunda forma se trasluce inmediatamente un fondo que se distingue esencialmente de la apariencia casual y que la determina. El valor del lienzo sigue teniendo la misma magnitud, ya se exprese en la chaqueta, o en café, en hierro, etc., en innumerables y diversas mercancías, pertenecientes a los más diversos poseedores. Desaparece la relación fortuita entre dos poseedores individuales de mercancías. Se pone en evidencia que no es el intercambio lo que regula la magnitud del valor de la mercancía, sino al revés: es la magnitud del valor de la mercancía lo que regula sus relaciones proporcionales de intercambio.

## 2. LA FORMA EQUIVALENCIAL PARTICULAR

Toda mercancía, chaqueta, té, trigo, hierro, etc. rige en la expresión de valor del lienzo como equivalente y, por lo tanto, como cuerpo-valor. La forma natural determinada de cada una de estas mercancías es, ahora, una forma equivalencial particular junto a muchas otras. Y lo mismo las múltiples clases de trabajo útil determinada, concreto, contenido en los diversos cuerpos de las mercancías: rigen ahora como otras tantas formas particulares de realización o manifestación de trabajo humano en general.

## 3. DEFECTOS DE LA FORMA TOTAL O EXTENDIDA DEL VALOR

En primer lugar, la expresión relativa del valor de la mercancía es incompleta, porque la serie de sus representaciones no se cierra nunca. La cadena en que una ecuación de valor se enzarza a otra es permanentemente prolongable por medio de cualquiera nueva clase de mercancías que aparezca y suministre el material para una nueva expresión del valor. En segundo lugar, constituye un abigarrado mosaico de dispersas y diferentes expresiones de valor. Por último, si, como necesariamente tiene que ocurrir, el valor relativo de todas y cada una de las mercancías, se expresa en esta forma extendida, la forma relativa del valor de cada mercancía será una serie infinita de expresiones de su valor, diferente de la forma relativa del valor de cada una de las demás mercancías. Y los defectos de la forma valor relativa total o extendida se reflejan, a su vez, en la forma equivalencial que a ella corresponde. Como la forma natural de cada clase singular de mercancías es aquí una forma equivalencial particular junto a otras formas equivalenciales particulares innumerables, resulta que sólo existen, en general formas equivalenciales limitadas, cada una de las cuales excluye a la otra. Y, del mismo modo, la clase de trabajo útil, determinado, concreto, contenido en cada mercancía-equivalente particular, no es más que una forma particular, y por tanto no exhaustiva de manifestación del trabajo humano. Es cierto que éste posee su forma de manifestación total o completa en toda la serie de aquellas formas particulares de manifestación. Más, por ello mismo, carece de una forma unitaria de manifestación.

Pero la forma valor relativa extendida consiste únicamente en una suma de expresiones relativas simples del valor o de ecuaciones de la primera forma, tales como:

$$\begin{aligned} 20 \text{ varas de lienzo} &= 1 \text{ chaqueta} \\ 20 \text{ varas de lienzo} &= 10 \text{ libras de té, etc.} \end{aligned}$$

Y cada una de estas ecuaciones contiene también, invertida otra ecuación idéntica:

$$\begin{aligned} 1 \text{ chaqueta} &= 20 \text{ varas de lienzo} \\ 10 \text{ libras de té} &= 20 \text{ varas de lienzo, etc.} \end{aligned}$$

En efecto, si una persona intercambia su lienzo por otras muchas mercancías y, por tanto, expresa el valor de éste en una serie de mercancías distintas, los otros muchos poseedores de mercancías tendrán necesariamente que intercambiar sus mercancías por lienzo y, por tanto, que expresar los valores de sus distintas mercancías en la misma tercera mercancía, en lienzo.

Invirtamos, entonces, la serie: 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, o = 10 libras de té, o = etc., es decir, hagamos expresa la relación inversa que esta serie contiene en sí misma, y tendremos:

## C) LA FORMA GENERAL DEL VALOR

1 chaqueta	=	} 20 varas de lienzo
10 libras de té	=	
40 libras de café	=	
1 arroba de trigo	=	
2 onzas de oro	=	
½ tonelada de hierro	=	
x mercancía A	=	
etc.	=	

## 1. MODIFICACIÓN DEL CARÁCTER DE LA FORMA DEL VALOR

Las mercancías, ahora, exponen sus valores: 1º de un modo simple, puesto que lo hacen en una sola mercancía y 2º de un modo unitario, puesto que lo hacen en la misma mercancía. La forma de su valor es simple y colectiva, y por consiguiente general.

Las formas I y II solo alcanzaban, una y otra a expresar el valor de una mercancía como algo distinto de su propio cuerpo o valor de uso.

La primera forma conducía a ecuaciones de valor tales como: 1 chaqueta = 20 varas de lienzo, 10 libras de té = ½ tonelada de hierro, etc. El valor de la chaqueta se expresa aquí como algo que es igual al lienzo, el valor del té como algo que es igual al hierro, etc., pero estos dos «algos», expresiones de los valores de la chaqueta y del té, son tan distintos entre sí como las dos cosas a las que son iguales, el lienzo y el hierro. Evidentemente, esta forma solo se da, prácticamente, en los primeros inicios, allí donde un intercambio ocasional y fortuito convierte a ciertos productos del trabajo en mercancías.

La segunda forma distingue más eficazmente que la primera el valor de una mercancía del valor de uso de la mismo; en efecto, el valor de la chaqueta, por ejemplo, se enfrenta ahora a la forma natural de ésta bajo todas las formas posibles, como algo que es igual al lienzo, al hierro, al té, etc., a todo lo demás menos a la chaqueta. Pero, de otra parte, toda expresión común del valor de las mercancías queda aquí directamente excluida, ya que en la expresión del valor de cada una de ellas todas las demás mercancías aparecen sólo en forma de equivalentes. La forma del valor sólo se presenta de manera efectiva cuando un producto del trabajo, el ganado por ejemplo, es intercambiado por otras diversas mercancías, pero ya no de un modo excepcional, sino consuetudinariamente.

La nueva forma a la que llegamos expresa los valores del mundo de las mercancías en una y la misma clase de mercancías, que es aislada de ese mundo; lo hace, por ejemplo, en el lienzo, exponiendo así los valores de todas las mercancías mediante la igualdad de todos ellos con el lienzo. Como algo que es igual al lienzo, el valor de cada mercancía no sólo se distingue ahora del valor de uso, de ella sola, sino de todo valor de uso en general, precisamente por esto, es expresado como aquello que cada una de las mercancías tiene de común con todas las demás. Sólo esta forma llega, pues, a relacionar entre sí a las mercancías realmente en cuanto valores o a hacer que se tengan unas a otras por valores de cambio.

Las dos formas anteriores expresan el valor de cada mercancía, ya en una sola mercancía de otra clase, ya en una serie de muchas mercancías distintas de ella. En ambos casos es, por así

decirlo, incumbencia privada de cada mercancía al darse una forma de valor, lo que logra sin la intervención de las demás mercancías. Estas desempeñan frente a ella el papel puramente pasivo del equivalente. En cambio, la forma general del valor sólo brota como obra colectiva del mundo de las mercancías. Una mercancía sólo alcanza una expresión general de su valor, porque, al mismo tiempo, todas las otras mercancías expresan su valor en el mismo equivalente, y toda nueva clase de mercancías que surja tiene que hacer otro tanto, se hace patente así el hecho de que la objetividad de valor de las mercancías, por ser simplemente la «existencia social» de estas cosas, sólo puede expresarse también mediante su relación social ilimitada; se hace patente, por tanto, que la forma del valor debe ser una forma que tenga una vigencia social general.

Bajo la forma de ser algo que es igual al lienzo, todas las mercancías aparecen ahora, no sólo como cualitativamente iguales, como valores en general, sino al mismo tiempo, como magnitudes de valor cuantitativamente comparables. Gracias a que todas las mercancías reflejan sus magnitudes de valor en un mismo material, en lienzo, toda magnitud de valor se ve reflejada en cada una de las demás. Por ejemplo, 10 libras de té = 20 varas de lienzo y 40 libras de café = 20 varas de lienzo. Por tanto, 10 libras de té = 40 libras de café o, lo que es igual, en 1 libra de café se contiene solamente  $\frac{1}{4}$  de sustancia de valor, de trabajo, de lo que se encierra en 1 libra de té.

La forma valor relativa general del mundo de las mercancías imprime a la mercancía equivalente excluida de él, al lienzo, el carácter del equivalente general. La propia forma natural de éste es la configuración común del valor de ese mundo de las mercancías; el lienzo es, por tanto, directamente intercambiable por cualquier otra mercancía. Su forma corpórea es considerada como la encarnación visible, la representación social general de todo trabajo humano. El trabajo textil, el trabajo privado que produce el lienzo, se encuentra además en forma social-general, en la forma de la igualdad con todos los otros trabajos. Las innumerables ecuaciones en que consiste la forma general del valor van equiparando por turno el trabajo materializado en el lienzo al trabajo contenido en cualquier otra mercancía, convirtiendo con ello al trabajo textil en la forma general de manifestación de todo trabajo humano. De este modo, el trabajo objetivado en el valor de las mercancías no se halla representado solamente, de un modo negativo, como trabajo en que se hace abstracción de todas las formas concretas y todas las cualidades, útiles de los trabajos reales.

Se destaca expresamente su propia naturaleza positiva: la reducción de todos los trabajos reales al carácter, común a todos ellos, de trabajo humano, de gasto de fuerza de trabajo humana.

La forma general del valor, que expone a los productos del trabajo como simples condensaciones de trabajo humano indistinto, muestra por su propia estructura que es la expresión social del mundo de las mercancías. Revela así que, dentro de este mundo, el carácter social del trabajo se constituye específicamente como carácter humano general.

## 2. RELACIÓN ENTRE EL DESARROLLO DE LA FORMA VALOR RELATIVA Y EL DE LA FORMA EQUIVALENCIAL

Al grado de desarrollo de la forma valor relativa corresponde el grado de desarrollo de la forma equivalencial. Pero —y esto es conveniente subrayar— el desarrollo de la forma equivalencial es solamente expresión y resultado del desarrollo de la forma valor relativa.

La forma valor relativa simple o singular de una mercancía hace de otra su equivalente individual. La forma extendida del valor relativo, que expresa el valor de una mercancía en todas las demás, imprime a éstas la forma de equivalentes particulares de distinta clase. Por último, una clase especial de mercancías adquiere la forma general de equivalente, porque todas las otras las convierte en material de la forma general y unitaria de su valor.

Pero, al mismo grado en que se desarrolla en general la forma del valor, se desarrolla también la antítesis entre sus dos polos: la forma valor relativa y la forma equivalencial.

Ya la primera forma —20 varas de lienzo = 1 chaqueta— implica esta antítesis aunque sin darle un carácter fijo. Según que esta ecuación se lea hacia adelante o hacia atrás, cada una de las dos mercancías que forman los términos de la ecuación, el lienzo y la chaqueta, aparece una vez con la forma valor relativa y otra con la forma de equivalente. Aquí resulta difícil todavía retener la antítesis polar.

Bajo la forma II, es siempre sólo una clase de mercancías la que puede en cada caso extender totalmente su valor relativo; o lo que es lo mismo, ella posee la forma valor relativa extendida solo en virtud y en la medida en que todas las mercancías se encuentran frente a ella en la forma equivalencial. Aquí ya no es posible invertir los dos términos de la ecuación, de valor —como 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, o = 10 libras de té, o 1 arroba de trigo, etc.— sin hacer cambiar todo su carácter y convertirla de forma total en forma general del valor.

La última forma, la forma III, infunde finalmente al mundo de las mercancías la forma valor relativa social-general en virtud y en la medida en que, con una sola excepción, todas las mercancías pertenecientes a él quedan excluidas de la forma equivalencial general. Aquí, por tanto, una mercancía, el lienzo, reviste la forma de la intercambiabilidad directa por todas las demás, o se presenta en forma directa social, en virtud y en la medida en que todas las otras mercancías no revisten dicha forma.<sup>24</sup>

Y, a la inversa, la mercancía que figura como equivalente general es excluida de la forma valor relativa unitaria, y por tanto general, del mundo de las mercancías. Para que el lienzo, es decir, cualquier mercancía que se encuentre en forma equivalencial general, pudiera participar al mismo tiempo de la forma valor relativa general, tendría que servirse a sí misma como equivalente. Y tendríamos entonces: 20 varas de lienzo = 20 varas de lienzo, tautología que no expresa ni valor ni magnitud de valor. Para expresar el valor relativo del equivalente general, tenemos más bien que invertir la forma III. La forma valor relativa del equivalente general no tiene nada en común con la de las demás mercancías; su valor, se expresa relativamente en la serie infinita de todos los demás cuerpos de las mercancías. Por donde la forma valor relativa extendida, o forma II, se revela ahora como la forma valor relativa específica de la mercancía-equivalente.

### 3. TRANSICIÓN DE LA FORMA GENERAL DEL VALOR A SU FORMA GENERAL EN DINERO\*\*\*\*\*

La forma equivalencial general es, en general, una forma del valor. Puede, por tanto, corresponderle a cualquier mercancía. Mas, por otra parte, una mercancía solo reviste la forma equivalencial general —la forma III— en virtud y en la medida en que es excluida como equivalente por todas las demás mercancías. Y, solo a partir del momento en que esta exclusión se circunscribe definitivamente a una clase específica de mercancías, la forma valor relativa unitaria del mundo de las mercancías adquiere firmeza objetiva y cobra vigencia social general.

Ahora bien, la clase específica de mercancías con cuya forma natural se interpenetra socialmente la forma equivalencial se convierte en una mercancía-dinero o funciona como dinero. El desempeñar dentro del mundo de las mercancías el papel de equivalente general se convierte en su función social específica y, por tanto, en su monopolio social. Este lugar de preferencia lo ha conquistado históricamente entre las mercancías que en la forma II figuran como equivalentes particulares de lienzo y que en las forma III expresan conjuntamente su valor relativo en el lienzo, una determinada mercancía: el oro. Así pues, si en la forma III sustituimos la mercancía lienzo por la mercancía oro, obtendremos:

**D) LA FORMA GENERAL DEL VALOR: EN DINERO\*\*\*\*\***

20 varas de lienzo	=	}	2 onzas de oro
1 chaqueta	=		
10 libras de té	=		
40 libras de café	=		
1 arroba de trigo	=		
½ tonelada de hierro	=		
x mercancía A	=		

En el paso de la forma I a la forma II y de la forma II a la forma III se producen modificaciones esenciales. En cambio, la forma IV en nada se distingue de la forma III, salvo por el hecho de que la forma de equivalente general pertenece ahora al oro, en vez de al lienzo. En la forma IV, el oro sigue siendo lo que en la forma III era el lienzo: equivalente general. El único progreso consiste en que la forma de la intercambiabilidad general y directa o la forma equivalencial general se encuentra ahora, en virtud de la costumbre social, entretejida definitivamente, con la forma natural específica de la mercancía oro.

El oro solo se enfrenta a las demás mercancías como dinero porque ya antes estaba frente a ellas como mercancía. Funcionaba ya, al igual que todas las demás mercancías, también como equivalente, sea como equivalente singular en actos de intercambio aislados, sea como equivalente particular junto a otras mercancías equivalentes. Poco a poco, en círculos más restringidos o más amplios, fue funcionando como equivalente general. Tan pronto como llega a conquistar el monopolio de esta función en la expresión del valor del mundo de las mercancías, se convierte en la mercancía-dinero, y solo a partir de este momento, cuando el oro se ha vuelto ya dinero, la forma IV se distingue de la forma III o la forma general del valor se convierte en forma [del valor] en dinero.

La expresión relativa simple del valor de una mercancía, por ejemplo, del lienzo, realizada en la mercancía que funciona ya como mercancía dinero, por ejemplo en el oro, es su expresión en forma de precio. Por tanto, la «forma de precio» para el lienzo será:

20 varas de lienzo = 2 onzas de oro  
 o, si 2 lbs. esterlinas es el nombre monetario de 2 onzas de oro,  
 20 varas de lienzo = 2 lbs. esterlinas.

En el concepto de la forma [del valor] en dinero, la dificultad está únicamente en captar conceptualmente la forma equivalencial general, en definitiva, la forma general del valor, la forma III. La cual, en sentido retrospectivo, se reduce a la forma II, a la forma extendida del valor, cuyo elemento constituyente es al forma I: 20 varas de lienzo = 1 chaqueta o x mercancía A = y mercancía B. La simple forma mercancía —del producto— es, por tanto, el germen de la forma —del valor— en dinero.

#### 4. EL CARÁCTER FETICHE QUE TIENE LA MERCANCÍA, Y SU SECRETO

A primera vista, una mercancía parece una cosa trivial, que no plantea ningún problema. Pero de su análisis resulta que es algo muy intrincado, lleno de sutilezas metafísicas y de caprichos teológicos. En tanto que valor de uso, no hay en ella nada de misterioso, sea que la consideremos como algo que por sus cualidades satisface ciertas necesidades humanas o como algo que sólo adquiere esas cualidades al ser producto del trabajo humano. Es claro como la luz del día, que el hombre, por medio de su actividad, modifica de un modo útil para él las formas de las materias naturales. La forma de la madera, por ejemplo, cambia al hacer de ella una mesa. No obstante lo cual, la mesa sigue siendo madera, un objeto sensible como otro cualquiera. En cambio, en cuanto se presenta como mercancía, se transforma en una cosa sensible y a la vez suprasensible. No sólo descansa con sus patas sobre el suelo, sino que se pone de cabeza frente a las demás mercancías, y de su cabeza de palo comienza a soltar extravagantes ocurrencias, muchos más asombrosas que si de pronto ella, por sí misma, se pusiese a bailar.<sup>25</sup>

El carácter místico de la mercancía no brota, entonces de su valor de uso. Ni brota tampoco del contenido de las determinaciones del valor. Puesto que, en primer lugar, por muy diferentes que sean los trabajos útiles o las actividades productivas, es una verdad fisiológica que son funciones del organismo humano y que cada una de estas funciones cualesquiera que su contenido y forma sean, constituyen esencialmente un gasto de los órganos sensoriales y los músculos del hombre, de sus nervios, su cerebro, etc. En segundo lugar, respecto de lo que sirve de base para determinar la magnitud del valor —es decir, la duración en el tiempo de aquel gasto o la cantidad de trabajo— la cantidad puede ser distinguida incluso tangiblemente de la calidad del trabajo. El tiempo de trabajo que al hombre le cuesta producir sus medios de vida es algo que tuvo que interesarle necesariamente en todas las situaciones, aunque no por igual en las diferentes fases de su desarrollo.<sup>26</sup> Por último, tan pronto como los hombres trabajan de algún modo los unos para los otros, su trabajo cobra también una forma social.

¿De dónde emana, pues, el carácter misterioso del producto del trabajo, en cuanto adopta la forma mercancía? Sólo puede emanar, evidentemente, de esta forma misma. La igualdad de los trabajos humanos recibe la forma cósmica de objetividad igual del valor de los productos del trabajo; la medida del gasto de fuerza de trabajo humana según el tiempo de su duración reviste la forma de magnitud del valor de los productos del trabajo; finalmente, las relaciones entre los productores, en las que se efectúan aquellas determinaciones sociales de sus trabajos, cobran la forma de una relación social entre los productos del trabajo.

Lo que hay de misterioso en la forma mercancía reside, pues, simplemente en que refleja ante los hombres el carácter social del propio trabajo de éstos como carácter objetivo de los mismos productos del trabajo, como cualidad social propia de la naturaleza de estas mismas

cosas; por tanto, en que refleja también la relación social de los productores con el trabajo de todos como una relación social existente en exterioridad a ellos, entre los objetos. Este *quid pro quo* [sustitución] es lo que hace de los productos del trabajo mercancías, objetos sensibles y suprasensibles a un tiempo, objetos sociales. Es como la impresión luminosa de una cosa sobre el nervio óptico que se presenta como forma objetiva [*gegenständlich*], exterior al ojo, propia de esa cosa, y no como lo que ella realmente es: una excitación subjetiva del mismo nervio óptico. Pero en el caso de la visión hay realmente una cosa, el objeto exterior que proyecta luz sobre el ojo. Se trata de una relación física entre objetos físicos. En cambio, la forma mercancía y la relación de valor de los productos del trabajo, en la que ella se pone de manifiesto, no tiene absolutamente nada que ver con su naturaleza física ni con las relaciones materiales nacidas de ella. Lo que adopta aquí para los hombres, la forma fantasmagórica de una relación entre cosas no es más que la propia relación social determinada que media entre ellos mismos. Para encontrar una analogía debemos por tanto, recurrir a la nebulosa esfera del mundo religioso. En él, los productos de la cabeza humana aparecen como figuras independientes y dotadas de vida propia, que se relacionan entre sí y con los hombres. Lo mismo ocurre, en el mundo de las mercancías, con los productos de la mano del hombre. Es lo que yo lo llamo el carácter de fetiche, que se adhiere a los productos del trabajo en cuanto son producidos como mercancías y que es, por tanto, inseparable de la producción mercantil.

Este carácter de fetiche del mundo de las mercancías brota, como ha revelado ya el precedente análisis, del peculiar carácter social del trabajo productor de mercancías.

Los objetos de uso sólo se convierten en mercancías porque son productores de trabajos privados, independientes los unos con los otros. El conjunto complejo de estos trabajos privados constituye el trabajo total de la sociedad. Y, como los productores sólo entran en contacto social mediante el intercambio de los productos de su trabajo, también los caracteres específicamente sociales de sus trabajos privados aparecen sólo dentro de este intercambio. O, lo que es lo mismo, los trabajos privados sólo se comportan, en realidad, como miembros del trabajo social total en virtud de las relaciones que el intercambio impone a los productos del trabajo y, por su intermedio, a los mismos productores. Por ello, ante éstos, las relaciones sociales entre los trabajos privados aparecen como lo que son, es decir, no como relaciones inmediatamente sociales entre personas en sus trabajos mismos, sino como relaciones cósmicas entre personas y relaciones sociales entre cosas.

Es sólo dentro de su intercambio cuando los productos del trabajo cobran una objetividad socialmente igual de valor, aparte de su objetividad de uso sensiblemente diferenciada. Esta escisión del producto del trabajo en cosa útil y cosa de valor sólo se efectúa prácticamente cuando el intercambio ha adquirido ya la extensión y la importancia suficientes como para que ciertas cosas útiles se produzcan con el fin de ser intercambiadas, es decir, cuando el carácter de valor de las cosas se toma en cuenta ya en su producción misma. A partir de este momento, los trabajados privados de los productores cobran de hecho un doble carácter social. De una parte, en cuanto trabajos útiles determinados, tienen que satisfacer una determinada necesidad social y afirmarse, por tanto, como miembros del trabajo total, del sistema naturalmente dado, de la división social del trabajo. Y, de otra parte, sólo satisfacen las múltiples necesidades de sus propios productores en la medida en que cada particular trabajo útil es

intercambiable por cualquier otro trabajo privado útil y rige, por tanto, como igual a él. Ahora bien, la igualdad entre trabajos *toto caelo* [a todas luces] distintos sólo puede consistir en una abstracción de su igualdad real, en la reducción de todos ellos al carácter común que poseen en cuanto gasto de fuerza de trabajo humana, en cuanto trabajo humano abstracto. La mente de los productores privados no hace más que reflejar este doble carácter social de sus trabajos privados bajo las formas que aparecen en su convivencia práctica, en el intercambio de productos: el carácter socialmente útil de sus trabajos privados, bajo la forma de que el producto del trabajo tiene que ser útil, y útil para otros; el carácter social de la igualdad entre los diferentes trabajos, bajo la forma del carácter común de valor de estas cosas materialmente distintas, los productos del trabajo.

Por consiguiente, los hombres no ponen en relación como valores a los productos de sus trabajos por que estas cosas consistan para ellos en simples envolturas cósmicas, de trabajo humano del mismo tipo. A la inversa, es al equiparar entre sí sus diferentes productos como valores en intercambio, que igualan entre sí a sus distintos trabajos en tanto, que trabajo humano. No lo saben, pero lo hacen.<sup>27</sup> El valor, por tanto, no lleva escritorio en la frente lo que es. Lejos de ello, el valor convierte todo producto del trabajo en un jeroglífico social. Más tarde, los hombres tratan de descifrar el jeroglífico, de descubrir el misterio de su propio producto social, pues la determinación de los objetos de uso como valores es un producto social suyo, ni más ni menos que lo es el lenguaje. Y después, aunque el descubrimiento científico de aquellos productos del trabajo, en cuanto valores, son meras expresiones cósmicas del trabajo humano gastada en su producción hace época en la historia de desarrollo de la humanidad, no disipa sin embargo la apariencia cósmica del carácter social del trabajo. Lo que sólo tiene vigencia en esta forma particular de producción, en la producción de mercancías —a saber: el hecho de que el carácter social específico de los trabajos privados independientes unos de otros consiste en que todos ellos son iguales en cuanto trabajo humano, y de que este carácter adopta la forma de carácter de valor de los productos del trabajo— se presenta, para quienes se encuentran atrapados en las relaciones de la producción de mercancías, y los mismo antes que después de dicho descubrimiento, como si fuera algo tan definitivo como lo es la forma aire, en tanto que forma de un cuerpo físico, que subsiste después de la desintegración científica del aire en sus elementos.

Lo que ante todo interesa prácticamente a quienes intercambian sus productos es saber cuántos productos ajenos recibirán por el suyo, es decir, en qué proporción pueden intercambiarlos. Cuando estas proporciones llegan a adquirir cierta firmeza consuetudinaria, dan la apariencia de brotar de la naturaleza misma de los productos del trabajo; así, por ejemplo, una tonelada de hierro y 2 onzas de oro parecen tener, por su propia virtud, el mismo valor, a la manera como una libra de oro y una libra de hierro tiene el mismo peso [*Schwere*] aunque poseen cualidades físicas y químicas diferentes. En realidad, el carácter de valor de los productos del trabajo sólo adquiere fijeza cuando estos productos actúan ya como magnitudes de valor. Estas cambian constantemente, al margen de la voluntad, el conocimiento previo y el hacer de quienes participan en el intercambio. Para ello, su propio movimiento social posee la forma de un movimiento de cosas; cosas que los gobiernan, en vez de ser gobernadas por ellos. Y es necesario que la producción de mercancías llegue a desarrollarse plenamente para que, de la experiencia misma, brote la idea [*Einsicht*] científica de que los trabajos privados —que se ejercen

independientemente los unos de los otros, pero que son interdependientes en todo sentido, como miembros naturalmente dados de la división social del trabajo— son reducidos constantemente a su medida socialmente proporcional debido a que, en las relaciones fortuitas y siempre oscilantes de intercambio de sus productos, el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción se impone a la fuerza, como una ley natural reguladora, a la manera como se impone, digamos, la ley de la gravedad, cuando a uno le cae la casa encima.<sup>28</sup> La determinación de la magnitud de valor por el tiempo de trabajo constituye, por tanto, un misterio oculto bajo los movimientos fenoménicos de los valores relativos de las mercancías. Su descubrimiento suprime la apariencia de la determinación puramente fortuita de las magnitudes de valor de los productos del trabajo, pero no destruye en modo alguno su forma cósmica.

La reflexión acerca de las formas de la vida humana y también por tanto, su análisis científico sigue en general un camino opuesto al desarrollo real. Se inicia *post festum* [después de lo ocurrido] y parte, por consiguiente, de los resultados ya determinados del proceso de desarrollo. Las formas que configuran a los productos del trabajo como mercancías, y que se encuentran por tanto, presupuestas en la circulación de mercancías, han llegado ya a poseer la firmeza de formas naturales de la vida social, antes de que los hombres comiencen a tratar de explicárselas —y no en busca de su carácter histórico—, pues las consideran ya inmutables, sino de su contenido. Fue así que sólo el análisis de los precios de las mercancías llevó a la determinación de la magnitud del valor; es decir, sólo la expresión colectiva de las mercancías en el dinero condujo a establecer su carácter de valor. Pero es precisamente esta forma acabada del mundo de las mercancías —la forma de dinero— la que, en vez de poner de manifiesto, vela bajo el manto de una cosa el carácter social de los trabajos privados y, por consiguiente, las relaciones sociales entre los trabajadores privados. Cuando digo que la chaqueta, las botas, etc. se refieren al lienzo en tanto que materialización general del trabajo humano abstracto, en seguida salta a la vista lo absurdo [*Verrücktheit*] de esta expresión. Ahora bien, cuando los productores de chaquetas, botas, etc., refieren estas mercancías al lienzo —o al oro y la plata, lo que no latera para nada el asunto— como equivalente general, es la relación de sus trabajos privados con el total de la sociedad la que aparece ante ellos precisamente bajo esta forma absurda.

Formas como esta, son justamente las que constituyen las categorías de la economía burguesa. Son formas conceptuales socialmente válidas, y por tanto objetivas dentro de las relaciones de producción de este modo social de producción históricamente determinado, el de la producción de mercancías. De ahí que todo el misticismo del mundo de las mercancías, todos los encantamientos y apariciones que envuelven a los productos del trabajo, cuando existen sobre la base de la producción de mercancías, desaparezcan inmediatamente tan pronto como escapamos a otras formas de producción.

Como la economía política gusta de las robinsonadas,<sup>29</sup> representémonos, en primer lugar, a Robinson en su isla. Robinson, aún siendo como es de por sí un hombre sobrio, tiene diferentes necesidades que satisfacer y ello le obliga a realizar trabajos útiles de diversas clases, tales como fabricar instrumentos, construir muebles, domar animales, pescar, cazar, etc. Y no hablamos de rezar y otras actividades similares, pues nuestro Robinson encuentra en ellas un placer y las cuenta más bien como entretenimientos. Por muy diversas que sus actividades productivas sean, Robinson sabe perfectamente que no son más que diferentes modos suyos

de ponerse en acción, es decir, diversas modalidades del trabajo humano. Es la misma necesidad la que le obliga a dividir exactamente su tiempo entre sus diversas funciones. El que una ocupe un espacio mayor y otra uno menor dentro de su actividad total, dependerá de la mayor o menor dificultad que tenga que vencer en cada caso para alcanzar el efecto útil perseguido en ellas. La experiencia se lo enseña así, y nuestro Robinson, que ha salvado del naufragio el reloj, el libro de cuentas, tinta y pluma, comienza, como buen inglés, levantando un inventario acerca de sí mismo. En él figura una relación de los objetos útiles que posee, de las diferentes operaciones de los objetos útiles que posee, de las diferentes operaciones necesarias para producirlos y, finalmente, del tiempo de trabajo que, por término medio, le cuestan determinadas cantidades de estos diferentes productos. Todas las relaciones entre Robinson y las cosas que forman la riqueza creada por él son tan simples y transparentes que hasta el señor M. Wirth podría comprenderlas sin grandes quebraderos de cabeza. Y, sin embargo, se contienen en ellas todas las determinaciones esenciales del valor.

Trasladémonos ahora de la luminosa isla de Robinson a la sombría Edad Media. En vez del hombre independiente, encontramos aquí que todos son dependientes: siervos y señores feudales, vasallos y patronos, clérigos y seglares. La dependencia personal caracteriza aquí tanto las relaciones sociales de la producción material como las esferas de la vida erigidas sobre ellas. Pero, precisamente porque las relaciones personales de dependencia forman la base social dada, los trabajos y sus productos no necesitan adoptar una forma fantástica, diferente de su realidad. Entran en el mecanismo social como servicios naturales y prestaciones naturales. Es la forma natural del trabajo, su especificidad, y no, como en la producción de mercancías, su generalidad, lo que constituye aquí directamente su forma social. El trabajo servil se mide por el tiempo, ni más ni menos que el trabajo productor de mercancías, pero todo siervo sabe que es una determinada cantidad de su fuerza personal de trabajo la que rinde al servicio de su señor. El diezmo que debe pagar al cura es más evidente que la bendición que el cura imparte. Por tanto, como quiera que se juzguen las máscaras escénicas con que los hombres se enfrentan aquí los unos a los otros, las relaciones sociales entre las personas, en sus trabajos, se manifiestan, en todo caso, como sus propias relaciones personales, y no aparecen revestidas bajo el manto de relaciones sociales entre las cosas, entre los productos del trabajo.

Para considerar el trabajo en común, es decir, el trabajo directamente socializado, no necesitamos remontarnos a la forma naturalmente dada del mismo, que encontramos en el umbral histórico de todos los pueblos civilizados.<sup>30</sup> Un ejemplo más al alcance de la mano nos lo ofrece la industria patriarcal rural de una familia campesina que produce trigo, ganado, hilaza, lienzo, piezas de vestir, etc., para el propio consumo. Estos diferentes objetos están frente a la familia en tanto que productos del trabajo familiar diferenciado, pero no están ellos mismos unos frente a otros como mercancías. Los diferentes trabajos de los que provienen estos productos: la agricultura, la ganadería, el trabajo de hilar y tejer, el de sastrería, etc., son, bajo su forma natural, funciones sociales, por ser funciones de la familia, la cual posee dada naturalmente su propia división del trabajo, ni más ni menos que la producción de mercancías. Las diferencias de sexo y edad, así como las condiciones naturales de trabajo, que cambian al cambiar las épocas del año, regulan la distribución del trabajo en el seno de la familia y el tiempo de trabajo de los distintos miembros de esta. Y si el gasto de las fuerzas individuales de trabajo,

medida por su duración en el tiempo, aparece aquí, de por sí, como la determinación social de los trabajos mismos, ello se debe a que las fuerzas individuales de trabajo actúan, acordes con su consistencia original, sólo como órganos de la fuerza común de trabajo de la familia.

Por último, para variar, imaginémosnos una asociación de hombres libres, que trabajan con medios de producción comunes y que, con autoconciencia, emplean sus muchas fuerzas de trabajo individuales como una sola fuerza de trabajo social. Volvamos a encontrarnos aquí con todas las determinaciones del trabajo robinsoniano, pero ahora con carácter social y no individual. Todos los productos de Robinson eran su exclusivo producto personal y, por tanto, objetos directos de uso para él. El producto total de la asociación a que nos referimos es un producto social. Una parte de este producto sirve, a su vez, de medio de producción. Sigue siendo social. Otra parte es consumida por los miembros de la asociación en forma de medios de vida. Tienen, por tanto, que ser distribuida entre ellos. El tipo de distribución variará según el tipo particular del propio organismo social de la producción y el correspondiente nivel histórico de desarrollo de los productores. Presupongamos, solamente a modo de paralelo con la producción de mercancías, que la porción de los medios de vida que corresponde a cada productor se determine por el tiempo de trabajo de éste. El tiempo de trabajo desempeñaría, según esto, un doble papel. Su distribución socialmente planificada regularía las justas proporciones entre las distintas funciones del trabajo y las distintas necesidades. Y, de otra parte, el tiempo de trabajo serviría, a la vez, como medida de la participación individual del productor en el trabajo común y también, por tanto, en la parte del producto común destinada al consumo individual. Las relaciones sociales de los hombres con sus trabajos y con sus productos permanecen aquí perfectamente simples y claras, tanto en lo tocante a la producción como en lo que se refiere a la distribución.

El cristianismo, con su culto del hombre abstracto sobre todo en el desarrollo burgués de esta religión, el protestantismo, el deísmo, etc., es la forma de religión más adecuada para una sociedad de productores de mercancías, cuya relación social general de producción consiste en comportarse hacia sus productos como hacia mercancías, es decir, hacia valores, y en relacionar entre sí sus trabajos privados, bajo esa misma forma cósmica, en calidad de trabajo humano igual. En el modo de producción de la vieja Asia, en el de la Antigüedad, etc., la transformación del producto en mercancía, y por tanto, la existencia del hombre como productor de mercancías, desempeña un papel secundario, que tiende sin embargo a acentuarse a medida que la comunidad entra en su fase de decadencia. Verdaderos pueblos comerciales sólo existen en los intermundios del antiguo orbe, como los dioses de Epicuro o como los judíos en los poros de la sociedad polaca. Aquellos viejos orgánicos sociales de producción son extraordinariamente más simples y más claros que la sociedad burguesa, pero, tienen como base, o bien la inmadurez del hombre individual, que aún no ha roto el cordón umbilical de su entrelazamiento genérico natural con otros, o bien relaciones directas de señorío y servidumbre. Se hallan condicionados por un bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo y por la correspondiente sujeción de las relaciones humanas —es decir, de los hombres entre sí y con la naturaleza— a los límites del proceso material de creación de vida. Esta sujeción real se refleja idealmente en las viejas religiones naturales y populares. En general. El reflejo religioso del mundo real sólo podrá desaparecer cuando las relaciones de la vida práctica de

trabajo representen para los hombres, cotidianamente, relaciones racionales y comprensibles [*durchsichtig vernünftige*] entre sí y con la naturaleza. La configuración del proceso social de vida, es decir, del proceso material de producción, sólo se despojará de su nebuloso velo místico desde el momento en que se halle, como producto de hombres libremente socializados, bajo el gobierno consciente y planificado de ellos. Para esto se requiere, sin embargo, una base material de la sociedad o una serie de condiciones materiales de existencia, las que, a su vez, son el producto naturalmente dado de una larga y dolorosa historia de desarrollo.

Es cierto que la economía política, aunque de un modo imperfecto,<sup>31</sup> ha analizado el valor y la magnitud de valor y descubierto el contenido que se esconde bajo estas formas. Pero jamás ha llegado siquiera a plantearse la pregunta: ¿por qué este contenido adopta aquella forma, es decir, por qué el trabajo se manifiesta en el valor y la medida del trabajo según su duración se presenta en la magnitud del valor del producto del trabajo?<sup>32</sup> Fórmulas que llevan grabada en la frente su pertenencia a una formación social en la que el proceso de producción domina a los hombres y el hombre no manda aún sobre el proceso de producción, pasan por ser, ante su conciencia burguesa, una necesidad natural tan evidente como el trabajo productivo mismo. Es así que las formas preburguesas del organismo social de producción son tratadas por ello del modo como los Padres de la Iglesia trataban a las religiones precristianas.<sup>33</sup>

Hasta qué punto una parte de los economistas se dejan engañar por el fetichismo ad-herido al mundo de las mercancías, o apariencia objetiva de las determinaciones sociales del trabajo, lo demuestra, entre otras cosas, esa disputa tan aburrida y absurda en torno al papel de la naturaleza en la formación del valor de cambio. El valor de cambio es una manera social determinada de expresar el trabajo empleado en una cosa, razón por la cual no puede contenerse en él más materia natural de la que se contiene, por ejemplo, en la cotización de una divisa monetaria.

Como la forma mercancía es la forma más general y menos desarrollada de la producción burguesa —razón por la cual aparece desde muy temprano, aunque no del mismo modo dominante, es decir, característico, como hoy en día— parece todavía relativamente fácil mirar a través [*durchschauven*] de su carácter de fetiche. Bajo formas más concretas, incluso esta apariencia de sencillez desaparece. ¿A qué se debe, si no, las ilusiones del sistema monetario? Este no se percató de que el oro y la plata, en cuanto dinero, representan una relación social de producción, sólo que bajo la forma de cosas naturales, dotadas de cualidades sociales especiales. Y la moderna economía, que mira por encima del hombre al sistema monetario, ¿acaso no revela de un modo tangible su fetichismo, tan pronto como se da al estudio del capital? ¿Cuánto tiempo hace que desapareció la ilusión fisiocrática de que la renta del suelo brota de la tierra, y no de la sociedad?

Pero, para no adelantarnos, bastará con que pongamos aquí un ejemplo en relación con la misma forma mercancía. Si las mercancías pudieran hablar, dirían: A los hombres puede interesarles nuestro valor de uso. Pero éste no nos es inherente en cuanto cosas. Lo que sí nos es inherente en cuanto tales es nuestro valor. Así lo demuestran nuestras propias relaciones como cosas-mercancías. Sólo como valores de cambio nos referimos las unas a las otras. Escuchemos ahora como se expresa el economista, hablando desde el alma de las mercancías:

«El valor» (valor de cambio) «es una cualidad de las cosas, la riqueza» (el valor de uso) «lo es del hombre. El valor, así entendido, implica necesariamente el intercambio, la riqueza no».<sup>34</sup>

«La riqueza» (el valor de uso) «es un atributo del hombre, el valor un atributo de las mercancías. Un hombre o una comunidad son ricos; una perla o un diamante son valiosos... una perla o un diamante tienen valor como perla o como diamante».<sup>35</sup>

Hasta ahora, ningún químico ha descubierto el valor de cambio en una perla o un diamante. Pero los economistas descubridores de esta sustancia química, con todas sus pretensiones de profundidad crítica, consideran que el valor de uso de las cosas es independiente de sus cualidades materiales, mientras que el valor es inherente a ellas como tales cosas. Lo que les reafirma en esta opinión es el hecho curioso de que el valor de uso de las cosas se realiza para los hombres sin el intercambio, es decir, en la realización inmediata entre el hombre y la cosa, mientras que el valor se realiza solamente en el intercambio, es decir, en un proceso social. ¿Quién no recuerda, al oír esto, al buen Dogberry cuando, aleccionando a Seacoal, el sereno, le decía: «Ser un hombre bien parecido es un don de las circunstancias; el saber leer y escribir es lo que viene por naturaleza».<sup>36</sup>

#### NOTAS

1 C. Marx, *Zur Kritik der Politischen Oekonomie* [«Contribución a la crítica de la economía política»], Berlín 1859, pág. 3.

2 «La apetencia implica necesidad; es el apetito del espíritu y algo tan natural como lo es el hambre para el cuerpo... La mayoría (de las cosas) tienen un valor por que satisfacen las necesidades del espíritu». (Nicholas Barbon, *A Discourse concerning coining the new money lighter. In answer to Mr. Locke's Considerations etc.* [«Discurso sobre la acuñación más ligera de la moneda. Respuesta a las Consideraciones etc. de Mr. Locke»], Londres 1696, págs. 2 s.).

3 «Las cosas tienen una virtud intrínseca» (*Vertue*, tal es el término específico empleado por Barbon para designar el *valor de uso*), «que es siempre la misma, como la virtud del imán de atraer al hierro» (I.c., pág. 6). Pero esta cualidad del imán sólo se reveló como útil a partir del momento en que ayudó a descubrir la polaridad magnética.

4 «El valor natural (*natural worth*) de una cosa consiste en la aptitud que tiene para satisfacer las necesidades o servir a las comodidades de la vida del hombre» (John Locke, *Some Considerations on the Consequences of the Lowering of Interest* [«Algunas consideraciones sobre las consecuencias de reducir el interés»] 1691, en *Works* («Obras»), ed. Londres 1777, t. II pág. 28). En el siglo XVII, era frecuentemente que los autores ingleses emplearan todavía la palabra «*worth*» para designar el valor de uso y «*value*» para denotar el valor de cambio, como corresponde al espíritu de una lengua que gusta de expresar el objeto inmediato con una palabra germánica y el objeto de reflexión con un término latino.

5 En la sociedad civil reina la *fictione juris* (ficción jurídica) de que toda persona, en tanto comprador de mercancías, posee un conocimiento enciclopédico acerca de éstas.

6 «El valor consiste en la *relación de cambio* que media entre dos cosas, entre una porción de un producto y otra de otro» (Le Trosne, *De L'Intérêt Social*, [en] «*Physiocrates*», ed. Daire, París 1846, pág. 889).

7 «Nada puede tener un valor de cambio interno» (N. Barbon, I.c. pág. 6) o, como dice Butler: «El valor de una cosa es exactamente igual a lo que habrá de aportar».

8 «*One sort of wares are as good as another, if the value be equal. There is no difference or distinction in things of equal value... One hundred pounds worth of lead or iron, is as great a value as one hundred pounds worth of silver and gold.*» [«...Plomo o hierro por un valor de cien £ tienen el mismo valor de cambio que plata u oro por un valor de cien £»] (N. Barbon, I.c. págs. 53 y 7).

9 Nota a la 2.<sup>a</sup> ed.: «*The value of them (the necessities of life) when they are exchanged the one for another, is regulated by the quantity of labour necessarily required, and commonly taken in producing them.*» [«El valor de los objetos de uso, cuando se intercambian unos por otros, se determina por la cantidad de trabajo requerido necesariamente y empleado ordinariamente en su producción»]. *Some Thoughts on*

*the Interest of Money in general, and particularly in the Public Funds, etc.* [«Algunas ideas sobre el interés del dinero en general, y en especial en los fondos públicos, etc.».]. Londres, págs. 36 s.). Esta curiosa obra anónima del siglo pasado no tiene fecha, pero de su contenido se infiere que debió publicarse durante el reinado de Jorge II, hacia 1739 o 1740.

10 «Todos los productos de la misma clase forman en rigor una sola masa, cuyo precio se determina con carácter general y sin atender a las circunstancias particulares». (Le Trosne, I.c., pág. 893).

11 C. Marx, I.c., pág. 6.

11a (Nota a la 4.<sup>a</sup> ed.: Intercalo lo que figura entre corchetes porque el no tenerlo en cuenta conduce frecuentemente al malentendido según el cual Marx consideraría como mercancía todo producto consumido por otro que no sea el productor, F. E.).

12 C. Marx, I.c., págs. 12, 13 y *passim*.

13 «En todos los fenómenos del universo, ya los provoquen la mano del hombre o respondan a las leyes generales de la física, no se trata propiamente de *creaciones*, sino simplemente de *transformaciones* de la materia. Los únicos elementos que el espíritu humano encuentra, una y otra vez, cuando analiza la idea de la reproducción son los de la *combinación y la separación*; y lo que ocurre es la reproducción del valor» (se refiere al valor de uso, aunque el mismo Verri, al polemizar aquí contra los fisiócratas no está muy seguro de la clase de valor de que habla) «y de la riqueza, cuando, en los campos, la tierra, el aire, y el agua se convierten en trigo, o también cuando, por la mano del hombre, la secreción de un insecto se convierte en seda o algunas partículas de metal se combinan para formar un reloj de repetición». (Pietro Verri, *Meditazioni sulla Economie Politica*, [Meditaciones sobre economía política] —obra primeramente impresa en 1771—, en la Colección de Economistas Italianos de Custodi, Parte moderna, t. xv, págs. 21 s.).

14 Cfr. Hegel, *Phylosophie des Rechts* [«Filosofía del derecho»], Berlín 1840, pág. 250 § 190.

15 El lector advertirá que aquí no hablamos del salario o valor que el obrero percibe, supongamos, por una jornada de trabajo, sino del valor de las mercancías en que se objetiva su jornada de trabajo. En esta fase de nuestra exposición aún no existe la categoría de salario.

16 Nota a la 2.<sup>a</sup> ed.: Para demostrar «que sólo el trabajo constituye la medida real y definitiva por la que en todo momento puede estimarse y compararse el valor de todas las mercancías», dice A. Smith: «Para el propio trabajador, cantidades iguales de trabajo tienen necesariamente, en cualquier época y en cualquier lugar, el mismo valor. En condiciones normales de salud, fuerza, actividad, y con el grado medio de destreza que hay que suponersele, tiene siempre que sacrificar la misma porción de su descanso, libertad y dicha» (*Wealth of Nations* [«Riqueza de las naciones»], lib. I, cap. v). Por una parte, A. Smith confunde aquí (no siempre) la determinación del valor por la cantidad de trabajo invertida en la producción de una mercancía con la determinación de los valores de las mercancías por el valor del trabajo, tratando por tanto de demostrar que cantidades iguales de trabajo tienen siempre el mismo valor. Por otra parte, barrunta que el trabajo, en cuanto se expresa en el valor de las mercancías, rige sólo como gasto de fuerza de trabajo, pero concibiendo este gasto, simplemente como un sacrificio del descanso, la libertad y la dicha, y no también como una realización normal de la vida. Aunque no hay que olvidar que a quien se refiere es precisamente al moderno trabajador asalariado. Es mucho más acertado lo que dice el precursor anónimo de A. Smith citado en la nota 9: «Un hombre ha empleado una semana en producir este objeto necesario... y aquel que quiera ofrecerle algún otro objeto a cambio de él puede estimar más acertadamente cuál es propiamente su equivalente, si calcula qué objeto es el que le ha costado el mismo trabajo (*labour*) y tiempo. En realidad esto significa intercambiar el trabajo (*labour*) que un hombre ha empleado en un objeto en determinado tiempo por el trabajo (*labour*) de otro, empleado durante el mismo tiempo en otro objeto» (*Some Thoughts on the Interest of Money in general, etc.*, pág. 39) — (Adición a la 4.<sup>a</sup> ed.: La lengua inglesa tiene la ventaja de poseer dos términos distintos para expresar estos aspectos diferentes del trabajo. El trabajo cualitativamente determinado, que crea valores de uso, se llama *work*, por oposición a *labour*; el que crea valor y sólo se mide cuantitativamente se llama *labour*, por oposición a *work*. V. nota a la traducción inglesa. F.E.).

17 Los pocos economistas que como S. Bailey, se han ocupado del análisis de la forma del valor no han

podido llegar a ningún resultado, por dos razones: en primer lugar, por que confunden la formas de valor y el valor, y en segundo lugar, porque, bajo la burda influencia del burgués práctico, se fijan de una vez por todas, exclusivamente en la determinación cuantitativa. «El poder de disposición sobre la cantidad... constituye el valor» (*Money and its Vicissitudes*, [«El dinero y sus vicisitudes»], Londres 1837, pág. 11). Autor, S. Bailey.

17a Nota a la 2.<sup>a</sup> ed.: Uno de los primeros economistas que después de Willian Petty, advirtió la naturaleza del valor, el famoso Franklin, dice «Como el comercio en general no es otra cosa que el intercambio de un trabajo por otro trabajo, es en trabajo como más acertadamente se estima el valor de las cosas». (*The Works of B. Franklin* [Obras de B. F.], ed. por Sparks, Boston, 1836 t. II pág. 267). Franklin no es consciente de que, al estimar el valor de todas las cosas «en trabajo», hace abstracción de la diferencia entre los trabajos intercambiados, reduciéndolos así a trabajo humano igual. Pero, aunque no lo sepa, lo dice. Habla primero de un «trabajo», luego «del otro trabajo» y por último del «trabajo» en general, sin calificación alguna, como sustancia del valor de todas las cosas. [En la parte correspondiente a la edición francesa, el texto continúa: De no ser así, tendría que haber dicho: puesto que el intercambio de botas o zapatos por mesas no es más que un intercambio de zapatería por carpintería, ¿es mediante el trabajo del carpintero como se habrá de estimar con mayor exactitud el valor de las botas! Al servirle en general de la palabra «trabajo», se hace abstracción del carácter útil y de la forma concreta de los distintos trabajos].

\* En la versión francesa, el pasaje anterior dice: ...De esta manera, las condiciones que es necesario cumplir para expresar el valor del lienzo parecen contradecirse mutuamente. Por un lado, es necesario representarlo como una pura condensación de trabajo humano abstracto, puesto que, en tanto valor, esa es la única realidad que tiene la mercancía. Al mismo tiempo, esta condensación debe revestir la forma de un objeto visiblemente distinto del propio lienzo y que, sin dejar de pertenecer a éste, sea también propio de otra mercancía. Este problema ésta ya resuelto. En efecto, hemos visto que, en cuanto se encuentra como equivalente, la chaqueta ya no tiene necesidad de pasaporte para demostrar su carácter de valor. Al desempeñar ese papel, su propia forma de existencia se vuelve una forma de existencia del valor;...

18 Al hombre le ocurre, en cierto modo, lo que a la mercancía. Como no viene al mundo como un espejo —ni en calidad de filósofo fichteano: «Yo soy yo»—, el hombre se reconoce ante todo reflejado en otro hombre. Sólo al relacionarse con el hombre Pablo como igual suyo, el hombre Pedro se relaciona con sí mismo en cuanto a hombre. De este modo, Pablo rige (*gilt*) para él. Con pelos y señales, en su paulina corporeidad, como forma de manifestación del *genus* (género) hombre.

19 La palabra «valor» se usa aquí, como ya antes lo hemos hecho ocasionalmente, para significar el valor cuantitativamente determinado, es decir, la magnitud de valor.

20 Nota a la 2.<sup>a</sup> ed.: Esta incongruencia entre la magnitud del Valor y su expresión relativa es explotada por la economía vulgar, con su sagacidad acostumbrada. Por ej.: «Reconoced únicamente que A baja porque sube B (lo dado a cambio por A), aunque entre tanto no se invierta en A menos trabajo que en B, y vuestro principio general del valor se vendrá a tierra... Si se concede que, al aumentar el valor de A con relación a B, disminuye relativamente el valor de B, desaparecerá bajo sus pies el fundamento en que Ricardo hace descansar su gran tesis de que el valor de una mercancía se determina siempre por la cantidad de trabajo que en él se contiene; puesto que, si al cambiar los costos de A, no sólo cambia su propio valor en relación con B sino que cambia también el valor de B en relación con A, pese a no mediar cambio alguno en cuanto a la cantidad de trabajo necesario para la producción de B, lo que se viene abajo no es sólo la doctrina según la cual es la cantidad de trabajo invertido en un artículo la que determina su valor, sino también la que sostiene que el valor de un artículo se regula por su costo de producción». (J. Broadhurst, *Political Economy* [«Economía política»], Londres 1842, págs. 11, 14). El señor Broadhurst pudo haber dicho igualmente: Véase la serie de proporciones 10/20, 10/50, 10/100, etc. El número 10 permanece invariable, a pesar de lo cual su magnitud proporcional, su magnitud en relación con los denominadores 20, 50, 100, etc., va decreciendo constantemente. Se viene a tierra, con ello, el gran principio según el cual la magnitud de un número entero, por ej. 10, se «regula» por el número de veces que en él se contiene la unidad.

\*\* La versión francesa introduce aquí los dos párrafos siguientes, cuyo texto se basa en el del Apéndice

a la edición de 1867:

En tanto que valores, todas las mercancías son expresiones iguales de una misma unidad, el trabajo humano, reemplazables unas por otras. Por consiguiente, una mercancía es intercambiable por otra cuando posee una forma que la hace aparecer como valor.

Una mercancía es inmediatamente intercambiable por toda otra mercancía de la que ella sea el equivalente, es decir: el lugar que ella ocupa en la relación de valor hace de su forma natural la forma valor de la otra mercancía. No necesita adoptar una forma diferente de su forma natural para manifestarse como valor ante la otra mercancía, para tener vigencia como valor y, por tanto, para ser intercambiable por ella. La forma de equivalente es, pues, para una mercancía, la forma bajo la cual ella es inmediatamente intercambiable por otra. Cfr. La forma valor. I, 3, a), en: C. Marx y F. Engels, Escritos económicos varios, México, 1962.

\*\*\* La versión francesa continúa: ...Pero una mercancía, bajo la forma de equivalente, figura como simple cantidad de una materia cualquiera precisamente porque la magnitud de su valor no ésta siendo expresada. Las contradicciones que encierra la forma de equivalencia exigen ahora un examen más detenido de sus peculiaridades.

21 Con estas determinaciones de reflexión recíproca ocurre algo muy particular. Tal hombre, por ej., sólo es rey porque otros hombres se comportan hacia él como súbditos. A la inversa, éstos creen que son súbditos porque él es rey.

22 Nota a la 2.<sup>a</sup> ed.: F. L. A. Ferrier (Sous-inspecteur des douanes [Subinspector de aduanas]), *Du Gouvernement considéré dans ses rapports avec le commerce*, [«Sobre el gobierno considerado en sus relaciones con el comercio»], París 1805, y Charles Ganilh, *Des Systemes D'Economie Politique, etc.* [«Sobre los sistemas de economía política, etc.»] 2.<sup>a</sup> ed., París, 1821.

\*\*\*\* La edición francesa introduce aquí abriendo un nuevo párrafo, esta frase: «El producto del trabajo adquiere la forma mercancía cuando su valor adquiere una forma de manifestación, el valor de cambio, opuesta a su forma natural; por consiguiente, cuando él mismo es concebido como la unidad en la que se fundan estos contrastes...».

22a Nota a la 2.<sup>a</sup> ed.: En Homero, por ej., el valor de una cosa es expresado en una serie de cosas distintas.

23 Por eso se habla de lo que el lienzo vale en chaquetas, cuando su valor se expresa en chaquetas, de su valor en trigo, cuando se expresa en trigo, etc. Cada una de estas expresiones indica que es un valor el que se expresa en los valores de uso chaqueta, trigo, etc. «Como el valor de toda mercancía indica la proporción de ésta en el intercambio, podemos designarlo como valor en trigo, en paño, etc., según la mercancía con que ella se compare; por eso hay mil clases distintas de valores, tantos como mercancías existen y todos ellos son valores igualmente reales que nominales». (*A Critical Dissertation on the Nature, Measures, and Causes of Value: chiefly in reference to the writings of Mr. Ricardo and his followers. By the author of Essays on the Formation etc. of Opinions.* [«Disertación crítica sobre la naturaleza, medidas y causas del valor; con referencia principalmente a las obras del Sr. Ricardo y sus seguidores, por el autor de ensayos sobre la formación etc. de opiniones»], Londres 1825, pág. 39). S. Bailey, autor de esta obra anónima, que en su día hizo mucho ruido en Inglaterra, cree haber destruido toda determinación conceptual del valor con esta referencia a las abigarradas expresiones relativas del mismo valor de una mercancía. Es innegable, por lo demás, que, a pesar de su propia limitación, localizó y puso el dedo en ciertas llagas de la teoría ricardiana; esto quedó demostrado, por la irritación con la que la escuela de Ricardo lo atacó, por ejemplo en la «Westminster Review».

24 En realidad, no es perceptible, en la forma de la intercambiabilidad general directa, el que ella sea una forma de la mercancía que siendo antagónica de la forma de su intercambiabilidad indirecta, es tan inseparable de ella como el carácter positivo de un polo magnético lo es del carácter negativo del otro. Cabe, por tanto, la ilusión de que es posible imprimir a todas las mercancías al mismo tiempo el cuño de la intercambiabilidad directa, como cabe también la ilusión de que todos los católicos pueden estar en funciones de Papa. Para el pequeño burgués que ve en la producción de mercantil el *nec plus ultra* [la realización insuperable] de la libertad humana y de la independencia del individuo, sería muy deseable, naturalmente, verse a salvo de los inconvenientes que esta forma lleva aparejados, principalmente el de

la no intercambiabilidad directa de las mercancías. La pintura de esta utopía de filisteo nos la ofrece el socialismo proudhoniano, que, como ya hube de señalar yo en otro lugar, no presenta siquiera el mérito de la originalidad, pues fue desarrollado mucho antes que él, y bastante mejor, por Gray, Bray y otros. Lo que no impide que, en ciertos círculos, semejante sabiduría se extendía bajo el nombre de «*sciencie*». Jamás una escuela ha empleado tan atroche y moche la palabra «*sciencie*» como la de Proudhon, por aquello de que: «Donde faltan conceptos, se instala oportunamente una palabra».

\*\*\*\* En el original: [...] a la forma de dinero [*Zur Geldform*].

\*\*\*\*\* En el original: D) La forma de dinero [*D) Geldform*].

25 Recuérdese que China y las masas rompieron a bailar cuanto todo el mundo parecía haberse detenido... *Pour encourager les autres* [Para animar a los otros].

26 Nota a la 2.<sup>a</sup> ed.: Los antiguos germanos calculaban la extensión de una yugada de tierra tomando como base el trabajo de un día, razón por la cual la yugada se llamaba *Tagwerk* (o *Tagwanne*) [obra de un día], (en latín: *jurnale* o *jurnalis*, *terra jurnalis*, *jornalis* o *diurnalis* [tierra diaria], *Mannwerk* [trabajo de un hombre], *Mannskraft* [fuerza de un hombre], *Mannsmaad*, *Mannshauet*, etc. V. Georg Ludwing von Maurer, *Einleitung zur Geschichte der Mark Hof, usw Verfassung* [«Introducción a la historia de la organización de la Marca, alquería, etc.»,] Munich, 1854, pág. 129 ss.

27 Nota a la 2.<sup>a</sup> ed.: Por tanto, cuando Galiani dice que el valor es una relación entre personas —«*La ricchezza é una ragione tra due persone*»—, habría debido añadir: una relación oculta en una envoltura cósmica. (Galiani, *Della Moneta*, p. 21, t. III de la colección *Custodi di Scrittori Classici Italiani di Economia Politica*, parte moderna, Milán, 1803).

28 «¿Qué pensar de una ley que sólo puede imponerse mediante revoluciones periódicas? Se trata precisamente de una ley natural basada en la inconsciencia de los interesados». (Friedrich Engels, *Umriss zu einer Kritik der Nationalökonomie* [«Esbozo de una crítica de la economía política»], en *Deutsch-Französische Jahrbücher* («Anales Franco-Alemanes»), dirigit. Por Anrnold Ruge y C. Marx, París, 1844).

29 Nota a la 2.<sup>a</sup> ed.: Tampoco a Ricardo le falta su robinsonada. «Al pescador y al cazador primitivos los hace aparecer ya desde el primer momento como poseedores de mercancías, que intercambian sus piezas cazadas y pescadas con arreglo al tiempo de trabajo objetivado en estos valores de cambio. Con esta oportunidad, Ricardo cae en el anacronismo de presentar al pescador y cazador primitivos aplicando, para calcular el costo de sus instrumentos de trabajo, las tablas de anualidades vigentes en 1817 en la Bolsa de Londres. Fuera de la sociedad burguesa la única forma de sociedad que Ricardo parece conocer son los «paralelogramos» del señor Owen. (C. Marx, *Zur Kritik etc.* [«Contribución a la crítica, etc.»,] pág. 38 s.).

30 Nota la 2.<sup>a</sup> ed.: «Es un prejuicio ridículo, que se ha extendido en estos últimos tiempos, el creer que la forma de la propiedad común naturalmente dada es específicamente eslava e incluso exclusivamente rusa. Es, en realidad, la forma primitiva cuya existencia puede demostrarse entre los romanos, los germanos y los celtas, y de la que seguimos encontrando todo un mapa modelo con numerosos testimonios, aunque parcialmente ya en ruinas, entre los hindúes. Un estudio preciso de las formas asiáticas, especialmente hindúes, de propiedad común pondrían de manifiesto cómo las diferentes formas de la propiedad común naturalmente dada conducen a diferentes formas de disolución de este régimen. Por ej., los diversos tipos originales de propiedad privada romana y germánica son derivables de las diferentes formas de la propiedad común de la India». (C. Marx, *Zur Kritik, etc.*, pág. 10).

31 En los libros tercero y cuarto de esta obra tendremos ocasión de ver en qué consiste la limitación [*das Unzulängliche*] del mejor de los análisis de la magnitud del valor, el de Ricardo. Por lo que se refiere al valor en general, la economía política clásica nunca distingue expresamente y con clara conciencia el trabajo, en cuanto se expresa en el valor, del mismo trabajo expresado en el valor de uso del producto. No queremos decir, naturalmente, que no registre de hecho la diferencia, puesto que considera al trabajo, en un caso, cuantitativamente y, en otro, cualitativamente. Pero no llega a ocurrírsele que la diferencia puramente cuantitativa entre los trabajos presupone su igualdad o unidad cualitativa y, por tanto, la reducción de todos ellos a trabajo humano abstracto. Ricardo, por ej., se manifiesta de acuerdo con Destutt de Tracy, cuando éste dice: «Puesto que es evidente que nuestra única riqueza originaria son nuestras

dotes físicas y espirituales, el empleo de estas, es decir, un cierto tipo de trabajo, constituye nuestro tesoro originario; es el empleo de estas dotes el que crea todas las cosas a que damos el nombre de riqueza... Es evidente, además que todas estas cosas representan solamente el trabajo que las ha creado, y si tienen un valor, o incluso dos valores distintos, lo deben solamente al (valor) «del trabajo del que nacen». (Ricardo, *The principles of Pol Econ.*, [«Los principios de la economía política»] 3.<sup>a</sup> edición, Londres 1821, pág. 334) (Cfr. Destutt de Tracy, *Elements d'ideologie* [«Elementos de Ideología»], partes IV y V, París 1826, págs. 35 s.). Nos limitamos a indicar que Ricardo atribuye a Destutt el sentido, más profundo, que él da a las palabras de éste. Es cierto que Destutt dice por una parte que todas las cosas que forman la riqueza «representan el trabajo que las ha creado», pero dice también, por otro, que sus «dos valores distintos» (el valor de uso y el valor de cambio) los deben al «valor del trabajo». Cae con ello en la simpleza de la economía vulgar que da por supuesto el valor de una mercancía (aquí del trabajo) para determinar luego, sirviéndose de él, el valor de las demás. Ricardo lee a Destutt como si éste dijera que tanto en el valor de uso como en el valor de cambio se contienen trabajo (no valor del trabajo). Pero él mismo se halla tan ajeno al análisis del carácter dual del trabajo —que se halla representado doblemente—, que en todo el capítulo de su obra titulada «*Value and Riches, their Distinctive Proportions*» [«Valor y riqueza; sus propiedades distintivas»], tiene que debatirse trabajosamente con las trivialidades de un J. B. Say. De ahí que, al final, se manifieste asombrado ante el hecho de que Destutt coincida con él acerca del trabajo como fuente del valor, mientras, por otra parte, coincide con Say en lo que se refiere al concepto de valor.<sup>32</sup> Una de las deficiencias fundamentales de la economía política clásica es que no logró nunca extraer del análisis de la mercancía, y especialmente del valor de ésta, la forma valor, que es precisamente la que lo constituye como valor de cambio. Precisamente en la persona de sus mejores representantes, A. Smith y Ricardo, trata la forma-valor como algo perfectamente indiferente o exterior a la naturaleza misma de la mercancía. La razón de ello no está solamente en que su atención se ve totalmente absorbida por el análisis de la magnitud del valor. Es más profunda. La forma-valor del producto del trabajo constituye la forma más abstracta pero también la más general del modo de producción burgués; caracteriza a éste como un tipo particular de producción social y, con ello, al mismo tiempo, en su determinación histórica. Por ello, si equivocadamente se ve (*verseht*) en ella la forma natural y eterna de la producción social, se pasa también por alto (*übersieht*), necesariamente, lo que hay de específico en la forma-valor y, por tanto, en la forma-mercancía y en esta forma misma pero desarrollada hasta llegar a la forma-dinero, a la forma-capital, etc. De ahí que en economistas coinciden por entero acerca del tiempo de trabajo como medida de la magnitud del valor, nos encontramos con las más variadas y contradictorias ideas acerca del dinero, es decir, de la figura definitiva del equivalente general. Ello resalta con toda intensidad, por ej., en el modo de tratar el sistema bancario, donde ya no sirve de nada las definiciones del dinero basadas en lugares comunes. Así es como, en contraposición a ellos, ha surgido un sistema mercantilista restaurado (Ganilh, etc.) que ve en el valor sólo la forma social o mejor dicho, sólo la apariencia, carente de sustancia, de esa forma. Para señalarlo de una vez por todas, diré que entiendo por economía política clásica toda la que, desde W. Petty, investiga la interde interdependencia interna de las relaciones burguesas de producción, por oposición a la economía vulgar, que implemente vaga dentro de la interdependencia aparente, rumiando incansablemente el material suministrado mucho tiempo atrás por la economía científica, a fin de encontrar una explicación plausible a los fenómenos más toscos, y para satisfacer las necesidades domésticas de la burguesía, limitándose, por lo demás, a sistematizar, pedantizar y proclamar como verdades eternas las ideas banales y autocomplacientes que los agentes burgueses de la producción se forman acerca de su mundo, considerado por ellos como el mejor de los mundos posibles.

<sup>33</sup> «Los economistas tienen una manera muy curiosa de proceder. Para ellos, hay dos clases de instituciones, las naturales y las artificiales. Las instituciones del feudalismo son instituciones artificiales, las de la burguesía naturales. Se asemejan en esto a los teólogos, que distinguen también dos clases de religiones. Toda la religión que no sea la suya propia es una invención de los hombres; en cambio la suya es una revelación de Dios. Según esto, ha habido una historia, pero ya no la hay». (C. Marx, *Misère de la Philosophie, Réponse à la Philosophie de la Misère* par M. Proudhon, [«Miseria de la Filosofía

Respuesta a la filosofía de la miseria por el Sr. Proudhon»] 1847, pág. 113). Es verdaderamente chusco el señor Bastiat, cuando se imagina que los griegos y los romanos sólo vivían del botín. Para poder vivir del botín durante varios siglos, tiene sin embargo que haber algo que saquear o aquello que se saquea tienen que reproducirse constantemente. Parece, pues, que también los griegos y los romanos tenían un proceso de producción, es decir, una economía, que constituía la base material de su mundo, ni más ni menos que la economía burguesa constituye la del mundo actual. ¿O acaso cree el señor Bastiat que un modo de producción basado en el trabajo de los esclavos tiene por base un sistema de rapiña? Si así lo hiciera, se colocaría en un terreno peligroso. Si hasta un gigante del pensamiento como Aristóteles podía equivocarse en la apreciación del trabajo de los esclavos, ¿por qué ha de acertar en sus juicios sobre el trabajo asalariado un economista enano como Bastiat? Aprovecho la ocasión para salir brevemente al paso de una objeción que me fue formulada por un periódico alemán de los Estados Unidos, al publicarse mi obra *Contribución a la crítica de la economía política*, en 1859. Decía el crítico que mi concepción según la cual el modo de producción determinado y las relaciones de producción que a él corresponde en cada caso, en una palabra, «la estructura económica de la sociedad, compone la base real sobre la que se erige una supraestructura jurídica y política a la que corresponden determinadas formas sociales de conciencia», según la cual «el modo de producción de la vida material condiciona en general el proceso de la vida social, política y espiritual», que todo esto era sin duda exacto aplicado al mundo actual, en el que imperan los intereses materiales, pero no con respecto a la Edad Media, cuando dominaba el catolicismo, ni a Atenas y Roma, donde mandaba la política. Es extraño, ante todo, que a alguien se le ocurra dar por supuesto que puede haber nadie a quien no le sean familiares estos manidos tópicos sobre la Edad Media y el mundo antiguo. Si hay algo claro es que ni la Edad Media podía vivir del catolicismo ni la Antigüedad de la política. Es, por el contrario, el modo cómo ganaban su vida el que explicaba por qué el papel principal lo desempeñaba en este caso la política y en otro el catolicismo. Dicho sea de paso, no hace falta estar muy versado, por ej., en la historia de la República romana para saber que su historia secreta es la historia de la propiedad de la tierra. Por lo demás, ya don Quijote debió pagar caro su error de creer que la caballería andante era compatible con todas las formas económicas de la sociedad.

34 «*Value is a property of things, riches of man. Value, in this sense, necessarily implies exchanges, riches do not*». (*Observations on some verbal disputes in Pol. Econ., particularly relating to the value and to supply and demand*. [«Observaciones sobre algunas disputas verbales sobre econ. pol., especialmente relacionadas con el valor y la oferta y la demanda»], Londres 1821, pág. 16).

35 «*Riches are the attribute of man, value is the attribute of commodities. A man or a community is rich, a pearl or a diamond is valuable... A pearl or a diamond is valueable as a pearl or diamond*». (S. Bailey, I.c., págs. 165 ss.).

36 El autor de las *observations* y S. Bailey culpan a Ricardo de convertir el valor de cambio, de algo puramente relativo, en algo absoluto. Todo lo contrario. Ricardo reduce la aparente relatividad que estas cosas, por ej., el diamante o la perla, poseen en cuanto valores de cambio a la verdadera relación que se oculta tras la apariencia, a su relatividad como meras expresiones del trabajo humano. Si los ricardianos contestaron a Bailey de un modo violento, pero no conveniente, ello se debió sencillamente, a que no encontraban en el propio Ricardo ninguna luz acerca de la interdependencia interna que existe entre el valor y la forma del valor, o sea el valor de cambio.



ESTUDIOS SOCIECONÓMICOS

---

Vol. 70, N.º III (mayo 2018)



LA RENTA DEL CUERPO COMO FUENTE DE RIQUEZA DE LAS CELEBRIDADES.  
ESTUDIO DE CASO: LA ESTRELLA DE LA INDUSTRIA MUSICAL.

JON ILLESCAS MARTÍNEZ

*Universidad de Alicante*

Recepción de manuscrito: 19 de enero de 2018

Aceptación versión final: 13 abril de 2018

**RESUMEN** En la sociedad actual, dentro del conflicto distributivo entre capital y trabajo, identificamos un nuevo estrato de clase: los rentistas del cuerpo, popularmente conocidos como «celebridades». Ideológicamente, estos rentistas garantizan la hegemonía ganándose la admiración de las masas. Sin embargo, desde una perspectiva económica, su lugar es diferente. Son parásitos que renuevan su riqueza detrayendo parte del plusvalor generado por el obrero colectivo y realizado con la venta de las mercancías relacionadas con la industria cultural. Aquí explicaremos el origen de su poder —la renta del cuerpo—, basándonos en la renta del suelo expuesta por Marx y en el estudio de caso de la estrella musical.

**PALABRAS CLAVE** Renta del cuerpo, industria cultural, celebridades, teoría del valor-trabajo, marxismo.

**ABSTRACT** In today's society, within the distributive conflict between capital and work, a new class stratum has emerged, the rentiers of the body, popularly known as 'celebrities'. Ideologically, these rentiers promote the hegemony that earns the admiration of the masses. However, from an economic perspective, their place is different. They are parasites that extend their wealth by shifting a part of the surplus value generated by the collective worker with the sale of merchandise linked to the cultural industry. Here we will explain the origin of their social power: the body rent. To do so, we will develop the concept taking as basis the theory of ground rent exposed by Marx as well as a case study of music celebrities.

**KEYWORDS** Body rent, cultural industry, celebrities, labour theory of value, Marxism.

**JEL CODES** B51, D31, D46, L82, M32, M37, O34, P14, P16, Z1, Z13.

### INTRODUCCIÓN

En el presente artículo observaremos cómo dentro del conflicto distributivo entre capital y trabajo que se produce en nuestra sociedad-mundo (Morin, 2005), hay un nuevo estrato de clase compuesto por lo que hemos denominado como rentistas del cuerpo, popularmente conocidos como «famosos» o celebridades, que sirven a los objetivos de acumulación del capital a través de su incesante reproducción en la industria cultural. Desde un punto de vista

ideológico, estos rentistas garantizan la hegemonía burguesa ganándose la admiración de las masas (Gramsci, 2000 e Illescas, 2014 y 2016). Sin embargo, desde el análisis económico, su lugar es sustancialmente diferente. Aunque imprescindibles para la rentabilidad de la industria cultural en su conjunto, en realidad actúan como parásitos que renuevan su riqueza extrayendo una parte del plusvalor generado por el obrero colectivo y realizado con la venta de las mercancías propiedad de los capitalistas que invierten en la industria cultural —o en otras relacionadas—. En este artículo trataremos la naturaleza puramente económica de los rentistas del cuerpo en el modo de producción capitalista, pese a que en la realidad su funcionalidad está entrelazada con el componente ideológico (Illescas, 2016). Aislaremos la primera función de la segunda para facilitar el análisis y la exposición en las dimensiones del artículo.

Para entender el origen y el funcionamiento de este estrato de la clase rentista y, sobre todo, evitar confundir su fuente de riqueza con ningún tipo de salario —que a simple vista pareciera su forma fetichizada—, expondremos la fuente de la cual emana su poder social: la renta del cuerpo. Desarrollaremos el concepto basándonos en la renta del suelo explicada por Marx en el libro III de *El capital* (2010), en algunas observaciones del llamado Sexto Inédito (2009) y en anotaciones de autores marxistas contemporáneos adscritos a la Teoría del Valor-Trabajo (TVT) como Guerrero (1990 y 2009a), Husson (2007), Astarita (2009) y Arrizabalo (2014).

Preguntándonos por su génesis, es necesario comprender que los famosos lo son porque los registros —mediante imágenes y/o sonidos principalmente— de su realidad, se reproducen mecánicamente e insistentemente en el imaginario colectivo, lo que en otro lugar se denominó como iconosfera-mundo.<sup>1</sup> Mediante su reiterativa aparición en las diferentes industrias culturales —industria musical, cinematográfica, literaria, publicitaria, medios de comunicación, etc.— (UNESCO, 2010 e Illescas, 2016), sus registros se hacen reconocibles para las mayorías de una sociedad global interconectada por el mercado mundial, los flujos transnacionales de capital y el uso cada vez más popularizado de internet.

Las estrellas de la industria cultural o *celebrities* pueden ser cantantes de música pop —como Katy Perry, Justin Bieber o Rihanna—, actores de Hollywood —como Vin Diesel, Megan Fox o Leonardo DiCaprio—, ases del deporte —como Cristiano Ronaldo, Lionel Messi o LeBron James—, etc.; pero lo que tienen en común es que deben la fama a su presencia icónica en las omnipresentes pantallas y altavoces que emiten contenidos de la industria cultural por todo el orbe. Este sector cultural está mayoritariamente controlado por el gran capital y su oligarquía mediática (Illescas, 2016). Sin esa base material, las celebridades perderían su condición social.

En ocasiones, los famosos también pueden ser empresarios —como Bill Gates o Carlos Slim—, líderes políticos —como los presidentes de Estados Unidos— o populares escritores —como Paulo Coelho, J. K. Rowling o E. L. James—, pero son una minoría respecto a los anteriores. Estadísticamente, las celebridades más populares internacionalmente, como se puede comprobar de un análisis de las principales redes sociales, son, sin duda, las estrellas de la música (Illescas, 2014 y 2016). En Twitter, más del 50% del Top 100 son estrellas de la música, multiplicando por 9 a los ases del deporte o las estrellas de Hollywood.<sup>2</sup> Por esa razón, expondremos la renta del cuerpo con el estudio de caso de la estrella musical.

### ¿POR QUÉ LAS ESTRELLAS SON TAN RICAS? EL CASO DE LA ESTRELLA MUSICAL

Para lograr la fama, en especial entre la juventud, aunque también se sirven de otros medios más clásicos como la radio o la televisión, los cantantes utilizan como herramienta principal el videoclip y las redes sociales en internet. Ambos son poderosos reproductores masivos de su imagen y su voz, en definitiva: de su marca. En este sentido, hay que recordar que el videoclip dominante es el producto/mercancía cultural más consumido por la juventud global —por encima de películas, series, videojuegos, libros, etc.—.<sup>3</sup> Celebridades como Selena Gómez, Lady Gaga, Shakira, etc., no serían tan famosas sin videos musicales que superasen los cientos —cuando no los miles— de millones de visualizaciones en YouTube. Su manufacturada fama se la deben, por completo, al conjunto de la industria cultural (Horkheimer y Adorno, 2009).

Cuando las estrellas comienzan su carrera en la industria musical, son trabajadores relativamente anónimos de bajos ingresos que han de vender su fuerza de trabajo para ganarse la vida. Como el valor del producto que generan —la actuación, el máster, el videoclip, etc.— es superior al que reciben a cambio —como le ocurre a cualquier asalariado del capital por tiempo o por pieza—, el plusvalor va a parar a los empresarios que tienen los medios de producción —salas, estudios, redes de distribución, etc.—. Sin embargo, una vez alcanzada su condición de estrella, sus ingresos son desproporcionadamente más altos que los que recibe cualquier otro asalariado de la industria por muy complejo que sea su trabajo (Marx, 2010, pp. 54-55).

Normalmente, ejercen como músicos de profesión, aunque la mayoría solo como cantantes. Trabajan conjuntamente con asalariados «no estrellas» en la producción de sus álbumes y videoclips como: ingenieros, fotógrafos, camarógrafos, maquilladores, diseñadores, iluminadores, etc. (Schwartz, 2007, pp. 218-221). Sin embargo, cuando llegan a ser famosos, no lo son por su condición de músicos, sino por el tamaño del capital que hay detrás garantizando la costosa reproducción de su particular fuerza de trabajo y la marca adosada a ella. El gran capital sirve para pagar videoclips, payolas, *pay for display*, bufetes de abogados, asesores, preparadores físicos, profesionales del *marketing online*, grandes estudios, conseguir entrevistas en *prime time* o establecer contactos sincronizados que licencian su presencia en radio, televisión, publicidad, cine, videojuegos y un largo etcétera.<sup>4</sup>

Aun así, las estrellas siguen siendo asalariadas de las industrias culturales hegemónicas pese a que, legalmente, pudieran establecer diversas formas jurídicas de relación contractual como los llamados contratos de 360° (Illescas, 2016, p.132). Son asalariadas del capital discográfico porque no tienen los medios necesarios para producir su estatus de estrellas del pop. Pudieran tener los medios de producción para ser músicos: su propia voz, algún instrumento, etc.; pero con ellos solo podrían ser productores independientes que vendieran su mercancía —su actuación— en la calle o a algún ayuntamiento o pequeño negocio (Marx, 2009, p. 84). Su ámbito de actuación quedaría muy restringido y en ningún caso serían mundialmente —ni siquiera nacionalmente— (re)conocidos.

Cada intérprete de la música pop, dependiendo de su caché, oscilará entre ser un trabajador asalariado, como es caso de un artista poco conocido por el que la discográfica todavía no ha decidido invertir el suficiente capital para transformarlo en estrella, a ser un trabajador asalariado que también es rentista, en el caso de aquel que ya ha sido convertido en celebridad. Mientras el primero suele padecer una situación laboral precaria con mínimas retribuciones

por los pagos de regalías<sup>5</sup> y sin cobertura sanitaria ni derechos de jubilación de calidad;<sup>6</sup> el segundo logra la riqueza. Para llegar a la condición de celebridad, el candidato necesita una gran inversión que financie las ingentes campañas de *marketing* que garantizan su condición de estrella. La patronal calcula que para irrumpir en la escena de masas se necesita de una inversión mínima entre los USD 750.000 y los USD 1.400.000 (IFPI, 2012, p. 11). No hablemos ya de las cantidades necesarias para mantenerse en esa misma escena.

Sin estar dentro de los conglomerados multimedia —con múltiples industrias culturales de su propiedad como periódicos, revistas, canales de televisión, agencias de anuncios, compañías de videojuegos, etc.— que son propietarias de las grandes discográficas —Universal Music como parte del gigante mediático francés Vivendi, Sony Music dentro del japonés Sony Corporation o Warner Music en el estadounidense Access Industries—, las estrellas no aparecerían del mismo modo en los programas de televisión, ni en las revistas del corazón, ni en los anuncios publicitarios de las principales marcas. Sus canciones tampoco sonarían en los videojuegos de moda ni en los hilos musicales de los comercios de toda la geografía mundial ni sus vídeos serían insistentemente promocionados hasta lograr que fuesen los más vistos de la red ganando millones en publicidad.<sup>7</sup> Tampoco sus discos llegarían a los grandes almacenes que todavía venden música en formato «físico» —CD, DVD, etc.— ni a los espacios privilegiados de *pay for display* de tiendas *online* como iTunes. Y como suma de todo ello: sus giras internacionales no generarían millones de dólares. No en vano, las citadas tres discográficas más importantes —llamadas *The Big Three*— controlan el 88,53% de las ventas en el mercado, el 92,4% de los 500 videoclips más vistos en YouTube y el 95% de las redes de distribución (Illescas, 2016, pp. 138 y 387).

La particularidad de la estrella de la música, como la del as del deporte o la celebridad del cine, en tanto famosos de la industria cultural, estriba en que llegado determinado nivel de éxito consigue una remuneración que mayoritariamente proviene de otras fuentes que no son las del salario —directo o indirecto— de la discográfica/el club/la productora de cine. Si alcanza fama suficiente, puede recibir cuantiosas rentas a cambio de prestar su marca para la muy productiva industria publicitaria (Guerrero, 1990, pp. 124-125) o a toda una serie de productos de *merchandising* como libros, juguetes, videojuegos, perfumes, prendas, etc. Se produce así una transformación cualitativa en su clase social, y aunque técnicamente sigue ocupando el lugar de fuerza de trabajo —pues todavía debe cantar para otros que invierten el capital por un ingreso no equivalente al valor producido—; ahora, por la fuente de sus ingresos mayoritarios, hemos de caracterizarlo como un trabajador que también se transformó en rentista.<sup>8</sup> ¿Pero rentista en base a la propiedad de qué? Al monopolio sobre su cuerpo y los derechos de cobro de regalías —derechos de autor como compositor, de voz, de imagen, de escritura, etc.— que del mismo se deriven por la utilización de registros reconocidos como «suyos» en la producción de otras mercancías de las cuales él no es dueño.

Estos registros pueden ser visuales —fotografías o logos—, sonoros —canciones, discursos, etc.—, audiovisuales —videoclips, publicidad, etc.— e incluso sígnicos o literarios —un escritor de éxito también sería rentista del cuerpo—. Sobre estos registros, que formarán parte de otras mercancías, la estrella conservará derechos en tanto reconocido propietario de su organismo, en tanto rentista del cuerpo.<sup>9</sup> Expongamos ahora la definición de la renta corporal

como el ingreso que percibe un sujeto en base a su derecho legal para adueñarse de parte de las ganancias obtenidas por la venta de mercancías que, sin ser de su propiedad, utilizan registros públicamente reconocidos de su organismo.

La clave radica en que la estrella, a diferencia de otros asalariados, no enajena toda la mercancía que produce, sino que una parte —relacionada con su marca—, la «cristaliza» en su propio cuerpo por semejanza icónica. Por ejemplo: aunque la grabación de la canción es propiedad de la discográfica —el *master*—, la celebridad conserva la fama adosada a la necesaria publicidad de su nombre, su voz y su imagen. Y el reconocimiento de su marca en la sociedad-mundo, se consigue invirtiendo el tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN) de miles de asalariados que forman la cadena del valor de las mercancías asociadas sógnicamente a su nombre.

Este reconocimiento se produce por el nivel de semejanza o iconicidad que las expresiones o manifestaciones reales del cuerpo del artista tienen con respecto a los registros de los mismos industrialmente (re)producidos por la industria cultural —su voz con respecto a los sonidos que representan su voz grabada, su cuerpo con la imagen del mismo reproducida fotográfica o audiovisualmente, etc.—. Esta iconicidad permite a los artistas reclamar unas rentas en base a la propiedad del organismo que las generó: el suyo. Así, el TTSN que los asalariados anónimos emplean para que la discográfica consiga hacer del artista de su repertorio una marca global, también sirve para aumentar el margen de negociación del propio artista al empoderarlo como propietario de su marca-mercancía, lo que le reporta más beneficios que el valor equivalente a la simple reproducción de su fuerza de trabajo.

Los citados registros alimentan su marca global: su presencia simbólica y socialmente reconocible en la iconosfera-mundo. Mientras que la propiedad de ésta, que posee gracias a hecho de que la superestructura jurídica actual reconoce los derechos de autor y de imagen (García Aristegui, 2014), es la garantía de reconocimiento para la industria que invierte en el músico transformado en estrella. De este modo, toda empresa que produzca alguna mercancía basada en la presencia simbólica del artista, en el monopolio legal que el cantante tiene sobre la materialidad de su organismo y los registros y/o representaciones que de él se deriven, habrá de destinar una parte de las ganancias a retribuir por el uso de este derecho.

Veamos cómo opera este tipo de renta con un ejemplo real. En 2016, apareció el nuevo perfume oficial de Shakira, llamado «Dance», dirigido al público femenino y producido por la multinacional española de moda y fragancias Puig (Garbulsky, 2016). A este perfume había que sumarle otros dos que la cantante ya tenía en el mercado llamados «Elixir» y «Rock!», producidos por la misma empresa afincada en Cataluña. Pues bien, Puig, en tanto compañía productora, detrajo de las ganancias de los tres perfumes una parte que en forma de renta cobraron tanto la ciudadana de Bahamas de origen colombiano afincada en Barcelona, Shakira Isabel Mebarak Ripoll, como su compañía discográfica —Sony— en concepto de derechos de imagen.<sup>10</sup>

De este modo, la cantante pudo reclamar un derecho de cobro sobre las plusganancias generadas por una mercancía que ella no ha producido, ni como capitalista ni como fuerza de trabajo —el perfume—. <sup>11</sup> Además, puede participar de la realización de las plusvalías contenidas en cada uno de esos tres perfumes gracias al monopolio reconocido por ley que tiene sobre sus derechos de imagen, lo que le ha permitido incorporar un enorme valor sobre la marca-mercancía que es ese conjunto de caracteres que forman su símbolo: «Shakira». Así,

ese mismo año fiscal, Puig debió entregar una parte de sus 1645 millones de euros en ventas a varios de los famosos que le ayudaron a apuntalar su negocio con perfumes oficiales: como la citada cantante o el actor Antonio Banderas (Lamelas, 2017). Cinco años antes, en 2011, se calcula que las celebridades aportaron a la industria de perfumes unos USD 130.000 millones —solo en Estados Unidos—. Un 25% del total de la industria (Sherwin, 2014).

Este derecho a cobrar rentas del cuerpo legalmente reconocido se basa a su vez en otro derecho burgués: el derecho de la libertad y la propiedad monopolista individual de los sujetos productores sobre sus cuerpos. Este reconocimiento legal es un avance histórico específico derivado del modo de producción capitalista que necesita de sujetos «libres» que puedan vender su fuerza de trabajo en el mercado. La renta del cuerpo o renta genética no podía existir en ningún modo de producción precapitalista, donde no fuera reconocida jurídicamente la libertad de los individuos productores por ser: 1) súbditos de la élite burocrática que gobernaba despóticamente el conjunto social —modo de producción asiático o despotismo comunal—, 2) propiedad de otros —esclavismo— o 3) vasallos de los miembros de la clase dirigente —feudalismo—. <sup>12</sup> La misma «libertad» que permite la renta corporal a la estrella de la industria cultural es la que posibilita que el asalariado «común» pueda vender su fuerza de trabajo al empresario individual que quiera, pero le obliga a hacerlo siempre con la única clase que la puede comprar. Su libertad es parcial: es libre en tanto que individuo pero «esclavo» en tanto individuo de una clase explotada en el proceso productivo. Sumado a ello, la renta del cuerpo implica un determinado desarrollo de las fuerzas productivas pues no podía existir de un modo significativo antes de la invención de la imprenta moderna, la extensión del mercado mundial, la popularización de los ordenadores, la tecnología móvil satelital o internet. Se necesita de una comunidad global lo suficientemente numerosa, solvente y conectada de cara al mercado como para hacer rentable un negocio basado en el reconocimiento y la conquista emocional de las masas —la fama—.

Para entender mejor el concepto de renta diferencial corporal —su nombre técnico completo— es necesario atender al concepto de renta diferencial asociado al de renta del suelo, explicado por Marx en el libro III de *El capital* (Marx, 2010). Allí caracteriza la apropiación que los terratenientes efectúan de parte de las ganancias percibidas por los capitalistas en base a la producción de plusvalor en sus terrenos. Para comprender la fuente de ingresos de la celebridad, deberemos atender a la renta diferencial corporal sin olvidar que en un mismo sujeto pueden convivir realidades diferentes. Es posible que siga siendo asalariado e incluso que pueda convertirse en un pequeño o mediano empresario de otras ramas de la producción —como hostelería, ocio nocturno, empresas textiles, etc.—, pero en todo caso, llegado a la categoría de estrella será, sobre todo, un rentista. Pues de esta condición recibirá la mayor parte de sus ingresos. Analicemos cómo.

#### LA RENTA DE LA TIERRA DE KARL MARX

Marx trata la transformación de la plusganancia en la renta de la tierra en la sección VI del libro III de *El capital* (Marx, 2010, pp. 791-1034). Para entender la renta de la tierra en Marx, el punto de partida es el de los arrendatarios capitalistas de los terrenos agrícolas. Éstos arriendan

la tierra a los propietarios —usualmente terratenientes— por el pago de una renta y se comportan como grandes fabricantes industriales: compiten entre sí, transfieren su capital de unos sectores a otros, buscan la ganancia media, etc. Así «una parte del plusvalor generado por el capital cae en poder del terrateniente» (Marx, 2010, p. 791). Pero los propietarios de la tierra solo pueden recibir esta renta allí donde hay una sociedad capitalista lo suficientemente desarrollada, pues presupone el monopolio de ciertas personas sobre determinadas porciones del planeta. La renta es la forma en que se valoriza su propiedad en el mercado, lo que el arrendatario paga al propietario de la tierra por su uso productivo.

Pero la tierra, como el agua o el viento, no son fruto del trabajo humano abstractamente indiferenciado y, por tanto, no tienen valor —trabajo socialmente necesario (TSN)— ni magnitud del valor —tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN)—. Todos estos recursos no emanan ni del trabajo humano ni de su conjunción con el capital, son por el contrario producto de las fuerzas de la naturaleza. Eso sí, para servir como instrumento gratuito al proceso de valorización de otras mercancías con auténtico precio de producción debe ser monopolizadas por individuos que puedan interactuar en el mercado como sus propietarios legítimos.

Siguiendo a Ricardo, Marx afirma que «la renta es siempre la diferencia entre el producto obtenido mediante el empleo de dos cantidades iguales de capital y trabajo», aunque, agrega: «en una misma cantidad de terreno» (Guerrero, 2009b, p. 206). La diferencia es la calidad específica de la fuerza natural monopolizable, privatizable, expropiable al conjunto social. Por ello, las diferencias en el rendimiento, lo que nos transporta a la renta diferencial 1 de Marx. Según este tipo de renta, debido a la disímil calidad natural de cada tipo de suelo, las rentas serán también diferentes. Es decir, no rendirá igual una tierra más fértil que otra menos. Marx también señala cómo el precio del suelo no cultivado está determinado por el precio de las tierras cultivadas de la misma calidad y ubicación, además de que el avance hacia suelos de peor calidad solo puede resultar de un aumento general del precio de los ya explotados. Por su parte, la renta diferencial 2 comprende el hecho de que frente a dos terrenos de igual calidad, obtendrá un mayor rendimiento aquel en el que se invierta un capital mayor. Es decir, que Marx se refiere desde su siglo XIX a la diferencia entre la agricultura extensiva y la agricultura intensiva. La última de ellas como la específicamente capitalista, la cual eclosionaría mundialmente con la Revolución Verde a mediados del siglo XX.

La renta del suelo del economista de Tréveris afincado en Londres, no solo atañe a los terrenos agrícolas, sino a la renta minera o a los solares urbanos. En todo lugar donde las fuerzas naturales sean monopolizables y garanticen a los capitalistas plusganancias, tendremos rasgos comunes como 1) la «total pasividad» del propietario —siempre que no aúne las figuras del terrateniente y del capitalista—, 2) el predominio del precio monopolista —relacionado con «la renta absoluta»—, 3) la «desvergonzada explotación de la miseria» —refiriéndose, por ejemplo, a los alquileres urbanos— y 4) el poder descomunal que confiere cuando la propiedad de la tierra está en las mismas manos que el capital industrial, pues de este modo una parte de la sociedad —la capitalista-terrateniente— podrá reclamar un tributo a los productores —la clase trabajadora— a cambio «del derecho a habitar la tierra».

En síntesis, la renta del suelo de Marx es el derecho a detraer una parte de los beneficios de la actividad productiva capitalista que pesa sobre los productores en base a la posibilidad

legal que tienen algunos individuos de monopolizar diversos recursos naturales. Haciéndolo, los transforman mercancías privadamente explotables para la actividad económica. Así el propietario que ha usurpado una parte de la Naturaleza a la colectividad, según Marx, está quebrando su derecho natural de usufructuario por un derecho propio de una sociedad de clases como la capitalista. En realidad, esta privatización de la tierra es la «premisa histórica [...] [y] el fundamento permanente del modo capitalista de producción, así como de todos los modos de producción anteriores que se basan en la explotación de las masas de una u otra forma» (Marx, 2009, p. 794). La renta del suelo, por tanto, no existiría en una sociedad socialista o comunista —futura o primitiva— donde ningún individuo fuera propietario de los medios de producción naturales. Tampoco la renta del cuerpo, como veremos a continuación.

#### CELEBRIDADES Y TERRATENIENTES, LEJANOS PRIMOS HERMANOS

La renta del cuerpo en tanto herencia genética titularizada —por eso, también la llamamos renta genética—, no mediada por el trabajo humano, tiene diversos paralelismos con la renta de la tierra de Karl Marx. Para comenzar, la herencia genética de cada cual, al igual que un trozo de tierra o un río no modificados por la acción humana no poseen valor —económico— porque no han sido producidos por el trabajo humano y por ende no contienen ni un segundo de TTSN (Marx, 2010, p. 48 y pp. 823-833). La naturaleza los legó al ser humano sin intermediación de su actividad consciente. De la misma forma que el terrateniente no creó la tierra que posee gracias al derecho de propiedad privada del suelo que la ley reconoce, la celebridad, como rentista, tampoco creó la estructura genética que le fue legada por la naturaleza: no produjo su altura, el color de sus ojos, la forma de sus curvas ni el timbre de su voz. Sin embargo, la ley actual le garantiza su propiedad jurídica.

Sin duda, en la formación de la fuerza de trabajo, además de la herencia genética —natural— y el TTSN invertido en su formación, también afectan los condicionamientos ambientales y sociales que rodeen al sujeto: como el medio ambiente, el clima, la zona donde habite según la división internacional del trabajo, la clase social, la educación, el poder adquisitivo y las cosmovisiones e ideologías que sus padres posean, etc. Todos estos condicionamientos heredados marcarán los procesos de sociabilización del individuo, le legarán, como sostenía Bourdieu (2001), un capital cultural —formación cultural— y social —contactos— que el sujeto irá incorporando desde los primeros años de la infancia (pp. 135-136). Capitales no económicos que sin duda afectarán al valor —económico— de su fuerza de trabajo adulta.<sup>13</sup> Pero para simplificar la exposición, los obviaremos centrándonos en la dialéctica entre la herencia genética y el TTSN gastado por el individuo para su formación laboral.

La herencia genética que precede a la renta del cuerpo, pero difiere de ella, opera en todo momento a la hora de contratar y establecer las remuneraciones de los trabajadores, más allá de los diferentes tiempos invertidos para su formación. Estos últimos, verificados por el mercado, definirán si el trabajo es simple o complejo (Astarita, 2014), pero la herencia genética modificará al alza o a la baja la capacidad de cada individuo para lograr las mismas capacidades —fuerza de trabajo— con mayor o menor gasto de tiempo y esfuerzo, en relación a la media socialmente necesaria. La diferencia estriba en que, dependiendo de la rama industrial,

la herencia genética adquirirá una importancia fundamental o se minimizará hasta prácticamente no incidir en la contratación, el salario o la promoción laboral.<sup>14</sup>

Por ejemplo, la herencia genética no tendrá prácticamente relevancia en la contratación de un obrero de una cadena de montaje —porque se acercará más al trabajo simple y el aspecto físico del asalariado, por estar oculto dentro de la fábrica a los ojos de los consumidores, no tendrá relevancia en las ventas—, pero sí afectará en la contratación de una camarera de una discoteca de moda o una astronauta de la NASA. En el caso de la primera, la herencia genética —exterior— será fundamental para que su atractivo naturalmente heredado atraiga a los clientes y ayude a aumentar las ventas.<sup>15</sup> En el caso de la segunda, debido a que su inteligencia natural —herencia genética interior— deberá estar muy por encima de la media por la complejidad del trabajo a realizar y los altos requerimientos de formación —miles de horas de vuelo, licenciaturas o doctorados en ingenierías, etc.— y porque estará obligada a tener una salud física envidiable, sin enfermedades de ningún tipo ni defectos en la visión (NASA, 2014). En el caso de la industria musical y el videoclip dominante, la herencia genética exterior será fundamental para poder transformarla en renta del cuerpo. Obsérvese este esquema (ver Figura 1) que sintetiza parte de lo visto hasta el momento.

Sin una herencia genética exterior e interior mínima, el músico no se transformará en un rentista. Sin embargo, lo que transforma a los músicos asalariados en rentistas del cuerpo es la decisión de la discográfica de invertir un capital suficiente para convertirlos en celebridades de la música global. Aunque la herencia genética es necesaria, solo puede transformarse en renta corporal gracias a que la oligarquía mediática haya decidido invertir previamente en estos sujetos propietarios de una cualificada herencia. Lo cual es una decisión política, de economía política, para ser exactos,<sup>16</sup> como se en este esquema (ver Figura 2).

La oligarquía mediática de magnates y altos ejecutivos invierte un capital suficiente en unos músicos asalariados escogidos entre todo el repertorio de la discográfica multinacional hasta que los convierten en estrellas de la música —rentistas del cuerpo de la industria cultural—. Una vez convertidos en estrellas cobrarán unas rentas corporales que provendrán de las plusganancias que las empresas que inviertan en ellos logren frente a la competencia de capitalistas musicales que invierten el mismo dinero en cantantes no estrellas. Por otra parte, cuanto mayor sea la sintonía personal e ideológica de estas nuevas celebridades de la industria musical con la oligarquía mediática de la que depende su condición de celebridad, mayor será su estrellato y su nivel de ingresos.

Otra característica común entre la renta diferencial corporal y la renta diferencial de la tierra estudiada por Marx viene de su carácter «diferencial». La misma inversión de capital en diferentes cuerpos/tierras produce diferentes rendimientos según la «calidad» de la herencia genética, de la naturaleza heredada desde la que cada individuo parte —renta diferencial 1—. Pongamos un ejemplo. Imaginemos como postulantes a estrella de la música a una joven artista llamada Nataly con una gran voz, un rostro precioso y un cuerpo exuberante y, por otro lado, a otra llamada Laura con una gran voz, pero con un rostro en la media y un cuerpo poco atractivo según los cánones vigentes. Es evidente que el empresario dedicado al negocio musical escogerá a Nataly para invertir en ella.<sup>17</sup> La preferirá en base a su herencia genética, ya que con la misma inversión los rendimientos serán muy superiores apostando por Nataly que por

Laura. Su mayor atractivo natural —proporciones esqueléticas, disposición de la grasa en las distintas zonas del cuerpo, calidad y elasticidad de la voz, etc.— la hará más productiva para seducir al público y venderle las mercancías asociadas —discos, videoclips, conciertos, *merchandising*, *spots* de otras empresas exomusicales, etc.—.<sup>18</sup>

Un tercer aspecto coincidente con la renta de la tierra es que la del cuerpo se basa también en la monopolización de una fuerza productiva natural y esto es parte del desarrollo histórico del *Homo sapiens*. Del mismo modo que la renta de la tierra presupone la monopolización privada de determinados bienes naturales que en el comunismo primitivo no eran propiedad de ningún sujeto ni grupo de personas, la renta del cuerpo presupone la existencia de un sujeto «libre» dueño de la mayor parte de su propio organismo.<sup>19</sup>

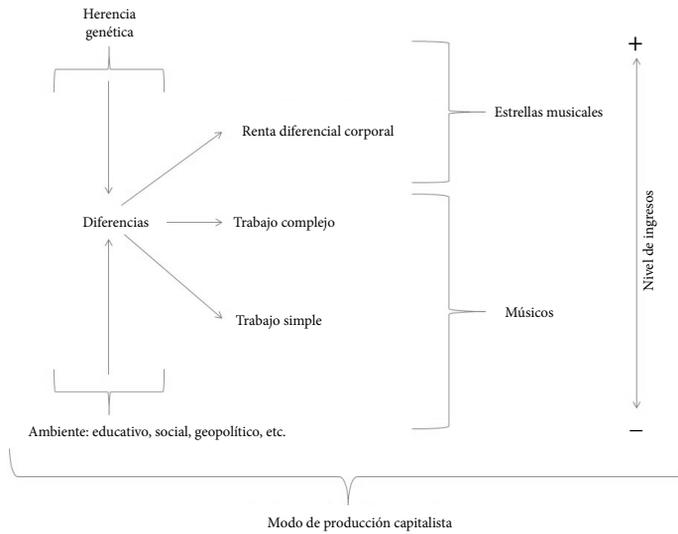
Solo resta mencionar el cuarto y último aspecto donde la renta de la tierra de Marx coincide con la renta diferencial corporal que proponemos. Al igual que en aquella existen dos tipos. La primera se basa, como ya vimos, en la disímil fertilidad natural del suelo —o del cuerpo— y la segunda en «las diferencias en la distribución del capital —y de capacidad de crédito—» de los inversores capitalistas (Marx, 2010, 867-869). Evidentemente, la inversión en una cantante con una gran voz, con enorme atractivo y carisma por parte de una pequeña discográfica independiente obtendría un volumen total y relativo de ganancias muy inferior a si una *major* como Universal Music invirtiera en la misma cantante con un capital y crédito mucho mayores.

Resumiendo hasta lo expuesto: la razón por la cual la retribución de celebridad de la industria cultural es tan alta hay que buscarla en la renta del cuerpo. Su aparente salario es una forma fetichizada de renta. Porque el TTSN que cuesta reproducir su marca no es solamente el que la estrella —musical, cinematográfica, deportiva, etc.— ha aportado para la reproducción de su fuerza de trabajo, sino porque, por semejanza icónica, su cuerpo/marca lleva objetivado la labor de miles de obreros que trabajan diariamente para que su imagen sea reconocida allende las fronteras (Passman, 2012, pp. 63-64).

¿Qué sería de un perfume con el nombre de Shakira sin su marca? Una mercancía que no se vendería igual pese a que su fragancia fuese exactamente la misma. La marca «Shakira» agrega valor al producto al contener el TTSN objetivado en la imagen-marca «Shakira» que, reproducida mecánicamente por el conjunto de la industria cultural en diversas mercancías, transfiere valor a cada perfume. Por esa razón, los empresarios que invierten en la producción del perfume pagan en concepto de derechos de imagen a la discográfica y a la artista por unas plusganancias que no obtendrían si el mismo producto no llevara adosada la marca de la célebre cantante.<sup>20</sup> La marca «Shakira» pasa entonces a ser parte del capital constante de otras mercancías, como maquinaria que transfiere su valor (Marx, 2010, p.191).

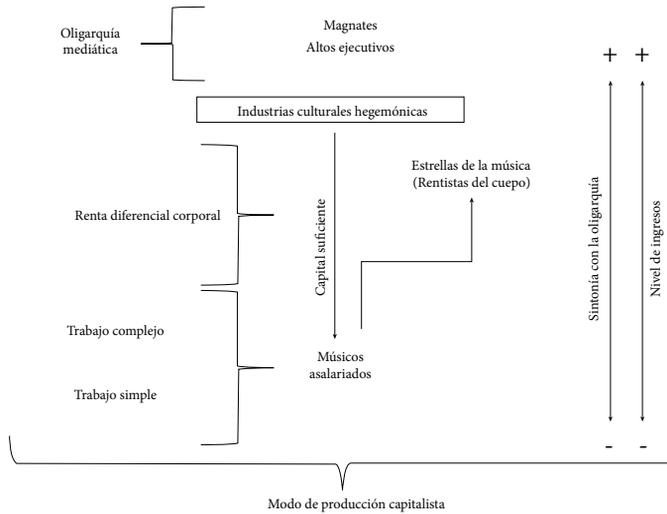
Precisamente por vulnerar el derecho a cobrar la renta corporal, en 2013, la cantante Rihanna demandó por USD 5 millones a la multinacional inglesa Topshop. Esta empresa textil minorista comercializó un modelo de camiseta con una imagen de la cantante sin su consentimiento. Topshop había pagado al fotógrafo por el derecho a emplear la fotografía, pero en ningún momento a Rihanna. Al final, el juez falló a favor de la rentista del cuerpo barbado que en esos momentos tenía un contrato de cesión de derechos de imagen con otra empresa de la competencia: River Island (Brant, 2013 y Robertson, 2013).

Figura 1. Herencia genética y el nivel de remuneración de los trabajadores



Fuente: elaboración propia.

Figura 2. Herencia genética, influencia de la oligarquía mediática y remuneración de trabajadores



Fuente: Elaboración propia.

### OBSOLESCENCIA NATURAL DE LA RENTA DEL CUERPO

Solo nos resta señalar la caducidad de este tipo de renta. Así, del mismo modo en que en el proceso global de producción capitalista los terrenos pierden fertilidad a medida que pasan los

años —reduciéndose su valor relativo de cara a la actividad agrícola—, a la estrella de la música le sucede lo mismo con su cuerpo. A medida que envejece para la función de celebridad, como la tierra que se agota, tiende a desvalorizarse y, con este proceso, la proporción de rentas que puede acaparar de la clase capitalista tiende a decrecer pues, al fin y al cabo, su capacidad para capturarlas se sostenía en su actividad como trabajadora de la música.

Para seguir cobrando rentas corporales, a medida que envejecen, las estrellas de la música diversifican sus apariciones en los medios de comunicación participando en programas de televisión en calidad de comentaristas, jurados en concursos musicales u otras profesiones ajenas a las de cantante que les hizo famosas. De este modo, si sus cuerpos dejan de ser sexualmente atractivos —pese a las constantes operaciones de cirugía estética— o sus voces pierden vigor, seguirán capturando rentas desarrollando otro tipo de actividades dentro del espectáculo de la industria cultural y su marca reconfigurará su valor en relación a esta metamorfosis —normalmente a la baja—.

Sin embargo, la desvalorización que sufre el cantante a medida que envejece respecto a su capacidad para reclamar rentas de su labor en el presente, deja intacta su capacidad para reclamarlas de su labor pretérita. Gracias a la aprobación de la estadounidense *Copyright Act* de 1976 y a sus modificaciones posteriores, el artista podrá reclamar regalías por la venta y reproducción de sus canciones, videoclips, etc., hasta el día de su muerte,<sup>21</sup> siempre que figure como compositor del tema.<sup>22</sup> Y al igual que sucede con las escrituras de una propiedad inmueble que permiten a su propietario reclamar la renta del suelo, estos derechos de titulación serán heredables por sus descendientes, al menos durante 70 años después del fallecimiento del cantante. Quizás en un futuro próximo lo sean tanto como aquéllas, a medida que los interesados presionen a los gobiernos para ampliar la ley.

Para finalizar, pensemos qué ocurriría con la desaparición de una estrella musical. Si sufriera un accidente mortal, la inversión de la discográfica correría riesgo de no rentabilizarse. Aunque al principio la compañía podría obtener súbitos beneficios con la edición de álbumes póstumos y durante un breve período tendría a los medios generando noticias de su trágica muerte, como sucedió recientemente con David Bowie, Prince o George Michael, siempre será mayor el valor que la discográfica pueda generar durante más tiempo en y con la estrella viva que con la estrella muerta. Si ha fallecido o está inhabilitada para cumplir con los requerimientos que la capacitan para ser estrella, el valor que se puede generar invirtiendo en su marca tiende a agotarse como un terreno sin humus para el cultivo, por mucho abono —capital— que se le eche. Por esa razón, numerosas celebridades musicales aseguran partes de su cuerpo como si fueran bienes inmuebles frente a cualquier posible eventualidad (Smith, 2015).

#### CONCLUSIONES

La renta del cuerpo se presenta como una propuesta inédita dentro del enfoque marxista de la economía política para explicar el origen de la riqueza de las celebridades de la industria cultural: los «famosos». El perfeccionamiento de la renta de la tierra por Marx en el siglo XIX nos alumbró una realidad económica desarrollada en el siglo XX con los medios de comunicación de masas y potenciada hasta límites insospechados en el siglo XXI con la creciente

configuración de una sociedad-mundo interdependiente por el mercado mundial e interconectada por internet y la tecnología satelital. Así, la renta del cuerpo completa —a la vez que subraya—, con su análisis económico, la funcionalidad ideológica de las celebridades en el proceso global de acumulación ampliada de capital. Algo ya expuesto por otros autores, que caracterizan a los «famosos» como garantes de la reproducción de la hegemonía que garantiza el liderazgo político, cultural y moral de la clase capitalista sobre la trabajadora —sostenido por la industria cultural burguesa—. Las celebridades, con su estilo de vida procapitalista, serían ejemplos a seguir y admirar por la mayoría social. Sin embargo, la renta del cuerpo, además de subrayar esta realidad ideológico-cultural que por sí misma no explica, descubre y desmitifica el origen del aparente y extremadamente abultado «salario» que los famosos ganan basándose en la TVT. La renta del cuerpo demuestra así que el origen de esta riqueza no es debido a la «genial» diferencia entre los artistas y el resto de la humanidad asalariada —que tendría su justificación en la extremadamente desigual asignación de recursos—, sino que es social. La renta del cuerpo sería fruto exclusivo de lo que Marx denominó el obrero colectivo y, por ende, de la explotación capitalista de la mayor parte de la humanidad no propietaria de los medios de producción.

La presentación del concepto de renta del cuerpo puede ser la semilla que de lugar a nuevas investigaciones que tracen y vehiculen la conexión entre la funcionalidad ideológica y la económica de las celebridades de la industria cultural, apenas esbozada en este artículo por cuestiones de espacio. Al mismo tiempo, puede servir para presentar estudios de casos concretos donde se analice el cobro de la renta corporal a través de los llamados contratos de 360° grados en la industria discográfica que cada vez más atan de pies y manos al artista en relación con la empresa que lo explota. Sin duda puede tener un valor fundamental para analizar la producción de la industria publicitaria —otra industria cultural más, como la musical o la cinematográfica— y dentro de ésta para comparar las diferencias en la apropiación de plusvalor y plusganancias en relación con las empresas que no utilicen a las celebridades como reclamos para sus anuncios. Otra cuestión interesante sería analizar en qué medida el monto de la renta corporal cobrado por la celebridad de la música se halla en relación inversamente proporcional con su compromiso crítico o político en contra del orden establecido. También sería revelador conocer el rol que los rentistas del cuerpo han jugado o podrían jugar en periodos revolucionarios o bonapartistas, ¿junto a qué clase de las dos mayoritarias han luchado/lucharían políticamente?, ¿con la capitalista que la nutre en los tiempos de normalidad o con la trabajadora que brega por establecer un nuevo orden poscapitalista donde la renta corporal podría ser abolida?

Éstas y otras muchas cuestiones podrían plantearse a partir de la exposición teórica de la renta del cuerpo demostrando una vez más que debido a la incesante profundización de la lógica capitalista en nuestra sociedad-mundo, la herencia teórica de Marx está más viva que nunca. Mucho más, sin duda, que cuando en 1894 vio la luz el tercer libro de la obra que terminó de editar su amigo, colaborador y eminente pensador Friedrich Engels. Inmensamente más ahora que las celebridades seguidas e idolatradas por cientos de millones de personas desde los diferentes aunque cada vez más semejantes países del sistema-mundo, se construyen con métodos específicamente capitalistas, dentro de una industria cultural gobernada por

mano de hierro por la oligarquía mediática de esta clase burguesa. Marx es más necesario que nunca para entender nuestro mundo actual.

#### NOTAS

- 1 «La iconosfera-mundo es aquella parte de la iconosfera que es potencialmente conocida por la mayoría de habitantes del planeta». Mientras que la iconosfera es «la parte del conjunto de imágenes y sonidos que nos rodean y tenemos almacenados en nuestra cosmovisión» (Illescas, 2016, p. 206).
- 2 Las cien cuentas con más seguidores de Twitter en 2015, estaban copadas por las siguientes profesiones: 54% cantantes —estrellas del videoclip dominante—, 14% empresas, 6% ases del deporte, 6% actores de Hollywood, 4% presentadores de TV, 4% famosos sin profesión conocida, 2% para humoristas, políticos y clubs deportivos —R. Madrid y F. C. Barcelona— y 1% para escritores, modelos, empresas públicas, empresarios y otros mixtos.
- 3 El videoclip es «es un cortometraje basado en el desarrollo de una composición musical previa que fundamenta el despliegue de un conjunto de imágenes, las cuales, unidas a la música, dan lugar a un nuevo discurso estético» (Illescas, 2016, p. 41), mientras que el videoclip *mainstream* o dominante es «aquel videoclip comercial producido y difundido por las industrias culturales hegemónicas con la intención de conquistar un público mayoritario dentro de una o varias franjas de edad en un territorio determinado, usualmente, de amplitud transnacional» (Illescas, 2016, p.42).
- 4 Dentro de los profesionales del cada vez más importante *marketing online* destacan figuras como el Social Media Managers, Community Managers, Consultores SEO y SEM, analistas digitales, creador de contenidos digitales, expertos en comercio electrónico, desarrolladores y posicionadores de aplicaciones móviles, etc.
- 5 El solista o grupo promedio gana solo USD 23,40 por cada 1000 discos vendidos y hay que recordar que solo un 2,1% de los álbumes que salieron a la venta en 2009 pasaron de las 5000 unidades (Jefferson, 2010).
- 6 Nos referimos al caso de Estados Unidos, donde se concentran las principales empresas de la industria musical mundial (Kelley, 2002, pp. 329-332).
- 7 Uno de los videoclips más vistos, el *Can't remember to forget you* de Shakira con la colaboración de Rihanna (Joseph Kahn, 2014) estuvo una semana de portada de YouTube. Pocas empresas podrían permitirse una campaña de *pay for display* tan cara. La explicación es que Google-YouTube son propietarias de una parte de Vevo que es el canal que publica el videoclip y que se llevará parte de las ganancias generadas por la publicidad adosada al metraje de Shakira y Rihanna.
- 8 En el capitalismo, un sujeto, dependiendo de la posición en la producción y el porcentaje de su fuente de ingreso, puede ocupar posiciones de clase híbridas como la estrella de la industria cultural. Es el caso típico de un pequeño propietario que emplea a un grupo reducido de trabajadores y por no ganar suficientes ganancias, no puede emanciparse de las labores productivas. En este caso, sigue laborando como fuerza de trabajo pese a que, probablemente —si el negocio le va bien—, la mayor parte de sus ingresos vendrán de las ganancias que obtenga como capitalista «explotándose» no solo a él mismo, sino al resto de asalariados «puros» que emplea (Marx, 2009).
- 9 Entendemos aquí el «cuerpo» no como circunscrito a su aspecto físico exterior, sino como todo el conjunto de su organismo: sus cuerdas vocales, cerebro, esqueleto, etc.
- 10 Es seguro que le abonará a Shakira, pero que esos ingresos los comparta con su compañía depende de si la discográfica firmó con ella un contrato de los llamados de 360°, en la cual la estrella debe pagar un porcentaje de las ganancias percibidas por todos los productos que contengan su imagen o marca. Si los comparte, se trataría de una cesión de derechos previamente retribuida (Byrne, 2012, p.220).
- 11 Recordemos que para Marx la plusganancias se producen cuando los capitalistas venden mercancías que «se producen o cuyo capital funciona en condiciones excepcionalmente favorables, condiciones situadas por encima del nivel medio imperante en esa esfera» (Marx, 2010, pp. 824-825).

12 El modo de producción asiático también es conocido como despotismo hidráulico. En este modo de producción pese a no existir todavía la propiedad privada, la clase dirigente compuesta de gobernadores y sacerdotes extraían el excedente a los campesinos comunitarios mediante el control privilegiado de la maquinaria estatal. Se produjo allí donde fue necesario construir grandes obras de regadío que solo el Estado podía realizar (Eagleton, 2011, p. 197, Harman, 2013, p. 36 y Manzanera Salavert, 2015, p. 102).

13 Término medio, no le costará lo mismo al hijo de un diplomático aprender idiomas que al de un campesino —capital cultural—, del mismo modo que la hija de un alcalde tendrá más facilidades para obtener un puesto en una empresa que trabaje con el ayuntamiento que la hija de un maestro de escuela —capital social—.

14 Excepto en el caso de enfermedades que imposibiliten el desempeño del puesto de trabajo.

15 La cirugía estética también parte y encuentra su límite en la herencia genética, ya que hasta el momento, no puede hacer «cualquier cosa con cualquier cuerpo».

16 Cuestión para la cual, la relación entre oferta y demanda será crucial, del mismo modo que en el caso de la renta de la tierra. Si no hay necesidad de más estrellas del pop, muchos músicos con potencialidades para convertirse en ellas, quedarán para siempre relegados como asalariados de la industria o pequeños productores directos. Este segundo tipo de trabajadores, intercambien sus actuaciones por dinero, sin consumo capitalista productivo de por medio (Marx, 2009, p. 88).

17 Las excepciones —como Adele o Rosa López— solo confirman la regla —además de que ambas tuvieron que reducir dramáticamente su peso inicial por la industria—. Y pese a sus casos, hay límites físicos que en la industria no se pueden sobrepasar bajo ningún concepto, por ejemplo: no aparecerá absolutamente nadie con obesidad mórbida o con discapacidad evidente por muy buena voz que tenga.

18 Esta predilección por la herencia genética «mejor» se observa incluso en las profesiones más comunes del modo de producción capitalista. Por ejemplo, siempre que la intervención estatal no lo regule, el empresario preferirá un trabajador sano a un trabajador con una enfermedad crónica o una deformidad heredada puesto que el primero, a igualdad del resto de atributos, le hará ganar TTSN y el segundo se lo hará perder en relación con la valorización de su producción mercantil.

19 La sociedad actual, mediante su superestructura legal, coloca impedimentos para este dominio individual sobre la propia capacidad reproductora de vida —diferentes cláusulas o imposibilidad total de abortar— y/o la de finiquitar la vida —penalización de la eutanasia—.

20 En determinados contratos llamados de 360° porque la discográfica se queda con todos los derechos de imagen del artista, pareciera que éste no percibe ninguna remuneración por los derechos de explotación de su imagen. Sin embargo, el artista los percibe por adelantado cuando negocia el precio de su cesión de derechos de imagen a la discográfica, es decir, su cesión del derecho a cobrar una renta diferencial en base a la propiedad monopólica de su propio cuerpo.

21 Siempre, claro está, que haya empresarios que quieran seguir invirtiendo en su «marca», es decir, que deseen continuar produciendo mercancías con representaciones públicamente reconocidas de su cuerpo. Evidentemente, a medida que su anterior público de masas vaya envejeciendo o muriendo, desaparecerá paulatinamente del imaginario colectivo.

22 A veces, los cantantes no componen el tema, pero si tienen suficiente poder, pueden presionar a los compositores para compartir una autoría ficticia que les dé acceso a parte de las regalías. La cantante y compositora Shontelle Layne que ha escrito éxitos para estrellas como Rihanna afirma: «Si estás empezando y tienes la oportunidad de escribir para un artista muy conocido, puede que el contrato del artista con su sello discográfico especifique que tienen derecho a un porcentaje de los ingresos derivados de la publicación de la canción. Algunos artistas fonográficos son lo suficientemente importantes como para poder hacer esto. Te dices a ti mismo: “Si no lo acepto, pierdo esta oportunidad y no cantarán mi canción y no se dará a conocer mi nombre”. Yo he pasado por eso. Me gustaría que hubiese una forma de parar esto, pero en este momento no hay nada que puedan hacer al respecto los compositores o los músicos que están empezando» (Samuel, 2011, p. 23).

## REFERENCIAS

- Arrizabalo, X. (2014). *Capitalismo y economía mundial*. Madrid, España: Instituto Marxista de Economía, ARCIS y UdeC.
- Astarita, R. (2009). *Monopolio, imperialismo e intercambio desigual*. Madrid, España: Maia.
- Astarita, R. (2014, abril 14). Teorías del valor: austriacos vs. marxistas (1v parte). *Rolando Astarita Blog*. Recuperado de <https://rolandoastarita.blog/2014/04/17/teorias-del-valor-austriacos-vs-marxistas-4/>
- Bourdieu, P. (2001 [2000]). *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao, España: Desclée.
- Brant, E. (2013, septiembre 26). Rihanna wins permanent ban on Topshop selling T-shirt. *BBC*. Recuperado de [http://www.bbc.co.uk/newsbeat/article/24282079\\_rihanna-wins-permanent-ban-on-topshop-selling-t-shirt](http://www.bbc.co.uk/newsbeat/article/24282079_rihanna-wins-permanent-ban-on-topshop-selling-t-shirt)
- Byrne, D. (2012). *How music works*. Edinburg, USA: Canongate Books.
- Eagleton, T. (2011). *Por qué Marx tenía razón*. Barcelona, España: Península.
- Garbulsky, J. (2016, septiembre 16). Puig lanza al mercado la nueva fragancia de Shakira. *Masarik tv*. Recuperado de <https://masaryk.tv/205624/puig-lanza-al-mercado-la-nueva-fragancia-de-shakira>
- García Aristegui, D. (2014). ¿Por qué Marx no habló de copyright?: la propiedad intelectual y sus revoluciones. Madrid, España: Enclave de Libros.
- Gramsci, A. (2000 [1975]). *Cuadernos de la cárcel*. México DF, México: Era.
- Guerrero, D. (1990). Cuestiones polémicas en torno a la teoría marxista del trabajo productivo. *Política y Sociedad*, 5, 119-130.
- Guerrero, D. (2009a). Economía y filosofía en El capital de Marx: la teoría laboral del valor. *Filosofía, economía y política en el Laberinto*, 29, 51-69.
- Guerrero, D. (2009b [2008]). *Un resumen completo de El capital de Marx*. Madrid, España: Maia.
- Harman, C. (2013 [1999]). *Historia mundial del pueblo. Desde la Edad de Piedra hasta el nuevo milenio*. Madrid, España: Akal.
- Horkheimer, M. y Adorno, T. (2009 [1969, 1944]). *Dialéctica de la Ilustración*. Madrid, España: Trotta.
- Husson, M. (2007). Leer El capital hoy. En G. Deville, *El capital (Resumido por Gabriel Deville)*. Barcelona, España: Los Libros de la Frontera.
- Jefferson, C. (2010, junio 7). The music industry's funny money. *The Root*. Recuperado de <https://www.theroot.com/the-music-industrys-funny-money-1790880088>
- Illescas, J. E. (2014). *Industrias culturales y juventud en el sistema-mundo. El videoclip mainstream como mercancía y como reproductor de ideología*. (Tesis doctoral). Universidad de Alicante. Alicante, España.
- Illescas, J. E. (2016 [2015]). *La dictadura del videoclip. Industria musical y sueños prefabricados*. Barcelona, España: El Viejo Topo.
- International Federation of the Phonographic Industry (IFPI) (2012). *Investign in music. How music companies discover, nurture and promote talent*. London, UK: IFPI.
- Kelley, N. (2002). *Rhythm and business. The political economy of black music*. New York, USA: Akashic Books.
- Lamelas, M. (24 de abril 2017). Puig coge carrerilla y su beneficio se dispara un 23% en 2016. *El Confidencial*. Recuperado de [https://www.elconfidencial.com/empresas/2017-04-24/puig-resultados-beneficio-karlie-kloss\\_1371697/](https://www.elconfidencial.com/empresas/2017-04-24/puig-resultados-beneficio-karlie-kloss_1371697/)

- Manzanera Salavert, M. (2015). *Atravesando el desierto. Balance y perspectivas del marxismo en el siglo XXI*. Barcelona, España: El Viejo Topo.
- Marx, K. (2009). *El capital. Libro I Capítulo VI. Resultados del proceso inmediato de producción*. México DF, México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2010 [1872]). *El capital* (3 tomos, 8 volúmenes). Madrid, España: Siglo XXI.
- National Aeronautics and Space Administration (NASA) (2014). Astronaut Candidate Program. NASA. Recuperado de <https://astronauts.nasa.gov/content/brochoo.htm>
- Passman, D. S. (2012). *All You Need to Know About the Music Business*. New York, USA: Simon & Schuster.
- Robertson, J. (31 de julio de 2013). Rihanna wins High Court Battle Court against Topshop in '5 MILLION lawsuit' for using her image without permission. *Mirror*. Recuperado de <https://www.mirror.co.uk/3am/celebrity-news/rihanna-wins-lawsuit-court-battle-2107594>
- Samuel, S. (2011). Sin compositor no hay canción. *Organización Mundial de la Propiedad Intelectual*, 5, 22-24.
- Schwartz, L. M. (2007). *Making music videos: everything you need to know from the best in the business*. New York, USA: Billboard Books.
- Sherwin, A. (19 de agosto de 2014). Justin Bieber and Taylor Swift put stink on Arden's celebrity perfumes. *The Independent*. Recuperado de <http://www.independent.co.uk/news/business/news/justin-bieber-and-taylor-swift-put-stink-on-ardens-celebrity-perfumes-9679107.html>
- Smith, S. (2015, abril 2). 10 most expensive celebrity parts ever insured: The curious logic behind singers insuring their legs for millions. *Ashburnham Insurance Services*. Recuperado de <https://www.ashburnham-insurance.co.uk/blog/2015/04/10-most-expensive-celebrity-body-parts-ever-insured/>
- UNESCO (2010). *Políticas para la creatividad. Guía para el desarrollo de las industrias culturales y creativas*. París, Francia: UNESCO.



**EL PENSAMIENTO MARXISTA Y SUS IMPLICACIONES PARA LA ECOLOGÍA  
APUNTES GENERALES**

ÉDGAR ISCH L.

*Universidad Central del Ecuador*

Recepción de manuscrito: 20 de febrero de 2018

Aceptación versión final: 13 abril de 2018

**RESUMEN** El capitalismo es un sistema y una civilización en crisis que se caracteriza, entre otros aspectos fundamentales, por la explotación del trabajador, la superexplotación de la naturaleza y la enajenación del trabajo y los seres humanos que se miran al margen o por encima del mundo natural. Por ello, la crisis ambiental que vivimos hoy es parte de la crisis general del sistema. El marxismo entrega un método para entender esa realidad, que debe ser aplicado para analizar y enfrentar los problemas ecológicos, comprendiendo que la transformación social debe restituir el metabolismo entre sociedad y naturaleza. Elementos de ese método se consideran aquí.

**PALABRAS CLAVE** Marxismo, ecología, recursos naturales, ecología política.

**ABSTRACT** Capitalism is a system and a civilization in crisis characterized, among other fundamental aspects, by the exploitation of the worker, the super-exploitation of nature and the alienation of work and human beings looked at the margin or above the natural world. Therefore, the environmental crisis we are experiencing today is part of the general crisis of the system. Marxism provides a method to understand this reality, which must be applied to analyze and deal with ecological problems, understanding that social transformation must restore the metabolism between society and nature. Elements of that method considered here.

**KEYWORDS** Marxism, ecology, natural resources, political ecology.

**JEL CODES** B14, Q5, P28.

**INTRODUCCIÓN**

Ciertas lecturas del marxismo y del trabajo de Carlos Marx y Federico Engels muchas veces han adolecido de defectos de fondo y forma, especialmente cuando se han basado en opiniones de terceros sin llegar a revisar de manera directa sus escritos y su vida. En otros casos, se trató de acercamientos impulsados por un momento histórico preciso que marcaba la ruta de búsqueda y las prioridades de los investigadores, lo que ocultaba planteamientos realmente importantes, como cuando se centró las críticas en aspectos parciales —Levi, Wittwenstwein, Weber, Hayek, entre otros—.

La crisis ambiental verificable en el cambio climático, la acelerada desaparición de especies y reducción de la biodiversidad, la reducción de fuentes de agua dulce segura, y el aumento de factores de riesgo para la humanidad, no es sino otra expresión de la crisis general del sistema capitalista. Como realidad, esta crisis obligó a realizar referencias a la obra marxiana, pero no siempre para comprenderla. El absurdo llega a que en charlas formales o conversaciones, como en una brindada por el autor de estos apuntes en la Universidad del Valle, Colombia, en 2013, se pretendiese negar el aporte de Marx a los estudios ecologistas preguntando «¿Qué dijo sobre el cambio climático?» Por supuesto que nada, pues la ciencia más avanzada de su época, en la que basó sus análisis, no podía aún predecir un fenómeno que, a pesar de antecedentes previos — en 1896 Svante Arrhenius ya establece una relación entre el CO<sub>2</sub> y la temperatura del planeta—, no sería tema de mayor importancia en las publicaciones científicas hasta 1975, cuando Wallace Smith Broecker (1975) publicó el artículo científico: Cambio climático: ¿estamos al borde de un calentamiento global pronunciado? En el mismo grado de absurdo está la expresión de un ferviente extractivista, el expresidente Rafael Correa: «¿Dónde está en el Manifiesto Comunista el no a la minería? ¿Qué teoría socialista dijo no a la minería?» (entrevista a Rafael Correa, mayo 2012), a la que responderían intelectuales como Eduardo Gudinas (2013) que denunciara la absurda búsqueda de un Marx extractivista y Joan Martínez Alier (2013) quien criticara que no se entienda que Marx y Engels denunciaron al capitalismo depredador en su conjunto. El extractivismo es un problema central en el debate sobre el «desarrollo» y la ecología en América Latina, que no puede ser defendido con falacias como la expresada por Rafael Correa.

Pero hay otro factor a considerar: Marx y Engels trataron los más diversos temas de las ciencias, no solo de las sociales, pero el tiempo de una vida humana, por genial que sea, no permite profundizar en todas. Debieron principalizar ciertos temas como la crítica a la Economía Política, pero dejaron profundas huellas en la aplicación del materialismo histórico en otras áreas. Esto implica que más que repetir palabras de Marx y Engels sobre temas ecológicos, lo realmente importante es tratar de comprender su método y su aplicación para comprender esta temática. Método que, como dijera Engels (1886): «no es un dogma, sino una guía para la acción»; confirmándolo más adelante (1895): «... toda la concepción de Marx no es una doctrina, sino un método. No ofrece dogmas hechos, sino puntos de partida para la ulterior investigación y el método para dicha investigación».

Este artículo no pretende sino acercarse a la relación entre la ecología y el método marxista, considerando elementos fundamentales del mismo. Establecer la existencia de esa relación se conecta con identificar algunas líneas de pensamiento marxista que contribuyen a los debates actuales, a la comprensión de las contradicciones sociales en torno a la apropiación y distribución de los beneficios de la naturaleza y al desarrollo de las llamadas ciencias naturales en conexión con la realidad social de nuestros días.

#### LA ECONOMÍA POLÍTICA Y SU RELACIÓN CON LA ECOLOGÍA

El desarrollo de la ecología tiene una historia que empieza en el esfuerzo humano por conocer su entorno. Así nacieron ciencias como la geografía, la biología, la química y la economía que, en su expresión contemporánea, aportan a la Ecología Política. Es frecuente señalar

la relación etimológica entre las palabras economía y ecología (Milián, 2007), cuyos orígenes vienen de la palabra griega *oikos* que se puede traducir como *hogar* o *casa*. Mientras la ecología procura el conocimiento de la casa, la economía se centraría en la administración de la misma. Por supuesto, cuando la economía se reduce a un ejercicio de contabilidad, pierde la amplitud social que le corresponde.

Como sucede con toda ciencia, la ecología presenta una historia de maduración y concreción. Ello ha conllevado que no se pueda considerar que exista una sola rama de la ecología. Así, desde cuando el zoólogo Ernst Haeckel (1866), usara por primera vez el término «ecología», en su libro *Morfología general de los organismos*, rápidamente se tendrían cuestionamientos sobre los límites biologicistas de su estudio centrado en las condiciones de vida de los seres vivos, y sobre cuál era el nivel de análisis correcto: especie, población, comunidad, ecosistema, biósfera y la interrelación entre ellos y el ambiente que habitan.

Particularmente en el siglo xx se dio lugar a otras corrientes de estudio de la ecología, que irían madurando y retroalimentándose (Isch, 2017), resultado además de la interdisciplina con las ciencias humanas. Así surgirán la Ecología Humana, Ecología Social, Ecología Urbana y la Ecología Política, motivo de este texto. De la última, hay diversas definiciones que encuentran puntos comunes como los planteados por Héctor Alimonda, uno de los más prestigiosos investigadores latinoamericano en este campo:

Parafraseando a Gramsci, puede decirse que para Lipietz todas las cuestiones ambientales significativas son políticas. Esto es así precisamente porque la particularidad de la ecología de la especie humana es que sus relaciones con la naturaleza están mediatizadas por formas de organización social, que reposan en dispositivos políticos para asegurar su consenso y su reproducción. (Alimonda, 2012, p. 8)

Según Anthony Bebbington (2007), los estudiosos de la ecología política presentan tres puntos de convergencia con las que mantiene diálogo continuo:

- La de las resistencias y movimientos sociales, que son respuestas populares a los procesos de despojo de las fuentes de supervivencia, y resalta el papel de los grupos humanos en la transformación de las condiciones estructurales. Para Martínez Alier (2005), esto haría de la ecología política una corriente de activismo ambiental, a su vez integrada por «el movimiento por la justicia ambiental, el ecologismo popular, el ecologismo de los pobres, nacidos de los conflictos ambientales a nivel local, regional, nacional y global causados por el crecimiento económico y la desigualdad social».
- La de la geografía humana y la antropología cultural, que ayudan a comprender los espacios como territorios socialmente construidos sobre una base material. Desde la antropología se resalta la relación entre cultura y naturaleza desde las diferentes sociedades y la manera en que dicha relación expresa un momento histórico y un territorio.
- La economía política, principalmente la marxista.

O dicho de manera simple, no hay forma de entender la ecología sin entender primero la economía política; es decir, especificando las relaciones de poder y de desigualdad que determinan quiénes tienen acceso a los recursos naturales, quiénes no y quiénes pueden definir el uso de estos recursos. (Bebbington, 2007, p. 28)

Incluso para los esfuerzos de estudiar la ecología desde las ciencias naturales, esto resulta hoy importante, ya que podemos decir que no hay territorio o ecosistema que no esté afectado por las acciones humanas. El caso extremo que así lo demuestra es el cambio climático que ha alterado procesos naturales a nivel mundial y que se trata de consecuencia de actividades humanas relacionadas con un modelo de producción (IPCC, 2007; Isch, 2013).

#### EL MATERIALISMO DIALÉCTICO Y LA NATURALEZA

Marx y Engels, en primer lugar, plantean una visión no ontológica del materialismo, teniendo como punto de partida la materia (Castellanos Suárez, 2015). Si bien hay posturas que pretenden diferenciar a Marx y Engels al grado de contraponerlos en este punto llegando a identificar a Engels como metafísico y dogmático (Schmidt, 1976), así como en su filosofía general (Kolakowski, 1983) que llega al punto de plantear la distancia entre un «naturalismo engeliano» y un «humanismo marxista», se trata de perspectivas cuestionables (Piedra Arancibia, 2015) o propio de cuando «más que conocer a Marx se perseguía poseer a Marx» (Bermudo Ávila, 1983, p. 31).

Schmidt (1976, p. 24) señala que Marx emplea como sinónimos varios términos para definir a la realidad en su conjunto, sin excluir que el ser humano es parte de esa realidad, así: materia, naturaleza, sustancia natural, cosa natural, tierra, momentos existenciales objetivos del trabajo, condiciones objetivas o fácticas del trabajo. Para el marxismo, la materia o naturaleza es lo no subjetivo, «que no se disuelve en los modos de apropiación humana» (Schmidt, 1976, p. 18-24).

Desde la dialéctica se rechaza la existencia de una esencia última e inmutable de las cosas o de lo humano. La historia natural y la historia social van interrelacionadas, nuevamente considerando que la naturaleza es previa y el ser humano es parte de la misma, pero en condiciones muy particulares resultantes de su evolución como especie. La humanidad viene a ser «la parte de la naturaleza [que] adquiere conciencia de sí misma», no algo externo a ella ni desconectada con su futuro. Veamos la cita completa de Engels:

Y de los primeros animales se desarrollaron, esencialmente gracias a la diferenciación, incontables clases, órdenes, familias, géneros y especies, hasta llegar a la forma en la que el sistema nervioso alcanza su más pleno desarrollo, a los vertebrados, y finalmente, entre éstos, a un vertebrado, en que la naturaleza adquiere conciencia de sí misma, el hombre. (1961, p.15)

Este pensamiento, aunque frecuente en el avance científico, era y es contrario al pensamiento occidental hegemónico que, con una base judeo-cristiana, plantea al ser humano como la cúspide de la creación que debe dominar a la naturaleza como actor externo y que, además, no debe preocuparse por los límites de la naturaleza porque «ya Dios proveerá» (Mateo 6:26; Filipenses 4:19). El caso, entre tantos otros, de la pesca con zonas oceánicas en las cuales prácticamente han desaparecido los peces, es una de las actuales evidencias claras de lo contrario. Hoy es incuestionable que la naturaleza tiene límites en su disposición de bienes útiles para los seres humanos, que en distintos procesos, todos los recursos son no-renovables.<sup>1</sup> En otras palabras, que la relación entre ecología y economía toma características nuevas e importantes. Se plantea de este modo, desde el marxismo, pero no solo desde allí, la idea de que la única

forma de dominar a la naturaleza es conocer sus leyes y cumplirlas. En la Dialéctica de la Naturaleza de Engels (1961) lo dirá de manera muy clara y con ejemplos:

No debemos, sin embargo, lisonjearnos demasiado de nuestras victorias humanas sobre la naturaleza. Esta se venga de nosotros por cada una de las derrotas que le inferimos. Es cierto que todas ellas se traducen principalmente en los resultados previstos y calculados, pero acaorean, además, otros imprevistos, con los que no contábamos y que, no pocas veces, contrarrestan los primeros. [...] Y, de la misma o parecida manera, todo nos recuerda a cada paso que el hombre no domina, ni mucho menos, la naturaleza a la manera como un conquistador domina un pueblo extranjero, es decir, como alguien que es ajeno a la naturaleza, sino que formamos parte de ella con nuestra carne, nuestra sangre y nuestro cerebro, que nos hallamos en medio de ella y que todo nuestro dominio sobre la naturaleza y la ventaja que en esto llevamos a las demás criaturas consiste en la posibilidad de llegar a conocer sus leyes y de saber aplicarlas acertadamente. (p. 151-152)

Más allá de las metáforas de Engels, que de ninguna manera introducen en su obra el carácter de la naturaleza como un ser personalizado que toma decisiones, lo que en general se presenta es una interpretación desde la dialéctica que apunta a comprender que ningún sistema es completamente estático, lo que refleja algunos principios de la dialéctica de utilidad teórico y práctica: historicidad, interconexión universal, heterogeneidad, compenetración de los opuestos y niveles de integración (Lewontin y Levins, 2015).

#### EL METABOLISMO SOCIEDAD-NATURALEZA

Se afirma con certeza que Marx tomó el concepto de metabolismo a partir de los trabajos de investigadores de las ciencias naturales. En primer lugar, Martínez Alier y Schlüpmann (1991, pp. 86-89), señalan que el origen del término lo tomó Marx del químico agrícola Justus von Liebig, quién resalto la existencia de la circulación de nutrientes del suelo y el metabolismo animal (Von Liebig, 1840, citado por Martínez Alier y Schlüpmann, 1991), insistiendo en que reciclar las aguas residuales de las ciudades podría devolver al suelo agrícola los nutrientes perdidos.

Jacob Moleschot en su libro Fisiología del intercambio orgánico en las plantas y animales (1851) y otros estudios plantea desde una perspectiva materialista y empírica ese intercambio que responde al «ciclo eterno de la materia». En El ciclo de la vida (1864) (citado por Schmidt, 1976) Moleschot plantea que:

El movimiento de las materias primas, la vinculación y separación, la asimilación y desamiliación, constituyen la esencia de toda actividad sobre la tierra [...]. El milagro reside en la eternidad de la substancia a través del cambio de forma, en el intercambio orgánico como fundamento principal de la vida terrestre [...]. (s. p.)

En tercer lugar y motivo de debate, está el «*affaire* Sergei Podolinsky», médico ucraniano que en 1880 envió un artículo suyo a Karl Marx en el que intentaba aplicar las teorías físicas del momento, especialmente las leyes de la termodinámica, a las teorías del valor y la plusvalía desarrollada por Marx. Paul Burkett y John. B. Foster (2004) demostraron que, al contrario

de otras opiniones, el tema no fue despreciado por Marx y que éste no solo analizó el intercambio de materia, sino el de energía, tema central en la economía ecológica de nuestros días.

El trabajo es la relación entre la sociedad y la naturaleza. El metabolismo entre ambos fue siempre recíproco hasta el momento del capitalismo que genera una «fractura metabólica» (Foster, 2004) que se relaciona también como parte de la enajenación del trabajo. Comprender la fractura metabólica es un aporte importante del marxismo que forma parte de la crítica integral al sistema capitalista, importante para una estrategia de superación del capitalismo y particularmente del extractivismo (Sacher, 2015) y complementa la explicación de la alienación del trabajo.

La naturaleza es el cuerpo inorgánico del hombre; la naturaleza, en cuanto ella misma, no es cuerpo humano. Que el hombre vive de la naturaleza quiere decir que la naturaleza es su cuerpo, con el cual ha de mantenerse en proceso continuo para no morir. Que la vida física y espiritual del hombre está ligada con la naturaleza no tiene otro sentido que el de que la naturaleza está ligada consigo misma, pues el hombre es una parte de la naturaleza.

Como quiera que el trabajo enajenado (1) convierte a la naturaleza en algo ajeno al hombre, (2) lo hace ajeno de sí mismo, de su propia función activa, de su actividad vital, también hace del género algo ajeno al hombre; hace que para él la vida genérica se convierta en medio de la vida individual. En primer lugar hace extrañas entre sí la vida genérica y la vida individual, en segundo término convierte a la primera, en abstracta, en fin de la última, igualmente en su forma extrañada y abstracta. (Marx, 1974)

Esa alienación conlleva a que:

Con la preponderancia incesantemente creciente de la población urbana, acumulada en grandes centros por la producción capitalista, ésta por una parte acumula la fuerza motriz histórica de la sociedad y, por otra, perturba el metabolismo entre el ser humano y la tierra, esto es, el retorno al suelo de aquellos elementos constitutivos del mismo que han sido consumidos por el ser humano bajo la forma de alimentos y vestimenta, retorno que es condición natural eterna de la fertilidad permanente del suelo. Con ello destruye, al mismo tiempo, la salud física de los obreros urbanos y la vida intelectual de los trabajadores rurales. [...] Y todo progreso de la agricultura capitalista no es solo un progreso en el arte de esquilmar al obrero, sino a la vez en el arte de esquilmar el suelo; todo avance en el acrecentamiento de la fertilidad de este durante un lapso dado, un avance en el agotamiento de las fuentes duraderas de esa fertilidad. [...] La producción capitalista, por consiguiente, no desarrolla la técnica y la combinación del proceso social de producción sino socavando, al mismo tiempo, los dos manantiales de toda riqueza: la tierra y el trabajador. (Marx, 1973)<sup>2</sup>

Volverá a esta idea en distintas partes. En el tomo III de El capital (Marx, 1973):

La gran propiedad de la tierra mina la fuerza de trabajo en la última región a que va a refugiarse su energía natural y donde se acumula como fondo de reserva para la renovación de la energía vital de las naciones: en la tierra misma. La gran industria y la gran agricultura explotada industrialmente actúan de un modo conjunto y crean una unidad. Si bien en un principio se separan por el hecho de que la primera devasta y arruina más bien la fuerza de trabajo y, por tanto, la fuerza natural del hombre y la segunda más directamente la fuerza natural de

la tierra, más tarde tienden cada vez más a darse la mano, pues el sistema industrial acaba robando también las energías de los trabajadores del campo, a la par que la industria y el comercio suministran a la agricultura los medios para el agotamiento de la tierra. (p. 753)

Textos trascendentes, pero no los únicos, que contradicen la insistencia con la que se ha señalado que Marx consideraba que el trabajo era la única fuente de riqueza. Jorge Veraza (2011, p. 62) resalta cómo, de manera poco conocida, las primeras veintiocho páginas del primer manuscrito de 1844, el texto se «distribuye» en tres columnas —El salario, La ganancia y La renta del suelo, de manera tal que continuamente se entrelazan. La importancia del análisis de la renta de la tierra no es solo remarcar que la naturaleza es una fuente de riqueza apropiada por el capital como una simple cosa, sino que «no se restringe ni teórica ni políticamente al economicismo ulterior del marxismo vulgar (“oficial”) y fundamenta la alianza coordinada entre el proletariado y el campesinado —y, con ésta, entre elementos capitalistas y precapitalistas— en vista de la revolución comunista» (Veraza, 2011, p. 57).

Por otra parte, el texto de *El capital* copiado arriba, se relaciona con la explicación de cómo en el capitalismo las fuerzas productivas se transforman en fuerzas destructivas. Producción —creación— y destrucción entran en una dialéctica en la que paulatinamente lo segundo se va haciendo más evidente. Marx y Engels, en el Manifiesto del Partido Comunista, señalarán como:

Toda esta sociedad burguesa moderna, que ha hecho surgir como por encanto tan potentes medios de producción y de cambio, se asemeja al mago que ya no es capaz de dominar las potencias infernales que ha desencadenado con sus conjuros. (Marx y Engels, 1978, p. 116)

Y en el primer capítulo de la *Ideología Alemana*, Marx señalará que:

[...] En el desarrollo de las fuerzas productivas se llega a una fase en que surgen fuerzas productivas y medios de intercambio que, bajo las relaciones existentes, solo pueden ser fuente de males, que ya no son fuerzas productivas sino más bien destructivas —maquinaria y dinero—; y, a la vez, surge una clase condenada a soportar todos los inconvenientes de la sociedad sin gozar sus ventajas. (s. d.)

Las fuerzas productivas sociales, al decir de Veraza (2012), Marx las concibe como «formas orgánicas y de organización humana [...] que están constituidas por un factor objetivo y otro subjetivo, orgánicamente vinculados [...]». El aspecto subjetivo, que muchas veces se dice no fue atendido por Marx (1974, p. 654), en los manuscritos de 1844 se torna central en la fuerza productiva, tanto que señala que: «La pasión es la fuerza esencial del hombre que tiende enérgicamente hacia su objeto» (Veraza, 2012, p. 69).

La fractura metabólica se presenta bajo el capitalismo como una alteración destructiva en la relación entre sociedad y naturaleza, rompiendo los procesos de un sistema que está conectado por la circulación de elementos y flujo de energía. Es, en parte, el resultado de las capacidades transformadoras de los seres humanos que, a diferencia de los animales en los que prima la adaptación y los instintos, superan la interacción fisiológica con la naturaleza y la convierten en social. Por ello, ya no se trata de un metabolismo meramente natural, sino que requiere del factor consciente para su preservación o su destrucción. Por otra parte, la fractura

metabólica históricamente está ligada a la producción de mercancías y el modo de producción capitalista que colocó a la naturaleza en condición de recursos económicos sometidos a la apropiación y acumulación.

#### LO HISTÓRICO Y LO TRANSHISTÓRICO EN LA RELACIÓN SOCIEDAD NATURALEZA

El ser humano es un ser productor. Está obligado a generar sus condiciones de supervivencia, a tomar lo necesario de la naturaleza, pero además tiene la capacidad de transformar sus herramientas, su organización, su hábitat. Esta realidad está presente durante toda la existencia de la especie. Tiene una condición permanente que llegaría a ser considerada transhistórica (Echeverría, 2011). Esto lo criticará Marx en Ricardo, quien universaliza la forma mercantil capitalista del trabajo bajo la forma de trabajo social *per se*, que termina en el fetichismo de la mercancía. Empleando textos de El capital, Pospone (2006) resalta:

Al contrario, entonces, que la interpretación común, Marx no asume la teoría del valor trabajo de Ricardo, ni la dota de más consistencia, ni la utiliza para probar que la ganancia es creada únicamente por el trabajo. Escribe una crítica de la economía política, una crítica inmanente de la propia teoría del valor trabajo clásica. (p. 54)

Pero considerando que somos parte de la naturaleza, para el marxismo la transformación de la misma realizada por el ser humano es al mismo tiempo la transformación del productor. Esa recíproca transformación nos permite comprender de qué manera el Hombre humaniza a la naturaleza —véanse los ejemplos de cómo importantes ecosistemas entre los cuales se encuentra la Amazonía existen gracias a la suma de procesos naturales con la intervención de poblaciones humanas, según lo demuestra Levis *et al.* (2017)—, así como las condiciones históricas del trabajo va también transformando al Hombre. Allí se encuentra el origen de la total conexión entre la historia natural por la historia social.

Pero esa condición transhistórica en tanto tal, cambia y tiene un carácter histórico que se expresa en la manera en la cual la sociedad se organiza, en el modo de producción. Cada una de ellos tiene una forma de acercarse a la naturaleza, de entenderla, de aprovecharla. Ello alterará incluso nuestra percepción de las necesidades, que se presentan diferenciadas en cada modo de producción, pasando de las básicas a las culturalmente pertenecientes y las forjadas comercialmente.

La relación de la humanidad con la naturaleza y el proceso de trabajo que la materializa, poseen un carácter eminentemente social, debido a que corresponden a relaciones sociales definidas y una división del trabajo ya dada. Por otra parte, el trabajo contribuye a la reproducción social y su reproducción y cambio son, en sí mismos, procesos sociales (Burkett 1999, p. 50).

Hay, por tanto, que resaltar que cuando se habla de la actual crisis civilizatoria, es decir, de la crisis de la civilización capitalista en sentido de la integralidad de sus componentes y factores de organización social (Isch, 2013), hay que tener presente que el sistema no se desarrolla al mismo ritmo en todos los lugares y que es importante considerar las diferencias de esa crisis de acuerdo a la formación económico social específica de un país —incluyendo los procesos productivos diferenciados del capitalismo— y las características étnico culturales presentes.

De manera que la crisis de relacionamiento de la sociedad con la naturaleza o la «fractura metabólica» no tendrá idénticas expresiones en todos los países.

Un rasgo común a las distintas formas de relacionamiento, social y socrionatural en el capitalismo, lo podríamos encontrar en una expresión de David Harvey (2007, p. 137-140): *el capitalismo es la fábrica de la fragmentación* de la realidad. En ella siempre se busca el crecimiento sin considerar las consecuencias y siempre se lo relaciona con la idea de «progreso» como un hecho inevitable.

### LA TEORÍA DEL VALOR

La fractura metabólica en el capitalismo tiene que ser entendida además desde la teoría del valor y la explicación integral de la mercancía. Lo visto anteriormente demuestra que la naturaleza, para Marx, es una fuente de valores de uso y puede ser ella misma un valor de uso. Cada bien natural puede ser valorado desde distintas perspectivas, entre las cuales la económica como valor de cambio es tan solo una entre tantas como la cultural, espiritual religiosa, estética, recreacional, etc.

Esto, una vez más, nos lleva a comprender que existe una impronta de cada cultura en la relación con la naturaleza que nos dirá qué vamos a consumir, cómo lo haremos, los simbolismos y rituales que acompañarán al consumo, la racionalidad implicada. El capitalismo impondrá una concepción que se orienta hacia la acumulación de capitales en pocas manos y que, para ello, impulsará el consumismo, es decir el consumo de lo innecesario en cantidades innecesarias, generando una sobre explotación de la naturaleza —junto a la sobre explotación que destroza la salud de los trabajadores— y una sobre «producción» de desechos que la naturaleza no podrá procesar.

El objetivo de la acumulación diferencia al capitalismo de otras organizaciones sociales de producción. Tomemos por ejemplo la extracción de mineras en los pueblos andinos antes de la conquista: obtenían cantidades relativamente pequeñas de oro como un valor de uso que servía principalmente para ritos religiosos, llegando al caso de volverlos a enterrar o arrojar a lagos sagrados como ofrenda luego de haberlos transformado en obras de arte. Allí no hay acumulación. Esto no es de ninguna manera equiparable con la acumulación originaria del capital ni con el extractivismo actual, que se caracteriza por extraer grandes cantidades de mineral, orientado a la exportación, como un valor de cambio con el cual se alimenta el modelo de acumulación de la riqueza en pocas manos. Y el afán de lucro acelerará este círculo vicioso de lograr más mineral, para acumular más, con graves e innegables consecuencias sociales y ambientales.

Marx cuestiona esa lógica:

La naturaleza se transforma en puro objeto para el hombre, en pura cosa utilitaria; deja de ser reconocida en tanto potencia para sí. Y el mismo conocimiento teórico de sus leyes autónomas aparece solamente como argucia para someterla a sus propias necesidades, sea como objeto de consumo o como vehículo de producción. (s. d.)

Adicionalmente se puede discutir el uso de categorías como «recursos naturales» referida desde

la economía a los elementos de la naturaleza que pueden brindar ganancias; así como de «servicios ecosistémicos» que, desde el mismo origen define a los beneficios visibles que nos brindan esos elementos o los ecosistemas. Son categorías que responden a esa visión utilitaria de la naturaleza y que responden en nuestros días a un «ambientalismo de mercado», que no es sino la propuesta neoliberal de solucionar los conflictos ambientales de usufructo de la naturaleza a través del mercado (Isch y Gentes, 2006). Más aún cuando los llamados «servicios ambientales» son un resultado natural, sin trabajo humano, por lo que se constituyen mercados a partir de pseudomercancías, tal y como sucede en el mercado de carbono y su intento de comercializar moléculas de este elemento de la tabla periódica (Lohmann, 2012). Convertir los bienes naturales en recursos y las funciones de especies y ecosistemas en «servicios», es cuestionado además por el antropocentrismo presente y que involucra, una vez más, una relación entre sociedad y naturaleza en término de opuestos o de enemigos (Acosta y Martínez, 2011).

El fetichismo de la mercancía, analizado por Marx, es la manera en la que se transfieren cualidades humanas o se entregan cualidades mágicas a las mercancías. Se la aprovecha para señalar lo supuestamente inevitable de mantener una manera de producción y de consumo. Culturalmente, se impulsa el afán de lucro, el poseer o consumir mercancías nos hace humanos superiores frente a los que no lo hacen. El ser humano se cosifica al mismo tiempo que la mercancía y el mercado se tornan en el centro de la vida social. Estas visiones están en el centro del extractivismo y, con ellas, se justifica su ejercicio de la violencia legalizada.

Un elemento de crítica es destacar el valor de no-uso que pueden tener las mercancías que es parte de la teoría del valor elaborada por Marx y se constituye de la existencia del bien — igual que un legado que se hereda— y de la posibilidad de optar que hacer con ese bien existente. «Todas las mercancías», enseña Marx, «son para su poseedor no-valores de uso y valores de uso para los no poseedores». En consecuencia, antes de poder realizarse como valores de uso, las mercancías tienen primeramente que realizarse como valores (Kruse, s. f.).

El valor de no uso se define como un valor de existencia no vinculado con ningún uso y ninguna búsqueda de utilidad, ni de forma consuntiva o no consuntiva del bien ambiental. El valor de no-uso tiene especial importancia cuando se presentan propuestas como la Iniciativa Yasuní-ITT (2007-2013) que proponía dejar el crudo bajo suelo y priorizar la protección ambiental y de los pueblos en aislamiento voluntario. Su análisis se desarrolla desde la economía ecológica basada en el cálculo de costo-oportunidad y la contabilidad de externalidades, que nada tiene que ver con la economía ambiental que en un sistema abierto e interdisciplinario, a partir de los intercambios de materia y flujos de energía, estudia las relaciones entre distintos sistemas —ecológicos, económicos, sociales y culturales—.

La consideración de las distintas valoraciones de la naturaleza desde perspectivas ecológicas, culturales, paisajísticas, económicas, espirituales y más, abre las posibilidades de crítica de la economía ortodoxa, y una de sus concreciones tiene puntos de encuentro con la economía ecológica. Sin embargo, allí donde se ha impulsado el mercado de «servicios ecosistémicos», ha sido empleada también para establecer mecanismos de valoración económica que permitan el ambientalismo de mercado apoyado en la economía ambiental, la que coincide con la ortodoxia en considerar a los daños ambientales fundamentalmente como una «externalidad» al mercado.

En este punto, es importante destacar que la teoría marxista de la renta de la tierra, necesaria para comprender la comercialización de ciertas pseudomercancías de origen natural, es también una conclusión de su teoría del valor. La renta de la tierra es una aplicación de la teoría del valor a «una parte de la naturaleza que puede ser monopolizable» (Folladori, 1996, p. 5) a la vez que permite explicar la degradación del suelo en la búsqueda de mayores rendimientos económicos.

#### A MODO DE CONCLUSIÓN: CRISIS AMBIENTAL Y LUCHA DE CLASES

Como se sabe, Marx y Engels señalaron en sus propias palabras que la historia de todas las sociedades que han existido hasta nuestros días «es la historia de las luchas de clases» (Marx y Engels, 1978). Esto no fueron los primeros en plantearlo, sino que el aporte marxista estaría en demostrar que «la lucha de clases lleva necesariamente a la dictadura del proletariado» (Marx y Engels, 1979).

En términos ambientales, la lucha de clases se presenta en los procesos de apropiación, transformación y comercialización de la naturaleza convertida en valor. El escenario actual es un proceso de «colonización por el capital de los procesos naturales de reproducción de la vida —vegetal, animal y humana—», lograda con una «nueva composición tecnológica de los procesos de producción que hace más densa y sofisticada a la dominación del trabajo muerto sobre el trabajo vivo» y que, a su vez, permite «un nuevo ciclo de despojo de bienes comunes» (Roux, 2012).

El despojo continua la historia de la acumulación originaria en los territorios en los cuales el capitalismo no podía expresarse de manera plena por la existencia de formas civilizatorias indígenas o culturales de alta valoración de lo común. Con las particularidades de nuestros días, David Harvey señalaría que se trata de una «acumulación por desposesión» que, no hay que olvidar, enajena a poblaciones enteras de su hábitat y forma de vida, dejándoles en condiciones de poseedores únicamente de fuerza de trabajo para venderla en el mercado. Afectados serán, en primer lugar, las poblaciones indígenas y campesinas que mantuvieron sus territorios y recursos al margen de la plena explotación capitalista; y lo serán las mujeres, que, se ha visto en todo lugar, reciben mayores impactos y se convierten en las mejores defensoras de la naturaleza y la vida.

La lucha de clases, entonces, está cruzada por relaciones étnicas y también por relaciones de género y otras que no pueden ser descuidadas. El despojo incluye bienes comunes no materiales como la cultura y los valores colectivos, se justifica por el menosprecio de racista y etnocentrista al otro y por la naturalización del discrimin a las mujeres.

Allí hay una confrontación de clases y diversos grupos humanos que puede adquirir distintas expresiones y formas, pero que lleva a la resistencia, por un lado, y al uso de los aparatos represivos y de control social, por el otro. El Estado en manos de la burguesía cumple su función de garante de los intereses de su clase y hace de la violencia oficial una condición inseparable del despojo y el extractivismo. El Estado, aliado a las empresas nacionales o transnacionales, coloca sus intereses por encima de los derechos de los pobladores despojados de sus territorios, formas de vida, cultura.

En última instancia, la situación actual será de una encrucijada expresada por Engels y resalada por Rosa Luxemburgo: o socialismo o barbarie. La manera necesaria de resolver los problemas ambientales está en el socialismo como transición hacia la sociedad sin clases, dado que el capitalismo, incluso con propuestas de economía verde, no puede escapar de su lógica de explotación del trabajador y expropiación de la tierra a niveles que se han convertido insostenibles a mediano plazo.

La imposibilidad de compatibilizar el capitalismo con una real protección ambiental ha sido denunciada no solo por marxistas. La observación de la lucha entre productores locales y grandes transnacionales, entre poblaciones amigas del ambiente y empresas que impulsan su acelerada destrucción, entre los que acumulan cada vez más capital y los despojados que se quedan sin nada, se puede realizar todos los días.

La importancia del marxismo es que nos da una alternativa posible a nivel local y global a los problemas sociales y dentro de ellos, a la necesaria restitución del metabolismo entre la sociedad y naturaleza. Y éste es un propósito revolucionario que, junto a otros, debe orientar la economía de un socialismo verdadero, científico, en las condiciones de nuestro tiempo.

#### NOTAS

- 1 La concepción de «recurso natural», en contraposición al de bienes naturales, está dada por una posición mercantilista. Hoy se asume que incluso el agua dulce disponible para los seres humanos, considerada como renovable gracias al ciclo natural del agua, ya no la es: hemos afectado ese ciclo provocando el cambio climático; la contaminación reduce de manera continua el agua utilizable; mientras las formas diversas de mercados del agua y de acaparamiento del líquido vital hacen que sea escasa para amplios sectores poblacionales, incluso en países con una buena dotación del líquido, como Ecuador.
- 2 Por supuesto, el problema de la fertilidad del suelo ha sido estudiado a lo largo de los años señalando el carácter multifactorial del mismo. Un análisis de este punto, en relación al concepto de «fractura metabólica», se encuentra en el trabajo de William Sacher (2015).

#### REFERENCIAS

- Acosta, A. y Martínez, E. (2011). *La naturaleza con derechos. De la filosofía a la política*. Quito, Ecuador: Fundación Rosa Luxemburg y Abya Yala.
- Alimonda, H. (2012). *Ecología política. Naturaleza, sociedad y utopía*. Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Bebbington, A. (2007). Elementos para una ecología política de los movimientos sociales y el desarrollo territorial en zonas mineras. En A. Bebbington (Ed.), *Minería, movimientos sociales y respuestas campesinas* (23-46). Lima, Perú: IEP-CEPES.
- Bermudo Ávila, J. M. (1981). *Engels contra Marx: (el antiengelsianismo en el marxismo eurooccidental)*. Barcelona, España: Publicaciones de la Universidad de Barcelona.
- Broecker, W. S. (1975). Climatic change: Are we on the brink of a pronounced global warming? *Science*, 189(4201), 460-463.
- Burkett, P. (1999). *Marx and nature. A red and green perspective*. New York, USA: Co. Publishing Palgrave-Macmillan.
- Burkett, P. y Foster, J. B. (2004). Ecological economics and classical marxism: The «Podolinsky Business» Reconsidered. *Organization and Environment*, 17(1), 32-60.

- Castellanos Suárez, J. A. (2015). El carácter no ontológico de la naturaleza en Marx. El sentido de Alfred Schmidt e implicaciones en la Escuela de Frankfurt. *Asuntos Económicos y Administrativos*, 29, 31-42.
- Echeverría, B. (2011). Crítica de la modernidad capitalista. Antología. La Paz, Bolivia: Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.
- Engels, F. (1974 [1886]). Carta de F. Engels a Adolph Sorge del 29 de noviembre de 1886. En *C. Marx y F. Engels, Obras escogidas*: Moscú, URSS: Editorial Progreso.
- Engels, F. (1974 [1895]). Carta a Werner Sombart del 11 de marzo de 1895. En *C. Marx y F. Engels, Obras escogidas*: Moscú, URSS: Editorial Progreso.
- Engels, F. (1961). La dialéctica de la naturaleza. México DF, México: Editorial Grijalbo.
- Foster, J. B. (2004). *La ecología de Marx. Materialismo y naturaleza*. Barcelona, España: El Viejo Topo.
- Gudynas, E. (2013). Correa, minería y Marx: hoy, en América Latina, Marx ¿sería extractivista? *Celidín Libre*. Recuperado de: <https://celendinlibre.wordpress.com/tag/joan-martinez-alier/>
- Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC) (2007). *Informe del Grupo de Trabajo I del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático de Naciones Unidas*. Recuperado de [http://www.ipcc.ch/home\\_languages\\_main\\_spanish.shtml](http://www.ipcc.ch/home_languages_main_spanish.shtml)
- Isch, E. (2011). *Módulo de capacitación sobre cambio climático*. Quito, Ecuador: The Nature Conservancy, COICA, CAMAREN.
- Isch, E. (2013, octubre). Crisis civilizatoria y sus expresiones en Latinoamérica. Ponencia presentada en la I Asamblea del Movimiento por la salud de los pueblos Latinoamérica. Cuenca, Ecuador.
- Isch, E. (2017). Tejiendo resistencias por la vida. Módulos pedagógicos en defensa de la Pachamama. Recuperado de [http://www.estudiosecologistas.org/documentos/publicaciones/MODULO%20ECOLOGIA%20POLITICA%20PARA%20WEB\\_2.pdf](http://www.estudiosecologistas.org/documentos/publicaciones/MODULO%20ECOLOGIA%20POLITICA%20PARA%20WEB_2.pdf)
- Isch, E. y Gentes, I. (Eds.) (2006). Agua y servicios ambientales. Visiones críticas desde los Andes. Quito, Ecuador: WALIR, Camare, Abya Yala.
- Kolakowski, L. (1983). *Las principales corrientes del marxismo*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Kruse, H. A. (s. f.). Marx y los poseedores de mercancías. *Redacción Popular*. Recuperado de <http://www.redaccionpopular.com/articulo/marx-y-los-poseedores-de-mercancias?page=1>
- Levis, C., Costa, F. R., Bongers, F., Peña-Claros, M., Clement, C. R., Junqueira, A. B. y Castilho, C. V. (2017). Persistent effects of pre-Columbian plant domestication on Amazonian forest composition. *Science*, 355, 925-931.
- Lewontin, R. y Levins, R. (2015). El biólogo dialéctico. Buenos Aires, Argentina: RyR.
- Lohmann, L. (2012). *Mercados de carbono. La neoliberalización del clima*. Quito, Ecuador: Abya Yala.
- Martínez Alier, J. (2013). Marx y el extractivismo del presidente Correa. *Celidín libre*. Recuperado de <https://celendinlibre.wordpress.com/tag/joan-martinez-alier/>
- Martínez Alier, J. (2005). *El ecologismo de los pobres: conflictos ecológicos y lenguajes de valoración*. Barcelona, España: Icaria.
- Martínez Alier, J. y K. Schlüpmann. (1991). *La ecología y la economía*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1973). *El capital*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1974). *Manuscritos económicos y filosóficos de 1844*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Marx, K. y Engels, F. (1978). *El manifiesto del Partido Comunista (Obras escogidas, tomo I)*. México DF, México: Editorial Progreso.

- Milián, R. (2007). *Historia de la ecología*. Ciudad de Guatemala, Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Piedra Arencibia, R. (2015, septiembre). La teodicea del marxismo. El antiengelsianismo y su función histórica. *Temas*, 83, 96-102.
- Pospone, M. (2006). *Tiempo trabajo y dominación social. Una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*. Madrid, España: Editorial Marcial Pons.
- Sacher, W. (2015). La «fractura metabólica» de John Bellamy Foster: ¿Qué aportes para una teoría eco-marxista? *Actuel Marx / Intervenciones*, 19, 33-60.
- Schmidt, A. (1976). *El concepto de naturaleza en Marx*. México DF, México: Siglo XXI.
- Roux, R. (2012). México: despojo universal, desintegración de la república y nuevas rebeldías. *Theomai*, 26, (s. d.).
- Veraza, J. (2012). *Karl Marx y la técnica desde la perspectiva de la vida. Por una teoría marxista de las fuerzas productivas*. México DF, México: Ítaca.

**LAS CATEGORÍAS DE SUBSUNCIÓN FORMAL Y REAL EN MARX: UNA BREVE APROXIMACIÓN PARA COMPRENDER LA UNIVERSIDAD EN EL SIGLO XXI**

NELSON RODRÍGUEZ, CARLOS PESANTEZ CABRERA, FRANCISCO RIBADENEIRA SUÁREZ  
*Universidad Central del Ecuador*

Recepción de manuscrito: 28 de febrero de 2018  
Aceptación versión final: 13 abril de 2018

**RESUMEN** Este trabajo pretende abordar el estudio de las categorías subsunción formal y real propuestas por Karl Marx. Con este fin se realiza un breve recorrido histórico para sustentar la actualidad de El capital y, a partir de estas categorías, abordar el estudio de los problemas actuales de la sociedad, pero de manera especial concentrando el análisis de forma particular en la comprensión de las dinámicas educativas y el trabajo especializado. Esto, con la pretensión de esclarecer las lógicas latentes de subsunción de la universidad a las condiciones de reproducción capitalista y, además, la necesidad de transformación de la institución universitaria.

**PALABRAS CLAVE** Subsunción formal y real, El capital, Marx, universidad.

**ABSTRACT** This paper aims to address the study of categories formal and real subsumption from Karl Marx. To this end, a brief historical tour is carried out to support the current affairs of Capital and, based on these categories, to study the current problems of society but in a special way, concentrating the analysis in a particular way on the understanding of the dynamics educational and specialized work. This, with the intention of clarifying the latent logics of subsumption of the university to the conditions of capitalist reproduction and, in addition, the need for transformation of the university institution.

**KEYWORDS** Formal and real subsumption, The capital, Marx, university.

**CODES JEL** O13

**INTRODUCCIÓN**

Las transiciones epocales, así como los cambios de siglo, siempre tienen como característica fundamental el hecho de que los instrumentos teóricos existentes suelen ser insuficientes o, en todo caso, menos complejos que el objeto que intentan explicar o describir. Normalmente, el mundo social tiende por sí solo a desarrollar más complejidad que cualquier observador, pero esta situación es más palpable cuando la teoría tiene que, exigida en última instancia por la sociedad, batirse en el contexto de los grandes cambios sociales que influyen sobre ella misma.

El desarrollo de la modernidad capitalista, iniciado hace más de 500 años, que define el marco epocal de todo tipo de cambio social incluido nuestro horizonte histórico, constituye

desde un punto de vista epistemológico crítico-sistémico, un macro-objeto que contiene todo el curso de nuestra experiencia social o territorial-global y, además, las condiciones de posibilidad de producción y reproducción de nuestro conocimiento sobre el mundo físico y social. Por ello, cualquier teoría sobre el cambio social no puede ser sino una teoría general de la sociedad y ser capaz de construir y reconstruir, bajo premisas críticas y sistémicas, teóricamente su objeto, como un momento de abstracción negativo de su mismo objeto, es decir, como una autodescripción o una crítica de la sociedad en la sociedad; por intermedio de la ciencia y de la universidad, como ámbitos de producción —investigación— y reproducción —formación—, respectivamente, de la construcción teórica de tal objeto.

Con respecto a lo que nos interesa aquí, podemos decir, que la relación teórica entre El capital de K. Marx, como obra crítico-sistémica, y el capital, en tanto sujeto-objeto histórico-práctico de las relaciones capitalistas realmente existentes, constituye una problemática crucial para el análisis de nuestra transición epocal signada por la emergencia, desarrollo y crisis de la modernidad capitalista como proyecto civilizatorio. En efecto, es claro para los investigadores contemporáneos, más allá de sus posiciones político-ideológicas, que sería muy difícil hacernos hoy alguna idea fundamentada acerca del funcionamiento del modo de producción capitalista, sin la consideración del *instrumentarium* heredado por el *opus magnum* de Marx. Y si esto es así, sobre todo las ciencias económicas y sociales deberían tenerlo en cuenta, es porque, gracias a la construcción de un método histórico-materialista, la obra de Marx pudo ofrecer, por encima de los gigantes de su tiempo, una respuesta contundente a las exigencias teóricas planteadas a sus contemporáneos relativas al ascenso maduro de la modernidad capitalista, plenamente vigoroso a mediados del siglo XIX (Echeverría, 2011).

Este trabajo parte de la noción de «vigencia» de la obra de Marx, pues, reconoce plenamente las mismas limitaciones demostradas antes por la producción intelectual burguesa decimonónica —la filosofía moderna, la economía política clásica, el positivismo, el evolucionismo y, por supuesto, el reformismo revolucionario, principalmente— incapaz, al igual que los ideólogos capitalistas de nuestros tiempos, de poder dar ella misma con un diagnóstico estructural de los dramas principales de su propia sociedad.

La crítica-sistémica de Marx al capitalismo sigue estando vigente en la medida en que el fundamentalismo de las categorías y teorías burguesas de la producción y del mercado, no han podido ofrecer una explicación adecuada de la génesis, lógica y estructura del capital, y debido a que el capital en cuanto tal, no ha descubierto formas significativamente distintas o alternativas de producción y reproducción social que le hayan permitido hasta ahora sortear las expresiones fundamentales de su metacontradicción subyacente a la relación entre valor y valor de uso. Más bien el capital no ha dejado de funcionar con independencia de los dispositivos, mecanismos y estrategias señalados por Marx con respecto a la forma productiva y reproductiva que adopta la riqueza social bajo su hegemonía sistémica. Quizás a esto se deba el hecho, irónica y objetivamente verificable, de que el capital —como relación positiva— encuentre en El capital ya no su forma especular o espectralmente visible, como se presenta éste cotidianamente, sino, todo lo contrario, puesto teóricamente, por un momento, sobre sus pies, negativamente. Existe pues una relación de paralaje entre la forma histórica —el capital— y su forma teórica —El capital— que únicamente puede ser rota y definitivamente desterrada en la

medida en que, por así decir: sea el mismo sistema quien supere los diagnósticos epocales de la obra, sea la obra la que ratifique la historicidad del sistema o que el desarrollo de las fuerzas productivas de la humanidad revelen progresivamente la contingencia del sistema y de la obra, superándolos a ambos (Marx 1972b; 2011).

Existen una serie de argumentos para pensar que estamos viviendo realidades provenientes del segundo caso, pudiendo ser visible para el análisis social, al menos a largo plazo, el surgimiento de las bases sociales y tecnológicas de la sociedad mundial poscapitalista de los próximos siglos. Sin embargo, en este artículo nos referiremos, exclusiva y brevemente: i) al contexto teórico general actual dentro del cual se está produciendo, fuere como fuere, el retorno de la obra de Marx; ii) a la vigencia de los conceptos fundamentales de la obra de Marx, en rigor, el concepto de subsunción —formal y real—, en el análisis del sistema capitalista visto en su totalidad; y iii) a la relevancia de la utilidad teórica de los mismos en el análisis de los problemas actuales del modo de producción y reproducción capitalista, sobre todo, en el tratamiento de las problemáticas aparentemente «no-económicas», como sucede con las prácticas de la actividad científica y universitaria afincadas en el ámbito de la reproducción social o, mejor, de la producción simbólica de la sociedad.

#### CONTEXTO TEÓRICO GENERAL

Han transcurrido 150 años desde la publicación alemana de la primera edición del primer tomo de *El capital* (1867) —o de la cuarta edición, según el Marx cronológico descrito por Dussel (1984)—, y aún hoy su interpretación sigue generando controversias. A pesar de que el tiempo transcurrido ha llegado a dar la impresión, por acción de los ideólogos, de que todos los problemas de constitución y legitimación de la modernidad capitalista, han sido superados por el propio capital a través de distintas vías —especialmente, por la articulación *sui generis* producida en la modernidad entre varios modos de dominación, a saber: la violencia física y legal representada en última instancia en el Estado, con las formas de violencia simbólica producida a nivel del sistema de la ciencias, el sistema educativo y el sistema de los medios de comunicación de masas—, y que los que problemas que permanecen —los relativos a la mercantilización de los derechos sociales, la mundialización de la pobreza, la bancarización de la economía y la devastación del planeta, entre otros grandes problemas—, se corresponden inevitablemente con el funcionamiento de la sociedad moderna, en tanto se asume a esta sociedad falazmente como la única posible, o con el fenómeno humano de la evolución sociocultural y se introduce a la experiencia europeo-americana como horizonte de mundo de todos los pueblos del planeta: decimos entonces que, a pesar de tales problemas endógenos del capitalismo y los abiertos en el transcurso del desarrollo de las fuerzas productivas de la humanidad hasta nuestros días, éstos han logrado casi anularse en su importancia y disiparse de las preocupaciones científicas de buena parte los agentes de la teoría social. Solo recientemente existe una renovada atención por la obra de Marx (Mandel, 1998; Heinrich, 2008; Veraza, 2011; Dussel, 2014; Moseley, 2016; Roberts, 2017).

Esta preocupación está no solo en los centros universitarios y académicos más reconocidos de la ideología dominante, sino dentro de los propia *intelligentia* de los centros productivos y

financieros del capitalismo. Preocupación surgida justamente como correlato de que más allá de la abundancia de las alternativas teóricas dominantes, éstas no son suficientes para encarar los problemas originarios y presentes del proceso de acumulación capitalista de la riqueza social.

Pero esta abundancia solo ha contribuido a confundir, tal es el caso de la incorporación reciente de la tecnocracia futurista al estudio instrumental de la obra del filósofo, tomada en ciertos círculos como una contribución dentro de la gran tarea de actualización de Marx (Mason, 2016). Por otro lado, algo muy parecido a esto ocurre hoy con ciertos intelectuales críticos su-reuropeos, quienes, de la mano de Marx, pero más allá de él —por lo menos esta es la intención, aunque su interés no consiste en revitalizar el marxismo—, han buscado revisar o relativizar la conveniencia de los conceptos marxistas para el análisis del capitalismo avanzado, basados en la importancia crecientemente determinante del trabajo inmaterial sobre el trabajo manual (Sohn-Rethel, 1979).

Estas dos formas del futurismo pseudomarxista actual nos parecen, sin embargo, geométricamente desmarcadas de la obra crítica de Marx y, lo que es más grave, totalmente desenfocadas con respecto al conocimiento de las causas y efectos de la gran crisis capitalista que cunde todo el planeta desde 2008, sobre cuyo trasfondo pueden ser explicadas —histórica, objetiva y prácticamente—, al intentar deconstruir el objeto cosificado teóricamente por medio de una abstracción falsa, antes que la reflexión sobre el modo de dominación propiamente económico que oprime, reprime y explota a los sujetos dominados material e inmaterialmente por el capital (Tapia 2003, 2010; Roberts, 2016).

Una de las posiciones más difundidas a este respecto proviene de los cientistas sociales relacionados con la escuela del «capitalismo cognitivo», también conocida como del *general intellect*. Aunque podría resultar un poco simplificador, sintetizamos los elementos de distanciamiento de estos autores respecto de los alcances analíticos del *El capital*, en los siguientes puntos: a) para estos autores, la idea de capitalismo cognitivo implica un cambio en el régimen de acumulación capitalista, el mismo que trae consigo la crisis de la teoría de valor-trabajo de Marx (Vercellone, 2006; Lebert y Vercellone, 2006); b) el régimen de acumulación histórico del capital, ha transitado del modelo prefordista y fordista basado en la producción de mercancías y la creciente productividad del trabajo, al taylorismo digital, cuyo énfasis está en la valorización del conocimiento o del ámbito cognitivo del trabajo cognitivo —que es también trabajo vivo— que produce valor por medio del conocimiento (Fumagalli, 2010); c) en el criterio de estos mismos autores, la transición del capitalismo industrial al capitalismo cognitivo, implica la supresión del plusvalor y la emergencia de nuevas formas de ganancia capitalista en cuanto tal, del capital-renta, caracterizándose este momento ya no por la valorización productiva del valor, sino por «valorización improductiva de capital» (Chevallier, 1977); d) en el capitalismo cognitivo todas las mercancías han perdido su materialidad, llevándonos esta situación inédita en la historia del capitalismo, a los fenómenos de la generación artificial de escasez, de una estructura de costos marginales cercanos a cero, de transacciones cada vez más veloces, de las tasas de interés negativas, como nuevos elementos ordenadores de la economía mundial capitalista (Moulier-Boutang, 2004) —tomando en cuenta que la producción de estos fenómenos para estos autores ocurren como un proceso espontáneo de la economía capitalista o como una forma de descontrol de los ideólogos capitalistas y sus practicantes—; e)

el nuevo régimen de acumulación tiene como argumento de base el agotamiento de la fuerza productiva del capital y de su reconfiguración parasitaria, para estos autores, se trataría de un fenómeno totalmente nuevo, el mismo que, según ellos, Marx no vio con mucha claridad, por lo que el concepto de «subsunción», surgido en el contexto de su teoría del valor-tiempo de trabajo, no tendría sino una importancia marginal o, en todo caso, dicho concepto a pesar de señalar de algún modo la emergencia de estos fenómenos, aporta más dificultades que soluciones: ahí residen precisamente las dificultades de esta «subsunción», que impiden reducir de manera simple el conocimiento a capital y que, por consiguiente, dan sentido a la idea de capitalismo cognitivo (Rullani, 2004); f) con la emergencia del capitalismo cognitivo ha nacido dentro de su ser —para estos autores se trataría de una posibilidad anunciada por el propio Marx en sus *Grundrisse* de 1857-58—, una nueva entidad social emancipatoria, el *general intellect*, compuesto de una colectividad de saberes o conocimientos que, liberados de la lógica de la acumulación del capitalismo industrial, ya no se cosifican en el «saber muerto» sino que, todo lo contrario, se objetivan, por así decir, en la co-producción del «saber vivo» (Roggero y Curcio, 2010).

En este sentido, la relación entre la construcción y la crítica del conocimiento social y el desarrollo del capitalismo siempre ha sido contradictoria y es anterior a la forma expresa de la diferencia entre trabajo material y trabajo inmaterial, pero es correspondiente, irremisiblemente, con dicha relación contradictoria. El concepto de capitalismo cognitivo, nos parece, hasta cierto punto, una extensión contemporánea del viejo idealismo alemán. El idealismo posterior, se puede decir, sentó, en el nivel filosófico, las bases del proceso de desmaterialización del mundo. Proyecto metafísico de dominación del mundo que parece ser el mismo que entusiasma a los intelectuales del capitalismo cognitivo. Los mismos a los que podemos entender la expresión crítica de cyberidealismo.

Es esto lo que sugiere la idea acerca de la desaparición de la importancia del trabajo material en el proceso de la acumulación capitalista, dado que olvidan que la extracción de plusvalor en el capitalismo cognitivo, radica en la apropiación capitalista del conocimiento social en contra de la sociedad. Aunque en el nuevo momento se pueda reconocer la preponderancia del trabajo inmaterial sobre el manual, no existen condiciones sociales e históricas que permitan hablar sobre la existencia de una transformación en régimen de acumulación capitalista. Se podría incluso periodizar el proceso actual como capitalismo cognitivo, pero, a la par, habría que dar cuenta de las nuevas formas de extracción de plusvalor y en los cambios ocurridos en el proceso de subsunción real de la sociedad contemporánea.

No obstante, a pesar de la pertinencia de algunos de estos planteamientos —sobre todo en atención a los literales a, b y d—, existen severas falencias en la interpretación realizada de la obra de Marx por parte de estos autores. En este sentido se esgrimen tres argumentos.

En primera instancia, en su propuesta de ruptura con la teoría del valor-trabajo, la escuela italiana del *general intellect*, realiza principalmente una lectura parcial, desconociendo la naturaleza del capital como máquina histórica productora de prácticas capitalistas, y de la heurística de *El capital*, al colocar sus preferencias analíticas exclusivamente en la crítica del tomo III de *El capital* (Vercellone, 2001, pp. 223-226), dejando de lado, de plano el tomo I y II, relativos al proceso de producción y al proceso de circulación del capital, respectivamente, que se

reconstruyen en el tomo III, por parte de Marx, como un análisis del proceso de producción capitalista en su conjunto, es decir, de la dialéctica de la realización del proceso de producción y reproducción del capital en su totalidad; pero, incluso la lectura del tomo III de *El capital* realizada por estos autores, deja de lado el debate de la sección tercera, dedicada al estudio de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, asunto que hoy provoca sendos debates entre los economistas críticos marxistas de nuestro tiempo (Marx, 2011, 2015, 2016; Moseley, 2017; Tapia, 2017; Roberts, 2016; Kliman, 2012). Continuando con lo anterior, destacamos que la constancia de la subsunción capitalista, formal y real, del conocimiento social no es extraña a Marx ni al desarrollo de la modernidad capitalista en cuanto tal, puesto que «la naturaleza no construye, máquinas, ni locomotoras, ferrocarriles, *electric telegraphs*, *selfacting mules*, etc. Son éstos productos de la industria humana; material natural, transformado en órganos de la voluntad humana sobre la naturaleza o de su actuación en la naturaleza» (Marx 1972a, pp. 230-231).

En segundo lugar, su análisis del capitalismo real, al igual que los estudios basados en la perspectiva eurocéntrica del desarrollo de la modernidad capitalista, deja de lado problemas estructurales del desarrollo de la sociedad mundial capitalista actual, por ejemplo, la dependencia política, comercial, industrial, financiera de las económicas periféricas del planeta, como si en la lógica del funcionamiento del capitalismo mundial los problemas descritos desde el centro capitalista, estuvieran desconectados del funcionamiento de la sociedad mundial capitalista como un todo, como si éste funcionara nada más por la emanación cognitiva del capitalismo central y no necesitara de las formas de producción y reproducción capitalistas, existentes en todo el globo, subsumidas realmente a la lógica de la acumulación del capital en su fase hiperdesarrollada (Veraza, 2008).

Finalmente, y como una derivación de los dos puntos anteriores, se resume que estos autores no ofrecen una lectura crítico-sistémica de lo que ellos han denominado como un cambio en el «régimen de acumulación» y en las «relaciones de producción» en sí mismas (Moulier-Boutang, 2004), y su necesaria relación con la universidad y que más bien su proliferación, en tal sentido conceptos como sociedad de la información, sociedad del conocimiento, nueva economía, revolución informática, economía basada en el conocimiento, la revolución de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación a pesar de su pretensión, no explican la crisis de las instituciones fundamentales de la sociedad capitalista, incluida en éstas la universidad moderna. Existe el riesgo de constituirse en la semántica o el velo ideológico con el que la sociedad capitalista encubre como un logro los dramas de sus problemas estructurales de producción y reproducción como sistema social, pero, más que todo, encubre la potencia de las fuerzas productivas de la humanidad alcanzadas en la era tecnológica actual ya casi maduras para la superación de las relaciones sociales capitalistas.

#### LA SUBSUNCIÓN FORMAL Y REAL:

##### VIGENCIA CONCEPTUAL PARA ENTENDER LA UNIVERSIDAD EN EL MUNDO ACTUAL

Una forma adecuada de replantear la cuestión es traer de vuelta los conceptos fundamentales de la obra de Marx y aguzarlos lo suficiente hasta que brote de ellos la riqueza conceptual de la totalidad de su obra. Este procedimiento parece particularmente correcto cuando nos

referimos al concepto de subsunción y, más abstractamente, a los conceptos de subsunción formal y subsunción real, es decir, a los modos de dominación económicos e históricos del capital, que no se deben confundir con los mecanismos históricos de extracción económica de plusvalor —o sea, del plusvalor absoluto y relativo—, pero que tienen su lugar específico dentro de la arquitectura de *El capital* (Marx, 1972b; 2016).<sup>1</sup>

El concepto de subsunción tiene en Marx, una forma mucho más elaborada en *El capital*, relacionado de un modo fundamental con las contradicciones estructurales devenidas del antagonismo existente entre los valores de uso de la sociedad y la lógica universalista y univalente del valor de cambio. Hablamos pues de una relación estrecha entre el concepto de subsunción y la contradicción universal, valor uso y forma valor, propia del capitalismo, lo cual excluye la idea de atribuir a Marx la autoría de la teoría del valor-trabajo, que más bien pertenece a David Ricardo.

Dada la confusión existente, debemos insistir sobre este punto. Hablamos de que Marx no planteó el hecho de su autoría sobre la teoría del valor-trabajo, reconoció más bien su origen ricardiano (Marx, 1974). Su contribución consiste, más bien, en haber descubierto el carácter recurrente de la contradicción o la relación contradictoria entre el valor y el valor de uso, en el contexto de la puesta en relación dialéctica de las esferas del proceso de producción y circulación del capital. Como lo sugirió Bolívar Echeverría —en uno de sus trabajos maduros de sistematización teórica de la problemática marxista del valor—, la contradicción del valor y el valor de uso en *El capital* de Marx, es la que sostiene a todas las contradicciones del mundo moderno.<sup>2</sup>

El concepto de subsunción describe así la constitución hegemónica de la forma valor y la recodificación mercantil del mundo social en su conjunto. En efecto, en orden a su lógica evolutiva, a la par que toda forma de actividad humana —su subsunción en la estructura de clases de la sociedad— y toda forma de riqueza social —subsumida como una forma de garantizar las condiciones de sobrevivencia de la sociedad capitalista—, toman la forma de valor. El concepto de subsunción, desde un inicio anticipa la toma capitalista del mundo social como un proceso global que requiere el dominio y la subordinación de todas sus esferas o sistemas sociales, un modo de dominación capaz de subsumir el resto del mundo en su ecosistema inmediato (Marx 1972a; 1972).

De esta manera, la subsunción del trabajo y la apropiación de los productos del trabajo por parte de los capitalistas, implica de plano su incorporación al proceso de producción del capital como un momento, de la valorización del propio capital. Ahora bien, los conceptos de subsunción real y subsunción formal tienen más que todo una utilidad histórica. Se puede decir, algo apresuradamente, que el proceso de subsunción formal se puede aplicar al análisis de los orígenes y maduración del capitalismo entre los siglos XVI y XVIII, en donde tuvo lugar no solo larga transformación del trabajo en mercancía, sino también la conversión de la naturaleza en renta (Marx 1972a; 1972b; Polanyi, 2015).

En este momento de maduración de las condiciones de emergencia del capital, la organización de la producción capitalista se sirve todavía de la estructura y prácticas productivas características del viejo taller artesanal, pero introduce recurrentemente modificaciones en el proceso productivo general. Las mismas que contribuyen a minar definitivamente la propia

autonomía del trabajo y profundizar sobre esta base la extracción de plusvalía, subsumiendo la resistencia ofrecida por el trabajo (Marx, 1972b).

De su parte, el concepto de subsunción real es aplicable, por así decir, al devenir de su historia posterior. Por tanto, una vez que el capitalismo ha logrado subsumir completamente al trabajo, por la vía de la transformación industrial, es decir, de la «revolución de las condiciones técnicas y sociales del proceso de trabajo, por tanto, el modo de producción mismo, la productividad del trabajo y la relación entre el capitalista y el obrero» (Castillo, 2002; Marx, 1972a). Según Marx, el proceso de subsunción real del trabajo en el capital advino una vez que la maquinización o esta relación entre máquina y fábrica, empezó a ser determinante en el proceso productivo. Con ello, pudo el trabajo ser subsumido no ya únicamente en su exterioridad, como trabajo productivo, sino materialmente —formal y realmente— en el proceso de valorización del capital.

Lo relevante en el proceso de subsunción real es el lugar destacado de la máquina tanto como organizador de la producción y medio de extracción permanente y sistemática de plusvalor, cuanto que como un dispositivo que busca suprimir la relación antagónica entre el capitalista y el trabajador. Así, el trabajador, convertido en sujeto-objeto de la máquina, termina sucumbiendo ante la cuasiobjetividad del nuevo proceso técnico de producción. Es, justamente, esta objetividad cosificada el objeto de la crítica filosófico-económica del joven Marx (1967), la misma que en *El capital* se desplegará de forma madura. Y que volverá aparecer en el capítulo VI —inédito— del primer tomo como un problema político de la acumulación capitalista, como el trasfondo de la lucha de clases de la sociedad (Marx, 1972a).

No obstante, la subsunción del trabajo en el capital implica todavía la interiorización de las condiciones objetivas del proceso de producción, y la introducción de nuevos elementos psicosociales de disciplinamiento e integración colectiva. De cierta forma, este modo de dominación implica un rol cada vez —más— determinante en el proceso de valorización en el conjunto de la sociedad. O, en su caso extremo, la conversión de la fábrica en la unidad propiamente política de la sociedad moderna. En su desarrollo, sin embargo, el proceso de subsunción del trabajo se expandió del ámbito productivo al espacio del consumo. Ello ha implicado desde entonces que todo análisis del proceso de subsunción del trabajo en el capital, deba ser, a la vez, un análisis sobre la subsunción del proceso de reproducción de la sociedad, es decir, sobre el proceso —mismo— de la producción capitalista en su conjunto (Veraza, 2008).

A modo de síntesis se puede decir que el desarrollo del sistema capitalista es inconcebible sin la subsunción de la actividad humana, en tanto el objeto inmediato del capital es la producción de plusvalor, de la ganancia capitalista. El proceso de subsunción formal y real, en sentido general, crea las condiciones para que esto sea posible. Pero el hecho de que el proceso deba referirse al proceso productivo global —producción-reproducción—, no significa que no existan diferencias entre ambos modos de subsunción, aunque se trate de un mismo proceso histórico y sean la base fundamental aún hoy, en estricto sentido, de la lógica de la acumulación actual. En esta dinámica se encuentra el desarrollo de universidad moderna y los profesionales —trabajadores calificados— que ella forma, como parte de las regulaciones económicas y no-económicas requeridas por el modo de producción y reproducción capitalista.

Mientras que la subsunción real expresa por su parte el momento de la edad madura de las relaciones capitalistas, a partir de lo cual el capital intenta autonomizarse de todo tipo de regulación natural y social, iniciándose el proceso de subsunción total del trabajo material e inmaterial de la humanidad. O, lo que es lo mismo, de sus formas de producción económica y sus formas de reproducción simbólica (Bourdieu, 2012). En tanto tiene lugar la subsunción real de toda la sociedad, las relaciones sociales capitalistas se expanden por fuera de la fábrica o, en su defecto, convierten al mundo entero en una fábrica universal en una máquina de producción infinita (re)productiva del capital, totalmente desterritorializada, como presuponía Deleuze (2016). Téngase en cuenta que esta dinámica abarca la historia y desarrollo de la universidad moderna como centro de producción de la tecno-ciencia fundamental para consolidar la sociedad capitalista mediante la formación de mano de obra calificada y especializada funcional a la acumulación.

Llegados a este punto, debe señalarse que los conceptos fundamentales de Marx, como el de subsunción, es operativamente pertinente a causa de los problemas que resuelve y que abre dentro del estudio de la modernidad capitalista y su universidad, cuyo desenlace histórico-planetario nos determina —oprimen, reprimen y explotan— homogéneamente.

Es cierto, que el actual proceso capitalista de producción y reproducción de la vida social, caracterizado por la digitalización del mundo físico y social, ha relativizado las formas productivas y el conjunto de valores de la sociedad industrial, y que se ha producido un cambio en las expectativas y las formas de socialización de los seres humanos modernos, y, por lo tanto, matiza las actuales formas de subsunción a las que la institución universitaria debe responder desde su autonomía.

#### LA SUBSUNCIÓN, UNA CATEGORÍA PARA TRANSFORMAR LA UNIVERSIDAD

El proceso de subsunción de la vida humana durante el capitalismo, empezó a causar preocupación una vez que varias de las estructuras más antiguas de la evolución sociocultural humana empezaron a ser incorporadas en la lógica de la valorización del valor: la religión, la ciencia, el arte, el Estado y, entre estos sistemas sociales, la educación y las universidades.

En el caso del campo científico y el educativo, el proceso de subsunción formal y real parece haber producido sus propias formas de conocimiento y socialización, tomando como referencia la producción intelectual y científica de las civilizaciones anteriores: la *paideia* griega, la *universitas* romana y los logros en la especialización del trabajo intelectual generados en la universidad medieval (Björk, 1996). Para el surgimiento de las ciencias y la universidad moderna, éstas quedan enmarcadas, en la misma lógica que la de impulsar el desarrollo del capitalismo (Mignolo, 2001).

Hasta cierto punto se puede denominar este proceso usando el mismo eje teórico propuesto por Marx con respecto a la acumulación primitiva del capital. Por esto, estamos tentados a decir, no solo que el proceso de acumulación primitiva del capital es paralelo a la acumulación primitiva de saber, sino que dicha acumulación primitiva, si bien fue en su nivel formal, extracción de fuerza de trabajo impaga y de recursos minerales, en su nivel de latencia, fue principalmente, acumulación de saber.

Suponemos que es únicamente sobre la base de esta acumulación primitiva de saber, que pudo desarrollarse el sistema de las ciencias y más tarde el sistema de las universidades modernas. En este caso, tendríamos que el proceso de subsunción de las ciencias, que puede ser asociado con el momento de constitución de las disciplinas modernas, o sea, de la división y fragmentación del trabajo científico, constituye en la historia crítica del capitalismo, el inicio de la subsunción formal del saber, atada, de inicio a fin, al proceso de transformación del condiciones técnicas de producción capitalista y, adecuándose, a la misión encomendada por el naciente *ethos* capitalista, de acelerar la producción de valor.

A su vez, el proceso de subsunción formal de la educación determinó, para los seres humanos de los tiempos modernos, la segmentación del proceso formativo y la introducción, por primera vez en un sentido amplio, de la diferencia entre trabajo manual y trabajo intelectual. Desde su aparición, normalmente, la ciencia y la educación siempre han tenido que lidiar, como sistemas sociales en proceso de formación, con las sobrecargas funcionales predisuestas por la sociedad (Luhmann, 2017), o, para ser más precisos, por los grupos dominantes de las sociedades precapitalistas, pero sus inventos y prestaciones siempre fueron acogidas progresivamente por la sociedad en esta fase. Así, mientras que su producción era eminentemente privada su apropiación era, mal que bien, colectiva. La subsunción formal de la ciencia y la educación, implicó desde un inicio, en cambio, una apropiación cada vez más reducida de los beneficios de dichos sistemas sociales, dado que su apropiación por parte del capitalista es absoluta. No se trata ya de inventos aislados o promovidos por la sola curiosidad científica, sino de dispositivos técnicos generados conscientemente por los capitalistas con el objeto de transformar las condiciones técnicas de la producción y de la extracción de plusvalor. Denominamos, pues, ligeramente, a esta pérdida de autonomía del código científico y su presencia todavía externa a la fábrica, como subsunción formal.

Pero como, pese a todo, el proceso paralelo de diferenciación funcional moderna conlleva a la autonomía de los subsistemas funcionales (Luhmann, 2007), el capitalismo necesitó aún subsumir realmente la ciencia y la educación bajo el propósito de controlar a los sujetos modernos, no solo por medio de la violencia política del Estado, sino desde la generación de una nueva ontología de la producción fundada en el saber científico y la internalización del sentido común capitalista por medio de la educación (Dussel, 1984; Guadamar, 1991). Desde el punto de vista histórico, la subsunción real del saber y de las prácticas humanas tuvo como consecuencias la fusión, hasta ahora problemática, de las áreas investigativas y formativas en una sola entidad, convertida ahora en modo de dominación complejo, es decir, de producción y reproducción de la *doxa* capitalista: la universidad moderna, nacida en el siglo XIX. Por ello, el talante crítico que aún existe en las universidades modernas debe verse como una voz latente, débilmente audible, pero cuestionadora de la capacidad crítica de las ciencias.

Convertidas las universidades en un modo de dominación, técnico-ilustrado, específico de la sociedad capitalista, de control de investigación y la formación, el proceso de subsunción real empieza a determinar, como si fuese una extensión de fábrica, pero bajo la conducción del Estado, el modo de producción y reproducción capitalista. Ahora bien, una vez que el mundo social por entero ha sido mercantilizado, existen nuevas tendencias, desatadas por la revolución digital, han aparecido nuevas lógicas en la organización técnica de la producción y las

formas de simbólicas de reproducción social. Por ello, el actual desmembramiento de la universidad moderna no debe ser entendido como una pérdida de sintonía con las exigencias actuales de la sociedad moderna, sino con las formas radicalmente distintas que adopta la subsunción real trabajo material y el trabajo inmaterial, del trabajo productivo e improductivo, en beneficio de la producción y extracción de plusvalor. La universidad torre de marfil necesita ser superada. Pero ¿bajo qué proyecto histórico social?

### CONCLUSIONES

Este trabajo busca, por un lado, poner de manifiesto la vigencia de la obra de Marx en torno a una serie de elementos teóricos que gravitan alrededor de las formas y características de lo que se denomina subsunción formal y real, considerando para ello el recorrido histórico, evolución y la connotación de estos conceptos en el intento —macro— de plantear un diagnóstico estructural de los dramas principales de la —propia— sociedad. A partir de ello, por otro lado, se ha apuntalado la crítica-sistémica de Marx al capitalismo y su radical utilidad en la medida en que el fundamentalismo de las categorías y teorías burguesas de la producción y del mercado, a nuestro criterio, no han podido estructurar una explicación suficientemente potente y articulada para superar el problema de la contradicción entre el valor y el valor de uso y, en consecuencia, sus derivaciones.

A pesar de haber transcurrido siglo y medio de la obra de Marx y su legado teórico, se tiene la impresión, por acción de los ideólogos, de que los problemas de constitución y legitimación de la modernidad capitalista han sido superados por el propio capital, pero realmente ello ha sido articulado través de distintos modos de dominación: violencia física y legal a través del Estado, así como de otras formas de violencia simbólica producidas a nivel del sistema de las ciencias, el sistema educativo y el sistema de los medios de comunicación de masas; reconociendo, además, por otro lado, los problemas asociados a la mercantilización de los derechos sociales, la mundialización de la pobreza, la bancarización de la economía y la devastación del planeta, por citar unos cuantos ejemplos. Estos «efectos colaterales» —exógenos— son entendidos equívocamente, al final, como una derivación inevitable —admisible— del funcionamiento de la —única posible— sociedad moderna y no como realmente lo que son: expresiones —endógenas— de las contradicciones fundacionales del capitalismo.

La idea acabada de subsunción planteada por Marx aparece orgánicamente en *El capital* expresando esa condición contradictoria y estructural devenida del antagonismo entre los valores de uso de la sociedad y la lógica universalista y univalente del valor de cambio. El concepto de subsunción describe, al final, la constitución hegemónica de la forma valor y la recodificación mercantil del mundo social en su conjunto. Ello, desde un inicio, anticipa la toma capitalista del mundo social, como un proceso global que requiere el dominio y la subordinación de todas sus esferas o sistemas sociales.

En este marco se vuelve imprescindible destacar el hecho de que el desarrollo y perpetuación del sistema capitalista es inconcebible sin la subsunción de la actividad humana, en tanto el objeto inmediato del capital es la producción de plusvalor, de la ganancia capitalista. El proceso de subsunción formal y real, en sentido general, crea las condiciones para que esto sea posible. De esta manera se sostienen dos vértices. Por un lado, la subsunción formal que, de algún

modo, revela un momento de la historia del capitalismo en donde éste debía servirse aún, de forma directa, de las capacidades humanas —productivas y creativas— y de la colaboración negociada con otros sistemas sociales, especialmente, el Estado-nación moderno. Por otro lado, la subsunción real que expresa el momento de la edad madura de las relaciones capitalistas, a partir de lo cual el capital intenta autonomizarse de todo tipo de regulación natural y social, iniciándose el proceso de subsunción total del trabajo material e inmaterial de la humanidad.

El proceso de subsunción de la vida en el capitalismo es una fuente de preocupación permanente sobre todo si consideramos que las estructuras de la evolución sociocultural: la religión, el arte, la ciencia, el Estado y, como derivación de éste, la educación. En términos de la producción científica y educativa, el proceso de subsunción formal y real, parece haber producido sus propias formas de conocimiento y socialización. De esta manera, y al existir una serie de elementos de paralelismo con el eje teórico propuesto por Marx, sostenemos que no solo que el proceso de acumulación primitiva del capital es paralelo a la acumulación primitiva de saber, sino que dicha acumulación primitiva, si bien fue en su nivel formal, extracción de fuerza de trabajo impaga y de recursos minerales, en su nivel de latencia, fue, principalmente, acumulación de saber. Esto apunta en el sentido de que es únicamente sobre la base de esta acumulación primitiva de saber, que pudo desarrollarse el sistema de las ciencias y más tarde el sistema de las universidades modernas.

Finalmente, el grado de importancia de la noción de subsunción formal en la ciencia y la educación gira en torno a que permite esclarecer las sinergias de producción —social— y apropiación —privada— del saber científico. De esta manera, la génesis de los nuevos descubrimientos o avances no son activados por la «sola» curiosidad científica, sino por la necesidad latente de, constantemente, crear o renovar una serie de dispositivos técnicos destinados a la optimización de las condiciones técnicas de producción, articulados sobre la base del interés de los capitalistas. Las universidades, en el sentido más amplio, en su ímpetu de procurar el saber no han permanecido ajenas a estas dinámicas y han terminado convertidas, pues, en instrumentos de dominación técnico-ilustrado de control de la investigación y formación bajo las exigencias del modo de producción y reproducción capitalista. Esto, a nuestro juicio, debe ser replanteado para proponer una nueva institucionalidad universitaria en América Latina, una tal que permita descolonizar el pensamiento y con ello la generación de conocimientos al servicio de liberación de nuestras sociedades.

#### NOTAS

1 Lo cual en una línea histórico-crítica podría ser extendido a la historia del marxismo crítico, por medio de varios autores célebres, cuya trayectoria intelectual y política revolucionaria siempre ha devuelto al marxismo la autoconciencia de su unidad teórico-práctica. Se recomienda consultar el diccionario histórico-crítico del marxismo de Fritz Haug de la Universidad de Berlín: <http://dhcm.inkrit.org/>

2 Se trata pues de una hipercontradicción presente en el desarrollo de la obra de Marx y que es actualmente vigente. En palabras de Echeverría, lo que Marx entiende por contradicción entre valor y valor de uso, consiste en la absurda condición de la vida moderna que todo acto productivo y reproductivo natural humano tenga que, para poder autogenerarse, ser un proceso de valorización de valor o de acumulación de capital.

## REFERENCIAS

- Bourdieu, P. (2012). *Bosquejo de una teoría de la práctica*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo libros.
- Björk, W. (1996). Las tres transformaciones de la universidad moderna. En S. Rothblatt y B. Wittrock (Eds.), *La universidad europea y americana desde 1800. Las tres transformaciones*. Barcelona, España: Ediciones Pomares-Corredor.
- Echeverría, B. (1998). *La contradicción del valor y el valor de uso en El capital de Karl Marx*. México DF, México: Ítaca.
- Echeverría, B. (2011). *Crítica de la modernidad capitalista*. La Paz, Bolivia: Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia-OXFAN.
- Castillo, C. (2002, febrero 20). Notas introductorias sobre la subsunción del trabajo en el capital. *Marxismo crítico*. Recuperado de <https://marxismocritico.com/2013/02/20/notas-introductorias-sobre-subsuncion-del-trabajo-en-el-capital/>
- Chevallier, J. M. (1977). *La economía industrial en cuestión*. Madrid, España: H. Blume.
- Deleuze, G. (2016). *Anti-edipo. Capitalismo y esquizofrénica*. Barcelona, España: Paidós.
- Guadamar, J. P. (1991). *El orden y la producción*. Madrid, España: Trotta.
- Dussel, E. (1984). *Filosofía de la producción*. Bogotá, Colombia: Nueva América.
- Dussel, E. (2014). *16 tesis de economía política. Interpretación filosófica*. México DF, México: Siglo XXI.
- Fumagalli, A. (2010). *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación*. Madrid, España: Traficantes de sueños.
- Kliman, A. (2012). *The failure of capitalist production: underlying causes of the Great recession*. London, UK: Pluto.
- Lebert, D. y Vercellone, C. (2011). El rol del conocimiento en la dinámica de largo plazo del capitalismo: la hipótesis del capitalismo cognitivo. En C. Vercellone (Comp.), *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista* (pp. 31-54). Buenos Aires, Argentina: Prometeo Libros.
- Luhmann, N. (2007). *La sociedad de la sociedad*. México DF, México: Herder-Universidad Iberoamericana.
- Marx, K. (1967). *La sagrada familia y otros escritos filosóficos de la primera época*. México DF, México: Grijalbo.
- Marx, K. (1972a). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador) 1857-1858*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Marx, K. (1972b). *El capital. Libro 1, capítulo VI (inédito)*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Marx, K. (1974). *Teorías sobre la plusvalía*. Buenos Aires, Argentina: Cartago.
- Marx, K. (2011). *El capital. Crítica de la economía política*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Marx, K. (2015). *El capital. Crítica de la economía política, tomo 1 (nueva versión del alemán)*. México DF, México: FCE.
- Marx, K. (2016). *El capital. Crítica de la economía política*. Madrid, España: Akal.
- Mason, P. (2016). *Poscapitalismo. Hacia un nuevo futuro*. Barcelona, España: Paidós.
- Moseley, F. (2015). *Money and totality. A macro-monetary interpretation of Marx's Logic in capital and the end of the «Transformation Problem»*. Leiden, Netherlands: Brill.
- Moseley, F. (2017). *Ensayos de economía marxista*. México DF, México: Maia.
- Moulier-Boutang, Y. (2004). Riqueza, propiedad, libertad y renta en el capitalismo cognitivo. En I. Moulier-Boutang, A. Corsani, M. Lazzarato et al., *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva* (pp. 107-128). Madrid, España: Traficantes de sueños.

- Heinrich, M. (2008). *Crítica de la economía política. Una introducción a El capital de Marx*. Madrid, España: Escolar y Mayo Editores.
- Mignolo, W. (2001). Introducción. Capitalismo y geopolítica del conocimiento. En W. Mignolo (Comp.), *Capitalismo y geopolítica del conocimiento: el eurocentrismo*, Buenos Aires, Argentina: El signo.
- Polanyi, K. (2015). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Santiago de Cuba, Cuba: Oriente.
- Roberts, M. (2016, enero 7). La teoría marxista de las crisis económicas en el capitalismo. *Sin permiso*. Recuperado de <http://www.sinpermiso.info/textos/la-teoria-marxista-de-las-crisis-economicas-en-el-capitalismo>
- Roberts, M. (2017, febrero 25). La desigualdad a 150 años de El capital de Karl Marx. *La izquierda a diario*. Recuperado de <https://www.laizquierdadiario.com/La-desigualdad-a-150-anos-de-El-capital-de-Karl-Marx>
- Roggero, G., and Curcio, A. (2010). Towards a grammar of living knowledge. *Commoniversity*. Recuperado de [https://commoniversity.files.wordpress.com/2010/08/towards\\_a\\_grammar\\_of\\_living\\_knowledge\\_it.pdf](https://commoniversity.files.wordpress.com/2010/08/towards_a_grammar_of_living_knowledge_it.pdf)
- Sohn-Rethel, A. (1979). *Trabajo manual y trabajo intelectual. Una crítica de la epistemología*. México DF, México: Viejo Topo.
- Tapia, J. (2017). *Rentabilidad, inversión y crisis. Teorías económicas y ciclos*. Madrid, España: Maia.
- Tapia, J. (2010, octubre 10). Consumo, inversión y crisis: Marx, Keynes y la fábula de la cisterna. *Marxismo crítico*. Recuperado de <https://marxismocritico.com/2011/10/09/consumo-inversion-y-crisis-marx-keynes-y-la-fabula-de-la-cisterna/>
- Tapia, J. (2003). Katz, Mandel, Mattick, ondas largas y fluctuaciones cortas. *Revista Brasileña Economía Política*, 13, 59-75.
- Rullani, E. (2004). El capitalismo cognitivo: ¿Un déjà-vu? En I. Moulier-Boutang, A. Corsani, M. Lazzarato et al., *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva* (pp. 99-106). Madrid, España: Traficantes de sueños.
- Vercellone, C. (2011). Crisis de la ley del valor y del devenir renta de la ganancia. Apuntes sobre la crisis sistémica del capitalismo cognitivo. En I. Moulier-Boutang, A. Corsani, M. Lazzarato et al., *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva* (pp. 31-54). Madrid, España: Traficantes de sueños.
- Veraza, J. (2008). *La subsunción real del consumo al capital. Dominación fisiológica y psicológica en la sociedad contemporánea*. México DF, México: Ítaca.
- Veraza, J. (2011). *Del reencuentro de Marx con América Latina en la época de la degradación civilizatoria mundial*. La Paz, Bolivia: Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.

## BREVE DISCUSIÓN DE LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LOS FLUJOS FINANCIEROS ILÍCITOS EN EL MUNDO Y AMÉRICA LATINA

KATIUSKA KING

*Universidad de Sevilla*

Recepción de manuscrito: 25 de marzo de 2018

Aceptación versión final: 13 abril de 2018

**RESUMEN** El presente artículo<sup>1</sup> analiza si la problemática de los flujos financieros ilícitos puede ser explicada desde una perspectiva global o regional, identificando puntos de encuentro y desencuentro entre los intereses de los países en función de las repercusiones que esta genera, así como de las propuestas de solución en actual discusión. El *dumping* social y la estabilidad financiera se cuentan entre los principales elementos de encuentro mientras que el reciclaje financiero y la representación de las instituciones que discuten las soluciones se pueden considerar como componentes de desencuentro fundamentales.

**PALABRAS CLAVE** Flujos financieros ilícitos, acuerdos institucionales internacionales, economía política internacional, regulación financiera.

**ABSTRACT** The present article analyzes if the problem of the illicit financial flows can be explained from a global or regional perspective, identifying points of agreement and disagreement among the interests of the countries depending on the effects that it generates, as well as of the current proposals of solution. The social dumping and the financial stability are told in the principal elements of agreement whereas the financial recycling and the institutions that discuss the solutions are key components of disagreement.

**KEYWORDS** Illicit financial flows, international institutional arrangements, international political economy, financial regulation.

**JEL CODES** F55, G18, P16.

### INTRODUCCIÓN

El término «flujos financieros ilícitos» (FFI) fue acuñado por organizaciones de la sociedad civil que promueven la transparencia financiera para exponer una problemática palpitante y clave para la economía y la sociedad tanto a nivel macro y microeconómico como de la economía política internacional. El término *ilícito* no hace solo referencia a la economía explícitamente delictiva como la corrupción, la trata de personas y el narcotráfico, cuyos recursos una vez blanqueados pueden buscar refugio externo, sino también a prácticas para evadir o eludir impuestos, sobre todo, por parte de empresas multinacionales (EMN) y personas de alto patrimonio.

Los flujos financieros ilícitos son «movimientos transfronterizos de dinero que han sido ilegalmente obtenidos, transferidos o usados» (Tax Justice Network, 2015). Estos movimientos se realizan tomando varios senderos de países hasta llegar a los circuitos financieros mundiales en los que se cuenta principalmente Nueva York y Londres, y de importancia para los FFI, Holanda, Suiza, Singapur e Irlanda (García-Bernardo, Fichtner, Takes, y Heemskerk, 2017). Es decir, los FFI no permanecen guardados en los países llamados paraísos fiscales, sino que se reciclan a través de los centros financieros y luego pueden regresar en forma de deuda o nuevas inversiones.

El capitalismo contemporáneo mantiene sus riesgos y contradicciones, más aún en el contexto de una globalización económica y financiera marcada por la actividad de esta última, en la que se observa con claridad la concepción del capital, planteada por Marx, como relaciones sociales y de poder.

Para ello se debe partir de que actualmente se considera a la economía sin aparente influencia de la política lo que la posiciona como neutra, empezando por los temas que se investigan. Bhaduri (2011) nos recuerda que la economía política debe ayudar a entender mejor el mundo en el que vivimos antes que inventar abstracciones de la realidad, alejadas de la complejidad social y económica. Lo que sucede hoy por hoy en la investigación económica es que se ajustan las técnicas a las temáticas en vez de buscar temas relevantes que expliquen la situación existente y que cuestionen el sentido común económico dominante.

Este artículo analiza desde la economía política si los FFI deberían ser considerados desde lo global o desde los países periféricos; para la región latinoamericana algunas aristas de este fenómeno han sido analizadas (King, 2018). La metodología utilizada en este artículo parte de examinar los distintos ángulos de los FFI, identificando puntos de encuentro y desencuentro entre grupos de países que se benefician o perjudican de ellos.

Este artículo introduce la temática, continúa con un breve recuento teórico de economía política internacional. Discute los elementos más relevantes de los FFI en clave de economía política internacional y concluye.

#### ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

La economía política internacional se tiende a asociar solo con el comercio internacional (Lake, 2008, p. 758), cuando también incluye a la política expresada en intereses y relaciones de poder así como a instituciones, autoridades y mercados. Las categorías clásicas de economía política internacional son el realismo, el marxismo y el liberalismo. Mientras que las actuales categorías tienen explicaciones desde una mirada meramente internacional a otras que provienen de realidades domésticas, así como las que se basan en las instituciones o en la sociedad (Frieden y Lake, 2000).

En la perspectiva marxista, destaca la visión de Lenin (1939) sobre la fusión de capital bancario con el capital industrial y la consecuente aparición de una oligarquía financiera en pocos bancos. Esta oligarquía permitió la exportación de capital para obtener mejores retornos y aprovechar las ventajas de países menos avanzados en ganancias precio de la tierra salarios y materias primas (*ibid.*, p. 19).

La teoría de la dependencia estudiada por Prebisch identifica el deterioro de los términos de intercambio y establece como categorías de análisis a los países periféricos y a los países centrales planteando que la periferia transfiere valor al centro. Luego en los ochenta, Prebisch (1987) añade que al interior de América Latina algunos países exportaron bienes manufacturados a los países de la región manteniendo el esquema centro-periferia en otra escala. Mientras que Gilpin (2001) recalca la interacción de temas económicos y políticos e identifica las relaciones económicas políticas transnacionales y el poder de las EMN como nuevos actores que dominan la escena internacional.

Otra perspectiva de análisis es la de Susan Strange que integra la política, las instituciones, la autoridad y los mercados. Para ella, la teoría de las relaciones internacionales con el afán de no incluir la tradición marxista dejó por fuera la economía política global. Strange (1994, pp. 45-138) plantea que existen cuatro canales a través de los cuales se ejerce el poder estructural en las relaciones internacionales: la seguridad, el conocimiento, la producción y las finanzas, los tres últimos relacionados con los FFI y la inversión extranjera directa (IED). La seguridad indirectamente está vinculada con los FFI a través de venta ilegal de armamento. Strange (2002) sostiene que es el poder estructural menos visible detrás de la agenda el que debe ser examinado para un análisis significativo de la economía política internacional.

Esta perspectiva teórica permite estudiar los FFI y a las finanzas como instrumento canalizador de estos flujos en los mercados internacionales. La existencia de los FFI introduce mayor complejidad a lo que Strange (1986) denominó «capitalismo de casino». A continuación, se discute en clave de economía política internacional el ámbito de los FFI.

## DISCUSIÓN

Este artículo se pregunta en qué medida los FFI son un fenómeno global o regional y propone puntos principales de encuentro y desencuentro.

### PUNTOS DE DESENCUENTRO

· **DEFINICIÓN DE LOS FFI.** El primer punto se refiere a la definición de los FFI, sobre la cual no existe consenso por cuanto se considera a la elusión de impuestos como algo permitido por las normativas de los países y que, por tanto, entra dentro de una zona gris. En términos semánticos, según la Real Academia Española, lo legal es contrario a la ley mientras que lo ilícito es lo «no permitido legal o moralmente». Así, lo legal infringe una norma específica mientras que lo ilícito no está permitido, pero los marcos normativos no lo prevén y, por tanto, no lo sancionan.

En el campo tributario, existen especialistas de las principales auditoras mundiales dedicados a buscar vacíos legales con el objetivo de reducir las cargas impositivas. Más allá de caracterizar moralmente estos actos como una ganancia ilegítima fruto del no pago de tributos, así como de la intencionalidad dolosa del uso de huecos administrativos, la clave está en que estos vacíos pueden ser aprovechados por quienes pueden pagar por estos servicios: grandes EMN a diferencia de las pequeñas y medianas empresas domésticas. Por tanto, una definición estrecha de los FFI interesa a los países donde se alojan estas multinacionales. En los países periféricos, sobre todo latinoamericanos, la institucionalidad en materia tributaria es débil, con pocas

excepciones y la creación de nuevas normas avanza de forma lenta fruto de influencias y presiones políticas. Para los países periféricos interesa una definición amplia de los FFI que incluya la elusión como parte de lo ilícito por cuanto estas prácticas erosionan sus bases imponibles.

· **INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED).** Para recibir IED, los países periféricos compiten entre ellos con toda suerte de incentivos que representan sacrificios tributarios, así como instrumentos legales de protección para las EMN. En la región latinoamericana existe una mirada de realismo mágico a propósito de la IED, ya que no se observan sus efectos reales en la balanza de pagos. Ésta es volátil y está atravesada por temas de FFI que la hacen contribuir cada vez menos a la formación bruta de capital fijo y más al pago de regalías (King, 2018). Es importante mencionar que lo que beneficia a las EMN en términos de acuerdos con territorios opacos también lo hace al lavado de dinero.

· **PRÁCTICAS TRIBUTARIAS AGRESIVAS E INSTITUCIONES DE DEBATE.** Q. Hong y Smart (2010) afirman que la planificación tributaria beneficia a los países desarrollados. Estas prácticas tributarias agresivas están definidas por el proyecto Erosión de la base imponible y traslado de los beneficios conocido como BEPS, por sus siglas en inglés.<sup>2</sup> Y este es el segundo punto de desencuentro dado que, este proyecto lo impulsa la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) donde evidentemente existen intereses discordantes. El objetivo principal de este proyecto de agrupar las cuentas de las EMN no se cumplió y se mantiene el tratamiento de cada filial como un ente separado, es decir, las cuentas no se consolidan.

La OECD mantiene un Centro de Política y Administración Tributaria que para el año 2013 contaba un presupuesto de € 10 millones. El grupo de países G20 y G7 tienen influencia en la definición de la agenda y la toma de decisiones se restringe a los países miembros de la OECD. Una institución en la cual los países periféricos estarían mejor representados es el Comité Tributario que pertenece al Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (ECOSOC) que por su parte mantuvo para el 2013 un presupuesto de solo USD 175.000 y un staff de 2,5 personas a tiempo completo (King, 2016). Los países ricos tienen interés en mantener las decisiones en la OECD.

· **POSIBLES MECANISMOS DE SOLUCIÓN.** La compleja estructura societaria de filiales facilita el arbitraje tributario, ya que las EMN no consolidan sus cuentas y mantienen información por cada filial. Una de las soluciones propuestas a las prácticas abusivas de las EMN es que presenten un reporte consolidado país por país —*country by country report*— de sus actividades económicas para conocer su situación de forma integral y proponer un reparto más equitativo de los impuestos que dejan de pagar.

Sin embargo, cuando se agrupan las cuentas de las EMN, habrá interés de los países donde éstas residen por recibir la mayor parte de los impuestos omitidos. Si bien el reporte país por país es necesario y puede ser considerado un punto de encuentro, la forma como se distribuyan los recursos y nuevamente la institución que tome la batuta en esta definición será un punto de desencuentro. Esto se podría anticipar con una propuesta propia de distribución de los impuestos omitidos.

· **RECICLAJE FINANCIERO Y FACILITADORES.** Además de los impuestos, es importante anotar que el dinero de los FFI se recicla en instrumentos financieros de los países ricos. En términos de financiamiento para el desarrollo, en los países periféricos nos contentamos con tener un acceso cíclico, es decir, fluido en épocas de bonanza, a los mercados internacionales para

la colocación de bonos, condicionado por la percepción del riesgo de las calificadoras. Este reciclaje financiero en el Norte no es bien entendido cuando se culpabiliza a ciertos países periféricos considerados como paraísos fiscales o facilitadores, ya que el dinero no se queda ahí, sino en los países ricos. Por tanto, la discusión de los paraísos fiscales deja de hablar de los países ricos a donde sí llega el dinero y es, por lo tanto, un punto de desencuentro.

#### PUNTOS DE ENCUENTRO

· **IMPORTANCIA DE LOS TRIBUTOS EN LA POLÍTICA ECONÓMICA.** Las esferas que globalmente nos acercan a la problemática de los FFI son los efectos que la elusión y evasión de impuestos generan en todos los países. Los temas impositivos son relevantes para el financiamiento propio de los países tanto en la política fiscal como en la social. Actualmente, se posiciona un discurso a favor del mercado, contra los impuestos y el Estado que no facilita reformas tributarias progresivas.

El cuestionamiento a los impuestos tiene implicaciones globales tanto para los Estados de bienestar ya consolidados en el Norte, como para los países del Sur que adolecen los efectos de la desigualdad, sobre todo los latinoamericanos. Las élites económicas mundiales, propietarias de conglomerados empresariales, no ven «necesaria» esta solidaridad y la cuestionan, ya que no requieren servicios sociales y prefieren aumentar sus beneficios empresariales y personales.

· **DUMPING SOCIAL.** Un factor que las EMN buscan al analizar sus nuevas localizaciones es el pago de salarios más bajos. Este punto perjudica a todos los países por cuanto precariza el trabajo en los países periféricos y genera desempleo en los países ricos. Las fusiones y adquisiciones que realizan las EMN sirven para utilizar capacidades productivas instaladas previamente por otras empresas en países con menores costos productivos. El *dumping* social se convierte en un factor para incrementar productividad y eficiencia a través de pérdidas sociales a nivel global.

· **ANONIMIZACIÓN.** La búsqueda de instrumentos opacos para volverse anónimos se convierte en un potencial riesgo para la estabilidad financiera. El secreto financiero permite toda clase de actos ilegales e ilícitos. Una de las soluciones propuestas por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) es que los países mantengan registros de «beneficiarios finales» de personas jurídicas y fideicomisos (Knobel, 2017), lo que permitiría detectar actividades delictivas así como prácticas tributarias agresivas y la posibilidad de usar la IED como forma de esconder capitales locales para beneficiarse de incentivos fiscales.

· **ESTABILIDAD FINANCIERA.** Pensar que al cerrar los centros financieros *offshore* se resuelve el tema de los FFI es desconocer lo que está pasando en las finanzas internacionales. Los derivados financieros en mercados extrabursátiles representan un riesgo latente para la estabilidad financiera, tal como afirma Harvey (2014): «Instrumentos financieros que se suponía iban dispersar el riesgo pero que en realidad lo intensificaron al convertir la volatilidad de las operaciones a corto plazo en un terreno propio para rápidas ganancias especulativas» (p. 236). Estos instrumentos que fomentan la creación de grandes volúmenes para mantener los *stocks* utilizan modelos matemáticos que dan la apariencia de estar bajo control cuando al operar por fuera del mercado tienen efectos macroeconómicos impredecibles como se observó en la crisis del 2008.

Para De Maillard (2011, p. 21), los Estados han dejado que las finanzas sean el árbitro de la economía y la criminalidad se ha infiltrado en el mundo de las finanzas. Desde el punto de vista de la economía neoclásica, los capitalistas establecen estrategias de planificación tributaria y optimización financiera tomando en cuenta las probabilidades de ser capturados por parte de las entidades de control. Esta estrategia depende del grado de aversión al riesgo que tiene cada agente, así como de la posible sanción en caso de ser capturado. Para ello, se supone que la sanción juega un efecto disuasivo, así como la crisis reputacional de conocerse públicamente su comportamiento, la competencia con otros actores y las capacidades regulatorias de los entes de control. Estos mecanismos se han mostrado irreales en el caso del banco HSBC,<sup>3</sup> que ha sido declarado culpable de lavado de dinero en México y ninguno de sus directivos ha sido sancionado penalmente (Senate y Permanent Subcommittee, 2012). En Estados Unidos se aplica el concepto de enjuiciamiento diferido a empresas y se habla de cómo *los bancos son muy grandes para ir a la cárcel* (Radden Keefe, 2017).

· AUTORREGULACIÓN Y ATOMIZACIÓN DE LA AGENDA REGULADORA. Como lo menciona Ugarteche, el principio de las regulaciones Basilea es que «la autorregulación funciona. Sin embargo, la evidencia bancaria de 2008 en Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Suiza e Islandia, por nombrar los casos más relevantes, demuestra que no lo hace» (Ugarteche, 2016, p. 132). Además, las regulaciones actuales de Basilea II y III no se están implementando en la región (King, 2018).

Tanto los centros financieros *offshore* como los derivados financieros están fuera del ámbito de regulación de Basilea, lo cual no deja de ser inquietante por sus efectos previos. Además, la regulación es simbólica: Basilea beneficia a los grandes bancos en detrimento de los pequeños (Lall, 2012). La institucionalidad de regulación financiera se encuentra atomizada en seguros, valores, seguros de depósito, bancos, lavado de dinero lo que no permite mirar la integralidad de las actividades que facilitan los FFI. Las instituciones financieras utilizan también las puertas giratorias a su favor para cooptar a los mejores funcionarios que trabajan en los entes regulatorios y ejercen el *lobby* para influir en la aplicación de las regulaciones.

## CONCLUSIONES

Las EMN y los bancos son actores principales que gozan de privilegios políticos y económicos y definen los intereses de los FFI. El *dumping* social es sin duda un elemento perverso de la actual globalización que genera ganancias de productividad y eficiencia en las empresas con costos sociales globales.

Las finanzas son un tema polémico, presenta grandes riesgos con respecto a los derivados financieros, así como por el hecho de estar a su libre albedrío y, además, tiene repercusiones económicas mundiales como se observó en la crisis del 2008. La estabilidad financiera global es un punto clave y necesario porque ante su falta son los más débiles quienes la sufren. Estas contradicciones son propias del capitalismo y están permeadas por el interés pecuniario y por la lógica de corto plazo que recurre a cualquier medio para ser ilusoriamente competitivo con poderes estructurales a su favor.

Respondiendo a la pregunta formulada se puede concluir que los FFI son un problema regional por la asimetría de poder que existe y ha existido históricamente entre países centrales y periféricos. Desde puntos tan sencillos como la definición del objeto de estudio hasta el reciclaje financiero pasando por temas de representación en la toma de decisiones, hay sin duda un poder estructural que normaliza las diferencias.

Se requieren propuestas propias por parte de los países periféricos y esto no quiere decir que no existan puntos de acuerdo sobre los que se pueda discutir e impulsar alternativas en acuerdos internacionales más incluyentes.

#### NOTAS

- 1 Este artículo es parte de la investigación doctoral de la autora.
- 2 Este proyecto —Base Erosion and Profit Shifting, BEPS— pretendía un cambio en las reglas impositivas internacionales para asegurar que las multinacionales paguen sus impuestos en el lugar donde las actividades se realizan y se crea valor agregado. Terminó generando 15 acciones con sus respectivas recomendaciones, algunas difíciles de implementar.
- 3 Banco británico cuyas siglas quieren decir *The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation*.

#### REFERENCIAS

- Bhaduri, A. (2011). *Repensar la economía política*. Recuperado de <http://www.marcialpons.es/libros/repensar-la-economia-politica/9789875001480/>
- De Maillard, J. (2011). *L'arnaque - La finance au-dessus des lois et des règles*. Paris, France: Gallimard.
- Frieden, J. A. y Lake, D. A. (2003). *International Political Economy: Perspectives on global power and wealth*. London, UK: Routledge.
- García-Bernardo, J., Fichtner, J., Takes, F. W. y Heemskerk, E. M. (2017). Uncovering Offshore Financial Centers: Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network. *Scientific Reports*, 7(1), 6246.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy understanding the international economic order*. New Jersey, USA: Princeton University Press.
- Harvey, D. (2014). *17 contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito, Ecuador: IAEN.
- Hong, Q. y Smart, M. (2010). In praise of tax havens: International tax planning and foreign direct investment. *European Economic Review*, 54(1), 82-95.
- King, K. (2016). *Scopy study on international architecture*. Quito, Ecuador: Latindadd.
- King, K. (2018). *Economía política de los flujos financieros ilícitos en la economía mundial*. Sevilla, España: Universidad de Sevilla.
- Knobel, A. (2017). *Regulación sobre beneficiarios finales en América Latina y el Caribe*. Inter-American Development Bank.
- Lake, D. A. (2008, junio 19). International political economy a maturing interdiscipline. In B. Weingast y D. Wittman (Eds.), *The Oxford Handbook of Political Economy*. New York, USA: Oxford University Press.
- Lall, R. (2012). From failure to failure: The politics of international banking regulation. *Review of International Political Economy*, 19(4), 609.

- Lenin, V. I. (1939). The export of capital. In Crane, George y Amawi, Abla (Eds.), *The Theoretical Evolution of International Political Economy*. New York, USA: Oxford University Press.
- Prebisch, R. (1987). *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Radden Keefe, P. (2017, July 31). Limited liability why corrupt bankers avoid jail. *The New Yorker*. Recuperado de <http://www.newyorker.com/magazine/2017/07/31/why-corrupt-bankers-avoid-jail>
- Senate, U. and Permanent Subcommittee. (2012). *U. S. Vulnerabilities to money laundering, drugs, and terrorist financing: HSBC Case History*. Recuperado de [https://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/PSI%20REPORT-HSBC%20CASE%20HISTORY%20\(9.6\).pdf](https://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/PSI%20REPORT-HSBC%20CASE%20HISTORY%20(9.6).pdf)
- Strange, S. (1986). *Casino capitalism*. Oxford, UK: Basil Blackwell.
- Strange, S. (1994). *State and markets* (2nd ed.). London, UK: Continuum.
- Strange, S. (2002). *Finance in Politics: An Epilogue to Mad Money*. International Political Economy.
- Tax Justice Network. (2015). Capital flight, illicit flows - Tax Justice Network. Recuperado de <http://www.taxjustice.net/topics/inequality-democracy/capital-flight-illicit-flows/>
- Ugarteche, O. (2016). *Historia crítica del Fondo Monetario Internacional*. México DF, México: Capital Intelectual.

**INDIVIDUACIÓN Y COHESIÓN SOCIAL:  
ENTRE LA LÓGICA ECONÓMICA Y LA RACIONALIDAD MORAL**

JORGE GRANDA AGUILAR

*Universidad Central del Ecuador*

Recepción de manuscrito: 2 de febrero de 2018

Aceptación versión final: 13 abril de 2018

**RESUMEN** En el debate contemporáneo sobre la naturaleza de lo distribucional, la elección entre «crecimiento económico» y «protección social» resulta fundamental. Aunque las teorías modernas más influyentes debaten esta disyuntiva como parte de la bipolaridad «libertad-justicia», sus implicaciones devienen cruciales en el seno de la más reciente deliberación teórica, especialmente, luego del estallido de la burbuja inmobiliaria. No solo se actualizan los desarraigos característicos a los mercados, sino que en medio de la crisis eclipsan tanto sus competencias omnicomprendivas como las lógicas electivas de naturaleza cerrada que las caracterizan. Este trabajo pretende detectar las implicaciones distribucionales subyacentes en un contexto electivo más abierto.

**PALABRAS CLAVE** Individuación, cohesión social, elección, racionalidad.

**ABSTRACT** In the contemporary debate about the nature of the distributional, the choice between 'economic growth' and 'social protection' is fundamental. Although the most influential modern theories debate this dilemma as part of the bipolarity 'freedom-justice', its implications become crucial in the most recent theoretical deliberation, especially after the bursting of the housing bubble. Not only the characteristic uproots to the markets are updated, but in the midst of the crisis they eclipse both their omnicomprehensive competences and their elective logics of a closed nature that characterize them. This paper aims to detect the underlying distributional implications in a more open elective context.

**KEYWORDS** Individuation, social cohesion, choice, rationality.

**JEL CODES** B59, I3, J46.

**INTRODUCCIÓN**

Con el término «protección social», recurrentemente se invoca acciones de política destinadas a reparar ciertas situaciones de desventaja e indefensión que afectan a determinadas capas de la sociedad sujetas a patrones más o menos intensos y sistémicos de exclusión, la mayoría de veces, originadas en la desigualdad económica y social existentes. Claramente, tras esta formalidad expositiva, el discurso toma distancia del razonamiento económico predominante,

particularmente de aquél que funda la socialidad a partir de la praxis del agente maximizador y se muestra mucho más hermanado con el punto de vista que postula que la economía forma parte de una malla de relaciones «supraindividuales».

En efecto, las formas de comportamiento que buscan maximizar las utilidades individuales como mecanismo electivo *per se* del bienestar, no resultan adecuadas para la comprensión del proceso decisional si se soslayan ciertas condiciones según las cuales la falta de oportunidades sociales menoscaban la finalidad intrínseca del bienestar esperado, dado que en esas condiciones la regla de elección individual opera, sin excepción, en un campo de juego desnivelado, cuyas asimetrías se le imponen exógenamente y, como consecuencia, se erosionan los soportes que sustentan la autonomía y libertad individual.

Al priorizarse, en principio, un prisma que centra toda su atención en lo instrumental, el tópico electivo en ciernes y sus efectos subyacentes se posan inequívocamente frente al fenómeno de la desigualdad, en realidad, de cara a la inequidad, ese tipo de desigualdad más blanda y, por tanto, operativamente evitable. Un mejoramiento del desempeño de lo distribucional, en consecuencia, resultaría crucial para mitigar esas asimetrías. Su legitimidad, sin embargo, no atañe tanto al mundo económico, sino al de la moral que en la modernidad se construye como suplemento del primero, donde al intercambio de «bienes no morales» —intercambio de bienes privados— que exacerban la desigualdad, debe seguirle el intercambio de bienes morales —igualdad, solidaridad, progresividad— como condición *sine qua non* de la «cohesión social».

Medida por esa métrica más moral, la cohesión social resulta asediada con relativa frecuencia, empero, por el estallido de fenómenos como los de desempleo y de paro en las sociedades avanzadas, y por precariedad laboral e informalidad en las economías periféricas. Originados en una mezcla combinada de recesiones profundas y trampas de desarrollo, esta falta de estabilidad del sistema desnuda, en ambos contextos, la ausencia de contenido económico de la cohesión social. En los dos casos, y en el uno más que en el otro, los fuertes desarraigos laborales, sociales, identitarios, ambientales, surgen como resultado inintencional de la extensión compulsiva del intercambio de bienes no morales, ahora, a una escala global.

Esta última prescripción, en realidad, se atiende más al criterio de las consecuencias que siguen al comportamiento maximizador. La falta de mecanismos protectores para hacer frente a los desarraigos sociales de todo tipo, transvasa el ámbito estricto de la elección individual hacia uno más vasto, el de la relación social, el del lazo social. Dos aproximaciones destacan el itinerario seguido para el discernimiento convincente de esta suerte de vaciamiento social propio del capitalismo y de la sociedad industrial, pioneramente advertido por Weber y Durkheim ya bien entrado el siglo XIX cuando se disipan las promesas de una gran salida salvadora que mengüe las «patologías» generadas por la modernidad (Bernstein, 1994).

Una de ellas, más clásica, propuesta por Karl Polanyi, que funda el fenómeno asociándolo a la desposesión y a la mercantilización del trabajo y de la naturaleza como sus rasgos esenciales a partir de los cuales la sociedad de mercado se «inhabilita» para la protección social y del hábitat.<sup>1</sup> La otra, más contemporánea a tono con el pensamiento de Amartya Sen y Thomas Piketty; el primero, subraya la necesidad de reconstruir la exigencia de la vida en sociedad y para lo cual lo fundamental no solo es el mecanismo electivo, sino el rol de ciertas instituciones sociales niveladoras (Sen, 1999); el segundo, por su parte, documenta los efectos

potencialmente catastróficos de la expansión de la desigualdad y el agrietamiento subsecuente de la cohesión social.

Este estudio enfatiza, sumariamente, las dimensiones detrás de éste, con seguridad el fenómeno más saliente e irresuelto por la Era Moderna según el cual la disputa por lo distribucional que en ella se posa sobre la bipolaridad «libertad» y «justicia» adquiere un matiz más de tipo instrumental y en sintonía con su métrica de carácter autorreferencial a partir de la que la lógica económica —el intercambio de bienes privados— se legitima a sí mismo con el resultado de una elección cerrada en la que cada uno de los polos de esa escala binaria operan como «sustitutos»; en contraste, con elecciones más abiertas que les confieren, en cambio, roles menos asimétricos. Simplificando, libertad y justicia definen el territorio y la demarcación entre axiológicas alternativas cuyos contenidos afectan los mecanismos modernos para la instrumentación de la redistribución.

En efecto, tanto el «marxismo de elección racional» como el keynesianismo contemporáneo, por ejemplo, atan la desigualdad a las emergentes distorsiones del mercado que redireccionan los incentivos no en el sentido de crear nueva riqueza, sino de arrebatársela a los demás, lo cual, y en cierto modo, legitima el retorno del término *explotación* defendido por C. Marx, acotándolo, sin embargo, a un campo manifiesto de connotación distribucional tipo suma cero. El bienestar de la clase social privilegiada es fruto de la severa penuria de la clase desposeída.

En estricto rigor, y aun cuando la mitigación de los desarraigos contemporáneos corre a cargo de los Estados de bienestar y sus sistemas de protección social en cuyo seno se desarrollan acciones de amparo contra riesgos sociales —cesantía, enfermedad y retiro— a través de patrones de solidaridad intra e intergeneracional, la persistencia de los mismos los desbordan en medio de súbitos estallidos de burbujas financieras y de conflictos conexos de diversa naturaleza —geopolíticos, religiosos y ambientales—.

La discusión que prosigue se desarrolla del modo siguiente. En una primera sección, se profundiza el contorno epistémico sobre lo distribucional y las elecciones entre libertad y justicia subyacentes al discurso económico moderno; en la segunda, se reintroduce el fenómeno vaciamiento social de la economía y la emergencia de aproximaciones electivas menos cerradas que abren su horizonte cognitivo. En la parte final, se ofrecen algunas reflexiones que delimitan el alcance de los términos en debate bajo las nuevas condiciones según las que los propios referentes de la modernidad se han vuelto *líquidos* (Bauman, 2007) o mucho más *densos*, a su vez.

#### ELECCIÓN: RACIONALIDAD ECONÓMICA Y MORAL

En el pensamiento económico moderno, subyace fuera de toda discusión el dominio estricto de la dimensión «libertad» como su constructo discursivo fundamental. Efectivamente, en la tradición liberal «racionalidad económica y eficiencia» aparecen performativas a «elección y comportamiento optimizador»; en su mutua y simultánea relación, por lo tanto, se funda la axiomática constitutiva del mundo de la libertad, y el recurso para su legitimación, si es que éste existiera, queda confinado al crecimiento económico, el que gracias a la fuerza intrínseca del principio

suma positiva que lo gobierna eclipsa *ipso facto* lo redistribucional. Esta prescripción cristalizada en el criterio electivo Pareto óptimo inequívocamente evalúa eficiencia e inhibe desigualdad.<sup>2</sup>

El señorío electivo por la dimensión «libertad», asimismo, no resulta completamente diferente en el pensamiento crítico de Marx. La «explotación capitalista» no constituye una tematización de tipo moral, sino una de naturaleza estrictamente económica dado el mecanismo de producción mercantil que ventila «trabajo enajenado» y, por tanto, conculca la «libertad» sobre todo de la clase social subordinada en la cual se funde y amalgama el individuo de forma indisoluble y cuya desalienación transvasa su impronta individual. En síntesis, desde la discursiva económica moderna, la dimensión equidad pierde su significación imperativa en las manos del liberalismo y aparece como una promesa atada a la misión mesiánica y emancipadora del trabajo en Marx, la cual se encargará de poner fin a la fuente de su negación.

La comprensión, en cambio, de contenidos como los que invoca: «protección social», requiere una perspectiva electiva más vasta, que incluye una de tipo menos cerrada en la escala binaria libertad-justicia según la cual la individuación como fenómeno constitutivo de la modernidad y sobre todo, otra, la praxis de libertad individual no solo implica una arista utilitaria, egoísta, sino que también alberga al sujeto moral capaz de dominarse, de vincularse con los demás, de vivir en sociedad.

Para el tratamiento de la equidad, en consecuencia, el modelo convencional de elección se presenta claramente insuficiente, dado que sus predicciones optimizadoras, basadas en el nivel de utilidad y satisfacción, carecen de sentido cuando no se considera un marco social más amplio como el que provee, por ejemplo, el planteamiento de «la falta de oportunidades», o, de manera aún más precisa, el de privación de capacidades, sin cuya consideración se soslaya y menoscaba la autonomía y la libertad individual especialmente del decidor en situación de desventaja. Su inclusión, no solo faculta una mejor comprensión de la propia agencia de los individuos en contextos sociales a escala individual cada vez más intensos, sino que repotencia categorías emancipatorias marxistas como la de individualidad-genérica, irónicamente coartada por los «Estados obreros» fallidos, y en una mejor sintonía con paradigmas comprensivos como el de la complejidad.<sup>3</sup>

En este segundo sentido, Karl Polanyi incursiona en los contornos de lo social —y particularmente en la protección social— al contrastar el vacío que deja su propia denegación en el momento mismo en que se afianza el imperio unívoco de la economía en la sociedad. Aunque en Polanyi predomina aún la contraposición individuo y sociedad desde una lógica de anonimato —la socialización de los individuos—, su interpelación pionera todavía no faculta visualizar a la multiplicidad de sus integrantes como individuos diferentes y singulares.

El producto de la deconstrucción del lazo social que se cristaliza en los avatares de la transición y del triunfo hacia el mercado autorregulador, termina, según Polanyi, desintegrando el mundo de lo intraindividual, que hasta ese momento cohabita nítidamente en las lógicas «del sentido de pertenencia» que se yuxtaponen y conviven entre las solidaridades estamentales de las sociedades tradicionales, en cuyo seno el principio del intercambio guiado por el interés propio constituye uno entre muchos más.<sup>4</sup>

En esas sociedades el individuo no está en el centro de la representación de la vida social, porque allí los espacios para la elección están acotados y porque las distintas esferas de la vida

social están fuertemente entrelazadas; Estado y religión, familia y economía, están poco separadas. En cambio, las sociedades modernas, individualistas abren esos espacios: separan la religión y el Estado, lo público y lo privado, y, sobre todo, consideran que el individuo es una realización moral y una fuente de legitimidad política (Dubet, 2015, p. 65).

Bajo la hegemónica motivación del beneficio e interés propios, empero, el intercambio de bienes no morales erosiona, sin ninguna solución de continuidad, el principio tradicional de pertenencia y su papel de representación en la vida social, apelando para su propia realización de la racionalidad electiva que en esas condiciones resulta simultánea, performativa al ejercicio de la libertad y soberanía plenos. Liberado, entonces, del criterio de simetría, el comportamiento y conducta individual deviene utilitario en detrimento y en oposición permanentemente a lo intraindividual; se degrada sucesivamente su condición primigenia e imperativa y se circunscribe progresivamente en sí mismo como esfera subalterna cada vez más autonomizada.

Este señorío electivo de carácter acotado, binario en la escala libertad-justicia, constituye, sumariamente, el lugar común de todas las teorías modernas sobre distribución. Aunque algunas de ellas, las más influyentes, la asocian estrictamente al mundo económico, otras lo hacen en torno a la esfera de la moral. Sin excepción. En el marxismo clásico, la elección por «la emancipación» como ontología autocreadora para la realización futura de la sociedad reconciliada encarna la finitud en sí mismo de la desigualdad. Un predominio epistémico equivalente articula la «optimalidad Pareto» que eclipsa la desigualdad por la supremacía de la capacidad electiva y los efectos «suma positiva» del crecimiento económico. Simplificando, la dinámica subyacente a partir de la cual se operacionalizan los valores que fundamentan opciones distributivas alternativas resultan clave en la medida en que su vigencia modifica los mecanismos institucionales que afectan a lo distribucional tanto en su sentido más convencional —la propiedad y las dotaciones— como en su escala menos acotada de nivelación de capacidades y oportunidades.

Para visualizar los vectores de esa disputa, es necesario referenciar las proposiciones específicas en debate. Uno de los planteamientos centrales de Marx es que la sociedad capitalista, como en toda sociedad donde las relaciones económicas se definen a partir de clases sociales, existe explotación. Esto significa que algunos se benefician de lo que producen otros. En la base del planteamiento, la elección por la emancipación resulta definitiva, ya que ella misma equivale a la negación de la fuente de su mengua, el trabajo enajenado. Los marxistas clásicos, en efecto, responden que la vigencia del trabajo enajenado restringe la libertad. Los partidarios, en cambio, del socialismo de mercado, postulan que es la equidad, o la falta de equidad atada a la explotación, la que termina trabando la construcción de la libertad (Gallardo, 2007, p. 213).

En un campo de debate más amplio se puede advertir que las consecuencias que devienen de este tipo de elección influyen en el momento en que se conciben instrumentos distributivos para el tratamiento de la desigualdad y exclusión, dado que invocan implicaciones diferentes y en conflicto. Si la elección central, por ejemplo, gira en torno a la libertad, se posa en el centro la confrontación y negociación políticas entre los grupos que imprimen el proceso económico. Por el contrario, si el criterio que se defiende es la igualdad, las implicaciones distribucionales son de orden moral con acuerdo político.

En el primer caso, la libertad y los medios para su realización se apoyan en la expansión de los «bienes no morales»: el espacio de la renta y del crecimiento económico; en el segundo, solo se la alcanza con el aumento de «bienes morales»: el espacio de simetría y de cohesión social. En resumen, en las sociedades actuales, libertad e igualdad, afectan los mecanismos institucionales y las políticas asociadas terminan siendo de naturaleza económica en el primer sentido, donde la finalidad de la confrontación se atiene a la lucha por el excedente económico, y, en el otro caso, son de orden moral lo que circunscribe el conflicto en aquello que se debe igualar y a qué nivel (Gallardo, 2007, p. 214).

#### EL VACIAMIENTO SOCIAL DE LA ECONOMÍA MODERNA

La transición hacia los mercados autorregulados, según Polanyi, implica una profunda transformación según la cual se invierte la lógica de las sociedades humanas: en lugar de que la economía se vea marcada por las relaciones sociales, son las relaciones sociales las que terminan encasilladas en el interior del sistema económico. Sumariamente, con esta subordinación de lo social, la economía de mercado únicamente puede funcionar como sociedad de mercado que, por lo demás, y como mecanismo asignativo, resulta mucho menos el producto de un orden natural y mucho más de opciones electivas deliberadas.<sup>5</sup>

Ese conjunto progresivo de elecciones menos abiertas en la escala libertad-justicia coartan la simetría como principio de interacción y relacionamiento humano: optar más por la una implica, evidentemente, el menoscabo de la otra. En la medida en que la motivación basada en el interés propio deviene hegemónica, simultáneamente se debilita y desmorona la cohesión que articula lo intraindividual; la extensión compulsiva del comportamiento utilitario, en definitiva, acota y circunscribe lo social al menguar la simetría y reciprocidad como criterio constitutivo para la interacción y el reconocimiento subjetivo de los individuos. La masa es lo que queda cuando se hace desaparecer lo social.

La legitimidad del vaciamiento social en la sociedad moderna, y particularmente la que emerge desde sus formas de individuación utilitarias, hecha raíces en la expansión sin precedentes de las mejoras materiales que experimenta la economía, cuyos beneficios, en su balance de cuentas, superan a los costes incurridos por la desintegración de lo social y su fenomenología trivial: el desamparo, el desempleo y subempleo, el daño ambiental.

La continua proscripción de lo intraindividual implica, en realidad, una transformación profunda del tejido social. En cierto sentido, no es tanto en el intercambio de los bienes no morales —de los bienes privados— donde se afincan los trastornos sustantivos del lazo social, sino fundamentalmente en el ámbito y espacio de los bienes morales. Si bien la producción de los primeros requiere la mercantilización de la naturaleza y del individuo mismo, el proceso de representación política, en cambio, empodera potencialmente la subjetividad individual al transformarla en fuente de su legitimación. Esta metamorfosis profunda y de doble vía, consiguientemente, modifica críticamente el significado del intercambio de bienes morales para el relacionamiento individual y de reconocimiento intersubjetivo.

La consecuencia de un proceso electivo acotado que transforma ese dispositivo en disputa se convierte en una fuente desbordada que desemboca en desarraigos sociales y ambientales.

La pérdida de simetría y reciprocidad, tanto en la esfera económica como en la representación política, hace colisionar lo intraindividual sobre sí mismo. En gran parte, la propia expansión geométrica del intercambio de bienes no morales que resulta simultánea a las mejoras fácticas debilitan las opciones de resistencia y determinan que el costo social incurrido resulte menor comparado con los beneficios, cada vez más hedónicos, que ofrecen esas mejoras materiales.<sup>6</sup>

Esa capacidad desbordada y expansiva del intercambio de los bienes no morales resulta incluso subestimada por la teoría de la explotación que, en su momento, formula una coherente narrativa para explicar el origen de la opulencia capitalista a partir de la desposesión y pauperización creciente de la clase social explotada, soslayando, sin embargo, el hecho de que los salarios llegaren a ser más elevados en los tugurios industriales que en el resto de sectores económicos y que, en su conjunto, continuasen aumentando de forma más o menos sostenida.<sup>7</sup>

El capital de Marx, efectivamente, no logra advertir esa situación subrepticia, documentada ciento cincuenta años más adelante, entre otros, por *El capital en el siglo XXI* de Piketty,<sup>8</sup> según el cual no fue sino hasta el último tercio del siglo XIX cuando ocurrió un incremento significativo del poder adquisitivo de los salarios luego evidentemente de un periodo de prosperidad excluyente del capital y de los beneficios industriales.

Sumariamente, si bien el crecimiento económico moderno y la difusión de los conocimientos que éste patrocina, han permitido evitar el derrumbe capitalista, anticipado prematuramente por Marx, tampoco sus lógicas logran modificar las estructuras profundas del capital y de las desigualdades, o, por lo menos, no tanto como se imaginó, por ejemplo, en las décadas optimistas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

Ni el crecimiento económico ni las nuevas técnicas y tecnologías, ostentan, en consecuencia, la capacidad de limitar la inestabilidad económica que se sustentada en la inequidad; por el contrario, la emergencia de fluctuaciones recurrentes exponen, según sus diferentes niveles de profundidad, a la sociedad y la naturaleza. Una gran parte de la explicación de esa inestabilidad sistémica y de sus fuentes intrínsecas se origina en la violación creciente del criterio de simetría. Cuando los retornos del capital, en efecto, superan significativamente la tasa de crecimiento en la largo plazo —o cuando en el corto plazo la tasa nominal supera a la tasa natural de interés, la eficacia marginal de capital, en la semántica keynesiana— la riqueza originada en el pasado se recapitaliza más rápido que el ritmo de crecimiento de la producción, de la inversión y de los ingresos.

Basta, pues, que los «herederos» ahorren una parte limitada de los ingresos de su capital, para que este último aumente más rápido que el conjunto de la economía —y se puede documentar que este desacople ha sucedido siempre en la historia, por lo menos hasta el siglo XIX, y que existe evidencia de que puede ser la norma en el siglo XXI—. En estas condiciones, es casi inevitable que los patrimonios heredados dominen por mucho a los patrimonios constituidos a lo largo de una vida de trabajo y que la concentración de capital alcance niveles muy elevados y potencialmente incompatibles con los valores morales y los principios de justicia que sustentan la cohesión social de las sociedades democráticas (Piketty, 2014).

Esta argumentación más amplia replantea el contexto cognitivo de la teoría económica convencional modificando la naturaleza electiva de tipo cerrada, binaria en la escala libertad/justicia bajo cuyas proposiciones se acotan y eclipsan la simetría a favor de desigualdad y

exclusión. Al delimitarse casi compulsivamente el campo y objeto de estudio alrededor y predominio de una individuación persistentemente unidimensional, compatible con entornos de vaciamiento social de la economía, las teorías del bienestar y del crecimiento balanceado, en consecuencia, subestiman la falta de simetría y la fragmentación del lazo social que se subsumen en sí mismos.

Con un tipo de elección más abierta, en cambio, Sen muestra los límites de la teoría del bienestar basada en la métrica utilitarista sin menoscabar la capacidad electiva individual en la que también caben empatía y sentimientos morales. La ventaja de esta lente epistémica que emerge desde «la denegación de oportunidades» transvasa el espacio de las «utilidades» no solo porque la base de información requerida es más amplia, sino porque contextualiza las connotaciones acotadas con las que se evaluaba el bienestar. El espacio menos restrictivo sobre las «capacidades para funcionar» brinda una historia más comprehensiva sobre el bienestar individual que incluye un rol constitutivo en sí mismo de lo social al relativizar su consuetudinario papel instrumental.<sup>9</sup>

El horizonte de análisis más abierto que propone Piketty, por su parte, contribuye a evidenciar las limitadas implicaciones que arroja la teoría del crecimiento balanceado en el cual el retorno de capital inequívocamente converge hacia la tasa de crecimiento. Este resultado, sin duda parcial, no puede defenderse cuando se utiliza una base de información mucho más amplia; dentro de ese marco más vasto, de igual manera, se puede evidenciar la falta de sustento empírico alrededor del principio de acumulación infinita y de divergencia perpetua expresado por Marx, desde cuya base se predice el desenlace apocalíptico del capital cuando se asume intuitivamente, sin mayor evidencia, un incremento rigurosamente nulo de la productividad a largo plazo (Piketty, 2014).

Sumariamente, estas formas remozadas de fundamentación teórica que apelan a bases de información más amplias facultan elecciones mucho más abiertas que disipan soluciones restrictivas de tipo binario y en mucho mejor sintonía con fronteras cognitivas como las que traza el pensamiento complejo en las que al reconocerse las connotaciones propias de las construcciones teóricas somete al mismo tiempo los niveles de pertinencia a la complejidad problemática donde adquieren sentido las diferentes de bases de información y las métricas subsecuentes.<sup>10</sup>

#### INDIVIDUACIÓN UNIDIMENSIONAL E INDIVIDUACION GENÉRICA

Entre el amplio género de desigualdades y asimetrías, las de naturaleza económica son con seguridad las más influyentes. Su incidencia y protagonismo no solo están presentes en las explicaciones macro y funcionales sobre la falta de estabilidad del sistema económico, sino que los resultados de los experimentos que en la actualidad la economía del comportamiento documenta, develan su importante papel causal cuando detectan que la ausencia de equidad dentro del canon y contornos de la racionalidad instrumental producen *animals spirits* que en la narrativa keynesiana desencadenan la inestabilidad sistémica y recurrente del capitalismo.<sup>11</sup>

La estrecha y observable asociación entre desigualdad e inestabilidad, por tanto, se encuentra fuera de toda duda. Efectivamente, esa relación emerge con mucha claridad cuando se consideran horizontes temporales más amplios. La última vez que la desigualdad se aproxima a

la actual cota extrema remite a la de los años previos a la Gran Depresión. Exceptuando el periodo entre 1950 y 1970, en el que se reduce la desigualdad, los últimos ciento cincuenta años constituyen un periodo donde se afianzan simultáneamente una fuerte concentración de riqueza y el estallido de las dos recesiones más profundas y prolongadas registradas en la historia del capitalismo.

Esa fase de expansión económica, observada desde la segunda posguerra se explica, en parte, por el desarrollo de los mercados, pero mucho más por las políticas inclusivas, como la mejora del acceso a la educación superior y la vigencia de un sistema tributario progresivo. El retorno al credo del mercado autorregulador en los años posteriores desencadena un aumento de la divisoria entre los ingresos personales y el desmantelamiento de las iniciativas diseñadas para mitigar los excesos del mercado, como la reducción de los impuestos a la rentas altas y el recorte de los programas sociales (Stiglitz, 2014, p. 51).

Las fuerzas de mercado desempeñan por sí mismas un papel adverso sobre el alcance de la desigualdad económica, pero esas mismas fuerzas entran también en juego en otros países de industrialización avanzada, donde el intercambio de bienes morales, en cambio, genera otros resultados de naturaleza diferente. En unos casos, ese intercambio se expresa en el reconocimiento de lo que constituye lo socialmente aceptable entre el ámbito de la responsabilidad individual y el que corresponde al de la responsabilidad social.<sup>12</sup>

En aquellos contextos en que la ética sobre la responsabilidad social se acota y el mecanismo de mercado refuerza su tendencia compulsiva hacia la concentración, la dinámica específica que sigue el intercambio de bienes no morales genera un vacío de protección social. Durante los últimos treinta años, en efecto, Estados Unidos se ha convertido cada vez más en una nación dividida, mucho más diferenciada; quienes se ubican en la parte alta de la distribución, según Stiglitz, no solo crecen más de prisa, sino que de hecho empeoran aquellos que se afincan en la parte inferior.

En el periodo más reciente de gran inestabilidad económica se hacen más visibles el vaciamiento social y la explosión de los desarraigos laborales; quienes tienen empleo intuyen que sus ocupaciones y trabajos se encuentran en peligro y que con el elevado nivel de desempleo y la escasa protección social, sus vidas podrían dar un repentino giro hacia una cada vez más precaria situación. La pérdida de empleo significaría quedarse sin cobertura de seguro médico e incluso de afrontar la pérdida de su residencia; quienes tienen un trabajo aparentemente seguro se enfrentan a una jubilación incierta debido al riesgo de las fluctuaciones de la bolsa que arbitran los fondos previsionales.

La actual expansión de la desigualdad y la forma en que ella se genera, en realidad, rebasa el ámbito del intercambio de bienes morales —la falta de protección y responsabilidad social— y socava el crecimiento económico sustentado en la extensión de la productividad y eficiencia. Una parte muy importante de la desigualdad contemporánea es consecuencia de las distorsiones en la propia acumulación de capital, ralentizada por el desastre ambiental, y en cuyas manifestaciones se plasman en la orientación que adopta el mecanismo de mercado con unos incentivos dirigidos no a crear nueva riqueza, sino arrebatársela a los demás (Stiglitz, 2014, p. 52).

Ese nivel imploroso del sistema económico reposiciona lo distribucional —dado que el vínculo inestabilidad y desigualdad tiende a expresarse más a través de una lógica distribucional

suma cero: el bienestar de una clase social es fruto de la creciente desventura de la clase desposeída— y actualiza la tesis emancipatoria en un contexto diferente. En una sociedad en la que el futuro ya ocurrió y, en consecuencia, se tiene presente que la alienación no desaparece en entornos con medios de producción colectivizados,<sup>13</sup> y en la que persiste con más radicalidad la polaridad libertad-justicia como disyuntiva acotada al paradigma de simplicidad, los desafíos cognitivos y posibilidades para su realización forman parte, cada vez más, del mundo de la complejidad.<sup>14</sup>

Uno de sus vectores, la construcción de la «libertad objetiva», fundamental para la negación de la «alienación», resulta cuarteado por el desastre ecológico que agrieta los cimientos de la misión mesiánica de las fuerzas productivas y pone en duda la total eliminación de la escasez. Un orden social diferente requiere, por tanto, de mecanismos institucionales que hagan posible la distribución con criterios de justicia. La fuerte diferenciación y la explosión de las subjetividades que se transforman en una amplia y diversa gama con infinitud de manifestaciones entre las cuales unas resultan seguramente más costosas que las otras, resignifican lo redistribucional en medio de ecosistemas que vuelven menos creíble la eliminación de la escasez.

El criterio de equidad necesario para enfrentar el problema técnico de satisfacer las necesidades implica la constatación de que no existe libertad total en un mundo de recursos naturales escasos, pero que se puede lograr un nivel tolerable complementándola con criterios de justicia.<sup>15</sup>

El signo mayor para afianzar las posibilidades emancipatorias residiría más en los individuos mismos, desde cuyas subjetividades la autoconstrucción social se procesaría como resultado de la recuperación de sus capacidades como sujetos deliberantes y a tono con la construcción de las individualidades propias. Si la sociedad capitalista es negativa porque se funda sobre el trabajo enajenante, sigue aun siéndola porque encarna en sí misma la posibilidad de su negación al facultar la constitución del sujeto y de su individualidad genérica.

La realización emancipatoria que niega la alienación siempre se la entendió como un salto estrictamente subjetivo —la explotación capitalista vehiculiza el tránsito hacia la conciencia para sí— y su falta de concreción se volvió problemática en una modernidad cada vez más líquida que progresivamente ha venido reduciendo a esa misma condición al sujeto de la transformación, siguiendo, empero, un itinerario inverso al que teorizó Marx. La conciencia en sí, en lugar de descender desde el espacio del «macrocomportamiento» en donde residía la misión «de clase» redentora hacia la micromotivación individual se trastoca y la actual desconstitución del sujeto viene operando desde el microcosmos, en donde el individuo explotado se convierte en un agente autoexplotado que asimila hacia sí mismo la agresión del capital.<sup>16</sup>

El motor de resistencia frente a esa agresividad ligada a las amenazas de las fuerzas económicas y de los poderes autoritarios que transforman al individuo explotado no en un individuo revolucionario, sino en agente depresivo, obediente y menos deliberante, resignifican la resistencia cuando el proceso de subjetivación actúa en nombre de sus derechos y de su identidad, y las posibilidades de realización del sujeto individual enfrentan precisamente los entornos que tienden a desarticular la convivencia en sociedad, engendran violencia y hacen estallar asimetrías y exclusiones no solo económicas, sino también políticas.

### CONCLUSIÓN

El planteamiento central de este trabajo es que desde el pensamiento moderno y particularmente desde la teoría económica, no es posible un estudio comprehensivo de la equidad debido al peso de la impronta electiva de naturaleza cerrada entre libertad/justicia que la caracteriza, según la cual o bien el proceso económico la diluye en la lógica del crecimiento económico que en sí mismo presupone una racionalidad suma positiva con efectos distribucionales subalternos, o desde aquélla de implicaciones distributivas suma cero dentro de la cual, en cambio, lo auténticamente justo se difumina indefinidamente mientras perdura la fuente para su negación.

Una nueva perspectiva cognitiva emerge desde el espacio de una individuación menos unidimensional y las bases para su positivización se erigen contrastando los roles electivos cruciales que la distinguen entre las sociedades tradicionales y modernas. El individuo, en las primeras, no se encuentra en el centro de la representación de la vida social porque allí los espacios para la elección están acotados y porque las distintas esferas de la vida social están fuertemente entrelazadas; en las segundas, en cambio, que abren esos espacios crean condiciones para su afirmación cuando no se restringe su realización a la elección utilitaria y se extiende la condición moral que potencia al individuo como sujeto deliberante y nivelador por ser la fuente de legitimidad política.

Estas renovadas incursiones no solo interpelan el modelo de sujeto asimilado a la sociedad apelando a uno que se centra en la subjetividad e intimidad de los individuos, cuyo relacionamiento e interacción se toma como autoconstrucción social la cual permite resignificar el contenido deliberante del lazo y cohesión social.

Esta visión requiere deconstruir elecciones cerradas revalorizando una escala electiva más amplia. Cuando ya no se puede definir un principio común del bien por medio de la religión o de las utopías políticas, el reconocimiento de la singularidad y de la autonomía moral de los individuos se vuelve un «humanismo» y un ideal que se debe promover al cuestionar acerca de las condiciones de la construcción del individuo y de la comprensión de como ellos se constituyen como individuos menos unidimensionales justamente en el momento en que mengua la incidencia de los polos aparentemente antitéticos: de concentración económica asimétrica y de instituciones autoritarias de disciplinamiento y control (Dubet, 2015).

### NOTAS

1 Polanyi tiene la ventaja respecto a Weber y Durkheim porque atestigua las aleccionadoras experiencias de inicios del siglo xx —el socialismo, la Gran Depresión, el fascismo, el *New Deal*— como eventos de «autoprotección» que irrumpen en la sociedad de mercado para mantener la integración social (Iazetta, 2008).

2 Para contrastar la axiológica Pareto, autores como Thomas Piketty proponen documentadamente que la expansión de la desigualdad se magnifica en períodos de bajo crecimiento económico.

3 «[...] Los principios del pensamiento complejo, [...] serán necesariamente los principios de distinción, conjunción e implicación. [...] Vamos a reunir lo Uno y lo Múltiple, los uniremos, pero lo Uno no se disolverá en lo múltiple y lo Múltiple será, asimismo, parte de lo Uno». (Morín, 2011, p. 110)

4 La economía experimental avala la pluralidad de motivaciones en el campo electivo. «Prepararon una nueva versión de un juego que normalmente se practica en los laboratorios experimentales y está destinado a analizar la capacidad de cooperación de las personas y la confianza mutua. En la versión

básica de este experimento, las personas tienen la opción de echar dinero dentro de un «bote» que irá aumentando y luego se repartirá entre el resto del grupo. Si actúan en colaboración, las cantidades que obtienen son mayores. Pero al mismo tiempo existe un aliciente para que alguien actúe con egoísmo, de modo que conseguirá mayores beneficios si los demás ponen dinero en el bote para que aumente y se reparta, mientras ese alguien actúe con egoísmo». (Akerlof y Shiller, 2009, p. 48)

5 Existe una línea muy delgada entre la proposición de Polanyi sobre la naturaleza artificial, creada de los mercados autorregulados (Polanyi, 2008), y la tesis de Acemoglu y Robinson cuando demuestran que los mismos y sobretodo las instituciones que lo hacen posible constituyen variables endógenas y eso significa en la semántica de los experimentos naturales, diseñados para extraer conclusiones causales, que los procesos políticos, incluyendo la distribución del poder, constituyen en cada una de las sociedades, una materia estrictamente electiva (Acemoglu y Robinson, 2012).

6 «El producto bruto de todo el mundo, que se ubica hoy en el orden de los treinta billones de dólares, se multiplicó por tres en los últimos treinta años, y por nueve en el último medio siglo. Gracias al fenomenal incremento de productividad en todos los sectores de actividad, el mundo está hoy en condiciones de alimentar, vestir, alojar y educar dignamente a sus seis mil millones de habitantes e incluso ocho o diez mil millones que la transición demográfica actual permite proyectar para el próximo medio siglo». (Ferullo, 2006, p. 73)

7 «En la época de Ricardo, los salarios semanales de los jornaleros ingleses eran, con frecuencia, inferiores al precio de medio bushel de buen trigo. El salario semanal de los obreros no calificados en Estados Unidos era, por entonces, el equivalente a dos bushels de trigo, y en 1890 cuando se publicaron los Principios de Marshall, se había elevado hasta aproximadamente nueve bushels. Para 1970, la compensación semanal de los obreros de la producción fabril era suficiente para comprar 96 bushels de trigo de alta calidad». (Ferullo, 2006, p. 73)

8 «Al igual que los autores anteriores, Marx pasó totalmente por alto la posibilidad de un progreso técnico duradero y de un crecimiento continuo de la productividad, una fuerza que, como veremos, permite equilibrar —en cierta medida— el proceso de acumulación y de creciente concentración del capital privado. Sin duda, carecía de datos estadísticos para precisar sus predicciones. Sin duda, también fue víctima del hecho de haber fijado sus conclusiones desde 1848, aun antes de iniciar las investigaciones que podrían justificarlas». (Piketty, 2014, pp. 23-24).

9 «De hecho, hemos demostrado en otra parte que considerando algunas caracterizaciones razonables de las libertades individuales fundamentales, una importante parte del resultado sobre la eficiencia de Arrow-Debreu se traslada fácilmente del “espacio” de las utilidades al de las libertades individuales, tanto en lo que se refiere a la libertad para elegir las cestas de bienes como en lo que se refiere a las capacidades para funcionar. Para demostrar la viabilidad de esta extensión se emplean supuestos parecidos a los que se necesitan para obtener los resultados obtenidos por Arrow-Debreu —como la ausencia de bienes que no se pueden vender—. Con estas presuposiciones, resulta que, considerando una caracterización convincente de las libertades individuales, un equilibrio de mercado competitivo garantiza que no es posible aumentar la libertad de una persona y mantener al mismo tiempo la libertad de los demás». (Sen, 2000, p. 149)

10 «Finalmente la complejidad científica es la presencia de lo no científico en lo científico que no anula a lo científico, sino que, por el contrario, le permite expresarse. Creo que, efectivamente, la ciencia moderna, a pesar de las teorías simplificadoras, es una empresa muy compleja». (Morin, 2011, pp. 147-148)

11 «Por tanto, para comprender la economía conviene entender de qué modo se ve afectada por estos espíritus animales. Al igual que la mano invisible de Adam Smith representa la idea central de la economía clásica, los espíritus animales de Keynes constituyen la clave de otra visión diferente de la economía, una perspectiva que explica las inestabilidades que subyacen en el capitalismo» (Akerlof, 2009, p. 10).

12 «Tras estas diferencias y las respectivas prioridades de las políticas económica y social relacionadas con ellas, puede existir un importante contraste entre las actitudes de los dos lados del Atlántico hacia las responsabilidades sociales e individuales. En las prioridades oficiales de Estados Unidos, apenas existe el compromiso de protección por asistencia médica básica a todos; como resultado, muchos mi-

llones de personas carecen de cobertura o seguro médico. En cambio, en Europa donde se considera que la protección médica es un derecho básico, independientemente de los medios y de las enfermedades que padezcan los individuos, en principio, resultaría inaceptable políticamente una situación parecida. En contraste, las tasas de paro de dos dígitos que se toleran actualmente en Europa serían con toda probabilidad dinamita política en Estados Unidos, ya que unas tasas de paro de esa magnitud serían una burla para la capacidad de los individuos de ayudarse a sí mismos; esas diferencias no solo reflejan divergencias en los respectivos compromisos éticos». (Sen, 2000, p. 127)

13 El planteamiento de que la enajenación del trabajo desaparece en el momento en que la producción queda nacionalizada es difícil de defender; al parecer, emerge otra enajenación que supone el trabajo fatigoso y absorbente por muy racionalizado que esté. Violenta al Hombre toda realización social que no tenga en cuenta que solo la riqueza verdadera la proporciona, el tiempo libre, que se convierte en la medida de riqueza. Utilizar el tiempo de trabajo como medida de la riqueza es basar esta misma riqueza sobre la pobreza. (Castellet, 1971)

14 «La simplicidad ve a lo uno y a lo múltiple, pero no puede ver que lo Uno puede, al mismo tiempo, ser Múltiple. El principio de simplicidad o bien separa lo que está ligado (disyunción) o bien unifica lo que es diverso (reducción)». (Morín, 2011, p. 89)

15 Esto no refuta la noción de Marx, sino que otorga sentido a la elección moral, no ya como algo accesorio al criterio emancipador, sino como sostén de la estructura social (Gallardo, 2007, p. 236).

16 «Quien fracasa en la sociedad neoliberal del rendimiento, se hace a sí mismo responsable y se avergüenza en lugar de poner en duda a la sociedad o al sistema. En esto consiste la especial inteligencia del régimen neoliberal. No deja que surja resistencia alguna contra el sistema. En el régimen de explotación ajena, por el contrario, es posible que los explotados se solidaricen y juntos se alcen contra el explotador. Precisamente en esta lógica se basa la idea de Marx de la “dictadura del proletariado”. Sin embargo, esta lógica presupone relaciones de dominación represivas. En el régimen neoliberal de la autoexplotación, uno dirige la agresión hacia sí mismo. Esta autoagresividad no convierte al explotado en revolucionario, sino en depresivo». (Han, 2014, p. 10)

#### REFERENCIAS

- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2012). ¿Por qué fracasan los países? Bogotá, Colombia: Deusto.
- Akerlof, G. y Shiller, R. (2009). *Animal spirits*. Barcelona, España: Gestión 2000.
- Bauman Z. (2007). *Vida de consumo*. México DF, México: FCE.
- Bernstein, R. (1994). *Habermas y la modernidad*. Madrid, España: Ediciones Cátedra.
- Dubet, F. (2015). *¿Para qué sirve realmente un sociólogo?* Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Castellet, J. M. (1971). *Lectura de Marcuse*. Barcelona, España: Editorial Seix Barral.
- Ferullo, H. (2006). *Luces y sombras del pensamiento económico moderno*. Buenos Aires, Argentina: UNT.
- Gallardo, Á. (2007). Políticas distributivas, marxismo de elección racional y marxismo clásico: Un análisis comparativo. *REI*, 9(17), (s. p.).
- Han, B. C. (2014). *Psicopolítica*. Barcelona, España: Herder Editorial.
- Iazetta, O. (2009). *Libertad y regulación en una sociedad de mercado: los parecidos de familia en Durkheim y Polanyi*. Buenos Aires, Argentina: Scielo.
- Morín, E. (2011). *Introducción al pensamiento complejo*. Madrid, España: Gedisa.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. Cambridge, USA: Harvard University Press.
- Polanyi K. (2008). *La gran transformación*. Madrid, España: Quipu Editorial.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Buenos Aires, Argentina: Planeta.
- Stiglitz, J. (2014). *El precio de la desigualdad*. Barcelona, España: Black Print CPI.



RESEÑAS

Vol. 70, N.º III (mayo 2018)





---

*Paul Cockshott y Maxi Nieto*

**CIBER-COMUNISMO: PLANIFICACIÓN  
ECONÓMICA, COMPUTADORAS Y  
DEMOCRACIA**

Trotta, Madrid (2018)  
280 págs.

---

El título ya es indicativo y ambicioso. Ciber-comunismo: planificación económica, computadoras y democracia es una obra centrada en uso de los avances en tecnología informática a fin de hacer realidad una economía planificada y de esa forma superar el modo de producción capitalista hegemónico en la mayoría de sociedades actuales. En esencia, la obra es un intento de retomar el debate doble de qué tipo de sociedad busquemos y cómo hacerla factible. Para ello, durante todo el libro se combina el análisis marxista con el potencial que los avances informáticos otorgan a fin de que la producción económica esté sujeta a las riendas de la democracia. No es de extrañar pues que uno de los autores sea Paul Cockshott, economista e ingeniero informático escocés que durante décadas ha tratado temas como la computabilidad y la teoría del valor marxiana (Cockshott, P., & Cottrell, A., *Labour value and socialist economic calculation*, 1989), su análisis empírico (Cockshott,

P., Cottrell, A., & Michaelson, G., *Testing Marx: some new results from UK data*, 1995) o metodología econofísica (Cockshott, W. P., Cottrell, A. F., Wright, I. P., Michaelson, G. J., & Yakovenko, V. M., *Classical econophysics*, 2009), y que en algunos capítulos cuenta con la ayuda de su tradicional colaborador, el también escocés: Allin Cottrell. El coautor del libro, Maxi Nieto, es doctor en sociología y con anterioridad publicó *Cómo funciona la economía capitalista. Una introducción a la teoría del valor-trabajo de Marx* (Nieto, M., *Cómo funciona la economía capitalista: una introducción a la teoría del valor-trabajo de Marx*, 2015).

El resultado de su colaboración es una obra que se estructura en torno a tres ejes fundamentales, planificación, computadoras y democracia, pero que a su vez toca distintos temas relacionados: desde una caracterización general de lo que sería el proyecto comunista, hasta críticas a las teorías económicas de la escuela austríaca. Un buen ejemplo de horizonte para un movimiento emancipador como el que mencionaba antes podría ser el que describe Nieto en el capítulo 1: la racionalización científico-técnica de la producción y la república democrática. En términos más simples, vendría a ser el uso de nuestras capacidades como sociedad para producir de forma que se satisfagan nuestras necesidades, haciéndolo de forma que respete y estimule la contribución y la libertad de todos sus miembros.

Es cierto que el adagio de K. Marx según el cual no existen «recetas para los fogones del futuro», sigue resonando entre muchos de sus seguidores. Nadie puede elaborar una lista detallada de cómo es el futuro que un movimiento político espera convertir en realidad, ni mucho menos de los pasos exactos para lograrlo. Con ello, Ciber-comunismo señala

la necesidad de que una iniciativa en pos del cambio social tenga en mente horizontes a los que dirigirse: no detallados, quizás imprecisos o susceptibles de cambiar en detalles, pero que sirvan de orientación y eviten que la marejada de la contienda electoral en la que puede verse envuelta la desvíe de su curso.

Para Nieto y Cockshott, el capitalismo es el marco de organización económica y social en el cual se han conseguido mejoras y desarrollos notables, pero que a la vez contiene contradicciones, errores y carencias democráticas en su mismo funcionamiento. Estos hechos eran algo obvio para los teóricos y revolucionarios del siglo XIX y principios del siglo XX, y orientaron sus intentos de trascender el modo de producción capitalista en intentos, algunos de ellos exitosos, por derrocarlo e instaurar un modelo en el cual la producción se organizase de forma social. La diferencia entre su tiempo y el nuestro, recalcan los autores, estriba en que los avances en tecnología informática de las últimas décadas permiten aspirar a una forma de organización de la sociedad y la economía que no contenga ni esos errores, contradicciones o inhumanidad, pero a la vez no nos lleven a caer en otros. Y todo ello aportando mejoras tan importantes, o incluso más, en cuanto a calidad de vida y abundancia material como las que ha aportado, en momentos y sitios concretos, el capitalismo. Para Cockshott y Nieto, la tecnología informática aplicada a la planificación económica abre posibilidades que apuntan a la consecución de la plenitud de la libertad individual y colectiva.

Y es que si el marco en el que estamos inmersos subyuga muchos derechos que consideramos irrenunciables, como el acceso a la sanidad o la educación, al «buen funcionamiento» de la economía, es decir, al éxito que tengan a la hora de lucrarse una minoría

de personas, ¿realmente existe una forma de garantizar esos y otros derechos si la sociedad permanece sometida al acicate del lucro? Cockshott y Nieto afirman que no, y opinan que esto solo resultaría posible buscando una vía alternativa: la planificación económica que haga uso del desarrollo tecnológico —en concreto, informático— de las últimas décadas.

El libro se divide en dos grandes partes de tres capítulos cada una. La primera está dedicada a la planificación económica en la era de las computadoras y la segunda correspondiente al debate sobre el cálculo económico en el socialismo. El primer capítulo (pp. 45-77) contiene una exposición de Nieto sobre qué supone el proyecto comunista y por qué se trata de una respuesta que busca llevar a su culminación el principio de racionalidad moderna, incompletamente asumido por el capitalismo al hallarse preso de una doble contradicción: económica —con un mecanismo de funcionamiento en este plano que es despilfarrador, anárquico y sometido a continuas interrupciones y crisis— y política —al no llegar a asumir de forma coherente el principio democrático que pretendidamente propugna—. El segundo capítulo (pp. 78-133) desgrana los argumentos de Cockshott y Cottrell para defender el socialismo como modelo organizativo de la sociedad y la economía. Se trata del prefacio a la edición checa de su libro *Towards a new socialism*, y en él exponen sus ideas sobre la dinámica del capitalismo, la transición entre los sistemas económicos existentes y una economía socialista y los fallos del modelo de socialismo soviético, así como una explicación de la relevancia del uso de valores-trabajo para sus propuestas, la factibilidad de la democracia directa, el debate del cálculo socialista y las diferencias entre socialismo y comunismo. Una adenda al capítulo, más breve (pp. 133-141), permite

a Cockshott abordar los problemas relacionados con la coordinación, la igualdad y el excedente que se dieron en las economías socialistas realmente existentes, así como posibles respuestas. En el tercer capítulo, Nieto traza unas líneas generales sobre lo que supone una economía socialista democráticamente planificada (pp. 142-168): desde su fundamentación teórica en las ideas de Marx o los principios rectores del sistema, pasando por aspectos como la medida de costes, la remuneración y el procedimiento de planificación en sí.

La segunda parte, centrada en el debate sobre el cálculo económico en el socialismo, es de vital importancia para el armazón de propuestas de la obra, puesto que la posibilidad de realizar este cálculo prescindiendo del mercado constituye requisito imprescindible a la hora de organizar la producción económica de forma planificada. Y así, en el cuarto capítulo (pp.171-201), Cockshott y Cottrell dan respuesta a las críticas que el economista austriaco Friedrich August Von Hayek lanzó contra esta posibilidad de que un proceso de planificación pueda distribuir los distintos insumos a fin de organizar la producción sin necesidad de precios que hagan de sistema de «telecomunicaciones» social. Para Cockshott y Cottrell la crítica está lejos de ser un vestigio del pasado, ya que en su opinión tuvo un gran peso como trasfondo teórico de la ola de reacción neoliberal que Margaret Thatcher encabezó en el Reino Unido. Para estos dos economistas escoceses, Hayek sobreestimó la dificultad que entraña realizar una planificación socialista racional, mientras que por otro lado ignoraba las que se encontraría para la misma empresa el uso del libre mercado.

Cockshott rechaza también en el capítulo 5 (pp. 202-230) la crítica de Mises según la cual únicamente comparando costes con

beneficios monetarios se podría llegar a actuar de forma racional en el cálculo económico, en el uso de bienes de capital. Para rebatirla, señala la obra del matemático soviético V. Kantoróvich, pionero en la optimización lineal y descrito en su ficha de la CIA como un «genio creativo en el campo de las matemáticas y la aplicación de los ordenadores electrónicos a los asuntos económicos». Según Cockshott, la obra del soviético permitiría determinar la mejor combinación de técnicas productivas para cumplir los objetivos de un plan utilizando un cálculo *in natura*, es decir, en ausencia de precios monetarios y únicamente con cantidades físicas. Por su parte, Nieto impugna buena parte del discurso promercado de la escuela austriaca en el capítulo 6 de la obra (231-266), señalando tanto orígenes en España vinculados íntimamente con la dictadura fascista —y, por tanto, bien alejados de la racionalidad de individuos desarrollada en «libertad»— hasta su lógica circular fundamentada en el individualismo metodológico que les lleva a concebir el concepto de cálculo económico como algo intrínsecamente vinculado a presupuestos que se dan en las economías de mercado... para posteriormente confirmar que, de necesidad, se deriva que este cálculo solo podrá darse en dichas economías.

#### TECNOLOGÍA:

##### EMANCIPACIÓN O DISTOPÍA HUMANA

La postura de los autores está lejos de la fe ciega en el papel de la tecnología, la exageración de sus posibilidades o la ignorancia de sus riesgos. Parece una obviedad que la innovación tecnológica cambia las sociedades en las que vivimos, tanto nuestra relación con el entorno como entre nosotros. Hace doscientos años sería impensable el concebir el calentamiento global como un problema

creado por el ser humano, que se produjera acoso entre adolescentes por redes sociales o que se grabaran abusos con teléfonos móviles, por citar algunos ejemplos que, lejos de ser exageraciones hipotéticas de la tecnología, están presentes en la actualidad. Y, sin embargo si uno se para a pensar, parece que los problemas derivados de innovaciones tecnológicas contienen un componente política y socialmente condicionado muy importante. Aunque el temor al holocausto nuclear no ha desaparecido de la actualidad, parece que dista de ser un motivo recurrente de películas apocalípticas como lo era en los años 50, y no porque haya desaparecido la capacidad nuclear de aniquilar vidas, por desgracia, sino por cambios políticos que han reducido la probabilidad de su uso.

El debate sobre la tecnología, sus posibilidades y riesgos, no es nuevo en el ámbito político, sociológico o económico. En un extremo, la postura anarcoprimitivista incluye tanto a aquellos como Ted Kaczynski que rechaza desde la innovación tecnológica a partir de la Era Industrial (Kaczynski, T., *The unabomber manifesto*, 1996) como a los que optan por rehuir la civilización en sí misma como hace John Zerzan. Para este autor estadounidense, la civilización y en realidad incluso el pensamiento abstracto, no digamos la tecnología avanzada, entrañan el sometimiento y la opresión de los seres humanos (Zerzan, J., *Future primitive: and other essays*, 1994).

Por otra parte, lo que se ha venido a llamar aceleracionismo sostiene un tecnofetichismo que le lleva a ensalzar la tecnología como portadora de cambios irreversibles en la humanidad. Dentro de éste, uno puede escoger su variedad optimista, anclada en la izquierda política, como la que propugnan Srnicek y Williams en su *Manifesto for an Accelerationist Politics* (Williams, A., &

Srnicek, N., *ACCELERATE MANIFESTO for an Accelerationist Politics. Critical Legal Thinking. Urbanomic Media Ltd. Retrieved*, 2013), según el cual la automatización del trabajo presagiaría su fin tal y como lo conocemos. Esta postura armoniza con visiones postrabajo al estilo de Toni Negri o Michael Hardt (Hardt, M., & Negri, A., *Multitude: War and democracy in the Age of Empire*, 2006) o con los benignos presagios del desarrollo tecnológico de Paul Mason en su poscapitalismo (Mason, P., *Postcapitalism: A guide to our future*, 2016). O bien uno puede dejarse llevar por el aceleracionismo «de derechas» como el que representa Nick Land, antiguo seguidor de Deleuze, Guattari y Marx, y que ha desarrollado una maraña de ideas *cyberpunks* que ven el desencadenamiento de las fuerzas del capital por parte de la humanidad como el despertar de un monstruo incontenible, un Yog-Sothoth inescrutable, omnipotente y destructor que llevará tarde o temprano a su extinción (Land, N., *Fanged Noumena: collected writings 1987-2007*, 2012). Land ha acabado además recabando y erigiéndose en teórico de la «Ilustración Oscura», una suerte de corriente neorreaccionaria que defiende que la inevitable expansión del capitalismo hasta su máxima expresión tenderá a extraer las pulsiones elitistas y antidemocráticas en nuestras sociedades, convirtiéndolas en nuevos reinos feudales, moralmente conservadores y sometidos a relaciones mercantiles libertarianas. Ciertamente, su conceptualización del capitalismo avanzado no deja de parecer en algunos momentos una versión más tremendista y a la vez simplista de la que se halla tras la crítica que Andrew Kliman lanza a los socialdemócratas y defensores del postrabajo: el «determinismo político» que cree que los capitalistas controlan el capitalismo, y no que éste posee una lógica propia, unas reglas del juego

que atan incluso a aquellos que se benefician del sistema (Kliman, A., *Post-Work: Zombie social democracy with a human face?*, 2013).

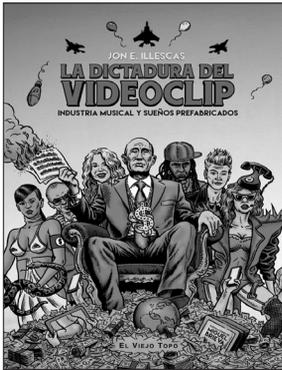
Ante estas dos posiciones, ¿existe una postura que intente visualizar la tecnología como una herramienta capaz de aproximarnos a objetivos de emancipación humana? ¿Es posible canalizar la innovación tecnológica de forma que esquite tanto el precipicio de permitir que sea un mero amplificador del desarrollo capitalista, como el fatalismo inmovilizador de creer que de por sí va a permitirnos trascender las leyes mercantiles que rigen el funcionamiento de la acumulación? Se trata de un debate que no solo afecta al plano económico, sino que muestra cómo las distintas posturas en torno al mismo parten de presupuestos filosóficos profundamente distintos. En *Filosofía y Revolución*, la filósofa Raya Dunayevskaya hace énfasis en cómo Marx transitó, desde sus inacabados apuntes en los *Grundrisse* acerca del papel de la tecnología —el famoso «Fragmento de las máquinas»— hasta la sublimación que se observa en la visión de *El Capital*. Allí, Marx habría enriquecido su postura a través de la observación de la resistencia de los trabajadores a la paulatina introducción de medios tecnológicos por parte de los capitalistas que les servían para extender la jornada laboral y arrancar más plusvalor de éstos (Dunayevskaya, R., *Filosofía y revolución: de Hegel a Sartre y de Marx a Mao*, 1989). Marx habría acabado poniendo el foco, no en la tecnología vista como portadora de un salto cualitativo, sino en los trabajadores, en su antagonismo y su revuelta contra la explotación. El tema ya había aparecido unos años antes en su correspondencia con Herbert Marcuse donde, al parecer, en una referencia a un pasaje de su *Hombre unidimensional* en el que éste defendía la idea de la integración de los trabajadores en el capital

por medio de la automatización del proceso productivo gracias a la innovación tecnológica (Marcuse, H., *El hombre unidimensional*, 1987), Dunayevskaya afirmaba ser «tan hegeliana» como para no poder evitar considerar que era el sujeto —el trabajador— el que absorbía al objeto —la tecnología—, y no al revés (Anderson, K., & Rockwell, R., *The Dunayevskaya-Marcuse-Fromm correspondence, 1954-1978: Dialogues on Hegel, Marx, and critical theory*, 2012). O dicho de otra forma: la tecnología por sí sola no liberará a los trabajadores, no traerá el mundo poscapitalista ni una vida de ocio superando el trabajo asalariado, puesto que el impulso principal al introducirla sigue sometido al acicate de la búsqueda incesante de beneficios capitalista. La liberación de los trabajadores deberá ser obra de ellos mismos.

Ciber-comunismo evita caer en los varios fosos a los que conducen las posturas que otorgan una prioridad a la tecnología como si fuera un elemento externo a las relaciones económicas, sociales y políticas. Ni fetichismo ni pesimismo sobre la tecnología. Para Paul Cockshott y Maxi Nieto, el desarrollo de la tecnología, en concreto la informática, es una herramienta que abre posibilidades y que hace factible una economía democráticamente planificada, algo que es capaz de convertir las relaciones laborales de explotación en algo del pasado. Su obra es en ese sentido una primera aportación al debate de cómo conseguirlo, tanto técnica como económica y políticamente. Una obra que propone respuestas pero plantea también interrogantes y anima a pensar y reflexionar sobre el tema.

Guillermo Murcia López  
Universitat de València





---

Jon E. Illescas

LA DICTADURA DEL VIDEOCLIP. INDUSTRIA MUSICAL Y SUEÑOS PREFABRICADOS

Ediciones de Intervención Cultural,  
Barcelona (2015)  
608 págs.

---

La dictadura del videoclip nos sitúa ante un título axiomático que el desarrollo de la obra termina certificando y validando como cierto. Una dictadura, por lo tanto, que el lector acaba asumiendo como real ante las evidencias mostradas y que nos coloca frente a una de las industrias culturales hegemónicas de la sociedad capitalista, el videoclip dominante.

En esta obra, en la que el dictado preponderante del análisis cualitativo no renuncia a las aportaciones que tributa un nutrido estudio cuantitativo, el autor, Jon E. Illescas, ejecuta un estudio detallado de una de las industrias culturales que vertebran la *imago mundi* de los estratos poblacionales más jóvenes. Una industria, la del videoclip dominante, que, a la postre, ejerce también una influencia poderosa sobre la cosmovisión de la sociedad actual en su conjunto.

Illescas, a través de los quinientos videos musicales con más visualizaciones de YouTube, acomete un análisis pormenorizado

de lo que bulle bajo esta industria, de los intereses oscuros que se mueven tras ella y de los elementos que han contribuido a su desarrollo durante el período que va del 2005 al 2015. Un análisis que se acomete colocando en el centro del debate la contradicción capital-trabajo, la contradicción fundamental del sistema capitalista. Ésta y no otra, según nos señala el autor en repetidas ocasiones, es la contradicción que vertebra nuestras vidas y condiciona el conjunto social, y es desde aquí, desde la disyuntiva capital-trabajo, desde donde se acomete el análisis del videoclip como uno de los grandes trampantojos de la sociedad capitalista.

Por medio de la teoría marxista, Illescas despieza la industria del videoclip, desmenuza su ámbito infraestructural: los medios de producción que maneja la mentada industria y las relaciones de producción que se vertebran en torno a ella. Y a través de este análisis exhaustivo, asumiendo la lógica cartesiana y marxista que hace de la superestructura el reflejo ideológico, legal y cultural que sustenta los principios de aquella base, una base vertebrada a través de la reproducción ampliada del capital, desvela y explica el producto final, el fin de la industria; en definitiva, la mercancía, el videoclip dominante. Un producto manufacturado que no es solo fuente de riqueza para los que lo explotan, sino también vehículo de difusión de ideas y reproductor de ideología para el bloque histórico que lo sustenta. Un bloque histórico que el autor entiende tal y como lo entendió Antonio Gramsci (Cuadernos de la cárcel, 1986) *grosso modo*, como aquel que se agrupa e identifica con un contenido económico-social y la forma ético-política que lo cobija.

Ahora bien, a pesar de hacer de esta lógica cartesiana el motor de su análisis, Illescas no concede a la infraestructura la potestad de

superponerse y condicionar por entero a la superestructura, pues señala de forma explícita a lo largo de su obra la importancia de la ideología como acicate para desencadenar el cambio. Es decir, no prevalece en este autor el pensamiento teleológico y la rigidez que produce la causalidad entre infraestructura y superestructura. Su análisis es indudablemente marxista, pero también profundamente humanista, pues el sujeto real, el verdadero sujeto, se impone al sujeto político, al protagonista de la teoría, que con harta frecuencia no coincide con el real.

Una posición, por tanto, refractaria al dogma de la escuela soviética, que, sin embargo, no impide a Illescas presentar al videoclip dominante como lo que realmente es: uno de los elementos más poderosos de la sociedad actual para reproducir cosmovisiones e ideologías que sustenten la lógica de la acumulación capitalista entre la población global más joven. El videoclip aparece así como herramienta para cimentar el consenso y construir la dominación cultural y como el producto final, la mercancía, de la industria musical dominante. Por lo demás, en esta macroindustria mundial, el valor de uso cede ante el valor de cambio y el video musical dominante, lejos de erigirse en vehículo de expresión artística, termina por transformarse en producto mercantilizado para la difusión en serie de unas ideas encaminadas a sustentar a las clases dirigentes y el modelo económico que patrocinan. Un modelo económico que se representa, tal y como nos indica Illescas, sublimado en sus supuestas virtudes y desprovisto de sus evidentes lacras. La ostentación de la riqueza, el consumo a espaldas, la desvalorización del esfuerzo y los silencios reiterativos sobre aquellos aspectos que son también propios del sistema capitalista, como la deslocalización de empresas, la

precariedad laboral y la falta de trabajo, determinan una difusión de imágenes que hablan de la salvación individual en el mejor de los mundos posibles; arrinconan cualquier tipo de emancipación colectiva; eluden en todo momento la impugnación del sistema imperante, y reproducen unos patrones de conducta que, con alta frecuencia, enaltecen el sexismo y el machismo más grosero.

La imagen del sistema capitalista difundida por el videoclip dominante se erige así en bálsamo emoliente para superar la desesperanza a la que la realidad remite y en vehículo para sustentar la ilusión de la posible salvación de las clases preteridas. En el videoclip dominante, las clases y estratos subalternos de antaño, los tradicionalmente subyugados, alcanzan el triunfo en un hogño dorado. Un presente que nos aparece encarnado, tal y como nos muestra Illescas a lo largo de su obra, en el sistema capitalista triunfante a través de una suerte de vorágine orgiástica en la que los Estados Unidos de América y los lugares comunes que evoca el sueño americano se convierten en su principal escaparate. La imagen difundida por el videoclip actúa, en última instancia, como óleo vivificante para las clases populares y los sectores tradicionalmente excluidos o como receta escapista y hedonista que ayuda a creer en la posible burla al destino esperado por los sometidos. En definitiva, imágenes para la creación de nuevos mitos, siempre despolitizados, que configuran una determinada cosmovisión que deviene ideología. Todos estos aspectos, debidamente fundamentados, son presentados por Illescas de manera rigurosa y no exenta de amenidad con el objetivo, declarado ya en las primeras páginas de la obra, de demostrar cómo los videoclips dominantes son un instrumento de la oligarquía capitalista para lograr el consenso político de la juventud asalariada mundial.

El autor, en su análisis del videoclip dominante, nos conduce por esta senda clarificadora y se arma, para guiarnos en este camino, de un aparato teórico en el que rige una suerte de doble dualidad, pues distingue entre el plano individual y el social. Un instrumento heurístico dual en el que operan cuatro componentes asociados por pares: cosmovisión e ideología, en el plano individual, y cultura y superestructura, en el ámbito social, para vertebrar una determinada configuración del mundo. Cosmovisión e ideología, aquélla como continente de esta y circunscrita al ámbito individual, y cultura y superestructura, ésta como parte de aquélla y como mecanismo a través del cual se promueven y sustentan determinados planteamientos políticos en el ámbito social, fundamentan la tesis de la obra que nos ocupa. Estos cuatro conceptos son concatenados por Illescas para presentarnos una superestructura que, como parte de la cultura general, se inserta en la cosmovisión que cada cual termina adquiriendo a lo largo de su existencia y que deviene, postreramente, en la posible configuración de una determinada ideología. Así pues, la superestructura no es más que parte de la cultura que la clase rectora difunde y la ideología subsecuente una derivada de la cosmovisión que aparece mediatizada por las ideas rectoras de las clases dirigentes.

Este complejo contrapunteo entre estos cuatro elementos, individuales y sociales, es representado por Illescas a través de pasarelas en las que las interconexiones son constantes. De tal suerte que valores que no son puramente ideológicos, pueden terminar siéndolo a través de la infiltración de una determinada escala de valores en nuestra cosmovisión. Unos valores que son difundidos desde el videoclip dominante como parte integrante de los vehículos de difusión ideológica del

bloque histórico. Bajo estas premisas, construye Illescas su minuciosa exposición.

Lo que Illescas expone, analiza y estudia a través del trabajo taxonómico es la existencia del videoclip dominante como parte de la industria cultural hegemónica. Una industria que, a través de su alcance internacional, vertebrar la iconosfera-mundo, entendida ésta como el conjunto de imágenes y sonidos que se incrustan en nuestra cosmovisión y que terminan por difundir una determinada ideología, una ideología que no es otra que la que procesa la élite capitalista transnacional a través de su inquebrantable lógica acumulativa.

El videoclip dominante, en definitiva, contribuye a configurar nuestras preferencias, adormece nuestra moral, trata de modelar nuestras costumbres y se erige, por tanto, en reflejo del orden constituido y en fuente de legitimidad y patrón para asentar el conformismo social. El videoclip dominante no deja nada al libre albedrío y su nutre también de parte del sentido común del que hablaba Marx para justificar la acumulación capitalista. Unos componentes del sentido común rara vez analizados, difusos y plagados de contradicciones que son tomados, sin embargo, como buenos en tanto que habituales y funcionales y que se establecen así como herramienta del videoclip dominante en la construcción de la hegemonía. El sentido común burgués, resulta pertinente recordarlo, nos presenta al sistema capitalista como la forma más eficiente de organizar el proceso productivo, como la única lógica y científica, haciendo de una metafísica la más científica de las ciencias (Karl Marx, *El capital. Crítica de la Economía Política*. Libro Primero, 2010; *Miseria de la Filosofía. Respuesta a la filosofía de la miseria de Proudhon*, 1987).

Sin embargo, este panorama sombrío que nos dibuja Illescas en su análisis del videoclip

dominante deja un resquicio a la esperanza, pues Antonio Gramsci, y no otro, es el que vertebraba el análisis sobre la hegemonía en la dictadura del videoclip. Illescas estudia uno de los aparatos ideológicos más poderosos del sistema capitalista, el videoclip dominante, y este estudio apuesta por el teórico sardo en su explicación. La apuesta por Gramsci, en lugar, por ejemplo, de L. Althusser (*La filosofía como arma de la revolución*, 1989) el gran teórico de los aparatos ideológicos del Estado, no es baladí, pues nos coloca ante un concepto de hegemonía que prima la lucha por el dominio cultural e ideológico tanto en la sociedad política como en la sociedad civil. Illescas nos equipa así con un modelo teórico que huye del mecanicismo y el determinismo, pues la infraestructura, entendida desde la perspectiva marxista, no termina por condicionar por entero a la superestructura y ello hace que las ideas, la ideología y la cultura pierdan su condición de mero epifenómeno de la base para transformarse en posible herramienta de intervención sobre la infraestructura.

Illescas, a través de un entramado teórico bien trabado, apea a la ideología del atilido del olvido y la coloca como elemento interviniendo en la configuración del mundo, sigue, por tanto, la máxima gramsciana. Algo que indudablemente le permite deslizarse desde la crítica a la proposición. Y es que la crítica al valor dominante, motor de la mayor parte del libro, nos conduce en el tramo final de la obra a la labor propositiva de un futuro posible. La alborada revolucionaria es factible y el autor destruye para crear. La obra de Illescas, por tanto, no es solo destrucción, sino creación, pues la demolición de lo establecido a través del análisis crítico conduce al autor a mostrarnos las disyuntivas posibles en el marco de una sociedad democrática y socialista. Es

decir, el autor nos coloca frente a la posibilidad de construir desde la conciencia de clase una contraparte deseable, necesaria y poscapitalista de la cultura hegemónica que engendra el capitalismo. Una alternativa real que tiene que pasar, necesariamente, por la construcción de una industria cultural contrahegemónica como salida plausible a la insuficiente industria cultural alternativa, crítica con la hegemónica, pero carente de proyecto más allá del puramente declarativo, incapaz de crear, pese a su ataque a la cultura dominante, una nueva hegemonía liberadora.

La obra de Illescas está pues en la tradición gramsciana de la destrucción creadora (*Cuadernos de la cárcel*, 1984) pues no solo destruye lo presente a través de la crítica, sino que a través de ésta propone algo nuevo, necesario: la industria cultural contrahegemónica. Una receta de futuro que no esquivo, sin embargo, las muchas dificultades del proyecto y el desafío que supone derruir las relaciones invisibles y visibles, ideales y materiales, a las que habría que hacer frente para erigir la nueva empresa.

Todo lo expuesto nos conduce pues a valorar la obra como material altamente recomendable y no solo en el ámbito universitario y académico, sino también en aquellos otros estratos educativos que preceden a los anteriores, pues no en vano, tal y como señala el autor, el videoclip dominante funciona como currículum oculto para la juventud global: los contenidos, la ideología y los valores que destila este videoclip dominante son adquiridos por esta juventud global a pesar, a la vez y por encima de los proyectos educativos impartidos en los centros docentes oficiales establecidos por el poder estatal a nivel internacional.

*Daniel Rodríguez Suárez*  
*Universidad Autónoma de Madrid*

POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN

---

Vol. 70, N.º III (mayo 2018)



## POLÍTICA EDITORIAL

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto Superior de Investigación y Posgrado (ISIP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana.

## SECCIONES

Cada edición de la Revista Economía tiene una temática central (sección Dossier), la cual es gestionada por un coordinador especialista en ese campo. El tema del dossier es público en convocatorias abiertas difundidas por medios electrónicos. La Revista Economía recibe durante todo el año trabajos para su sección Estudios Socioeconómicos, que incluye trabajos no relacionados con el dossier, pero sí con las ciencias económicas. La Revista Economía también publica en cada número reseñas de obras científicas de relevancia.

## SELECCIÓN DE LOS ARTÍCULOS

Los artículos sometidos a revisión serán evaluados por un sistema de doble ciego (*double blind peer review*). Cada artículo será evaluado según criterios de pertinencia, calidad, claridad de expresión, originalidad y relevancia por parte de al menos dos lectores. Además de los criterios de contenido, los artículos deben ajustarse a la política editorial y las normas de publicación (ver siguiente página).

## REQUISITO DE ORIGINALIDAD

Los artículos presentados deben ser inéditos y representar un esfuerzo científico original. Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

## NORMAS DE PUBLICACIÓN

Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

## SOBRE EL CUERPO TEXTUAL

1. En la portada, las colaboraciones deben hacer constar, en este orden: i) título del artículo, ii) nombre del autor o autora acompañado del grado académico, iii) adscripción institucional u organizacional, iv) dirección electrónica, y v) fecha de envío. Los títulos no deben exceder de 20 palabras.

2. En la siguiente página, toda colaboración —menos las reseñas— debe tener un resumen ejecutivo (*abstract*) de entre 80 y 100 palabras en castellano y en inglés. Bajo los dos resúmenes se pone entre tres y cinco palabras clave, seleccionadas entre los códigos de clasificación temática JEL (ver v. gr. <http://ru.iiec.unam.mx/view/subjects/>).
3. Todo el texto principal —incluso la primera hoja, las notas al final, la bibliografía— tendrá una interlínea de 1,5 y se usará la tipografía Times New Roman, tamaño 12.
4. La bibliografía citada en el texto principal se colocará al final del trabajo con sangría francesa.
5. La primera vez que aparezcan siglas deberá escribirse su significado completo, luego solamente las siglas.
6. La cantidad de figuras y tablas se limita a máximo tres elementos. El editor de la revista se reserva el derecho de eliminar los demás cuando sean usados de manera excesiva.
7. Los títulos de figuras y tablas deben ser concisos, sin que superen las 20 palabras.

#### SOBRE LA EXTENSIÓN

8. La extensión de los textos puede medirse con «caracteres con espacios» (CCE) o «caracteres sin espacios» (CSE). En ambos casos, la extensión se mide sin la bibliografía. La extensión de los artículos variará según las secciones de la revista.
  - De 30 000 a 40 000 CCE para artículos de la sección Dossier
  - De 15 000 a 20 000 CCE para la sección Estudios Socioeconómicos
  - De 10 000 a 15 000 CCE para la sección Reseñas
  - De 25 000 a 35 000 CSE para artículos de la sección Dossier
  - De 12 000 a 17 000 CSE para la sección Estudios Socioeconómicos
  - De 8 000 a 13 000 CSE para la sección Reseñas

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

9. El estándar de las referencias bibliográficas al que se acoge y rige la Revista Economía es el estilo APA en su sexta edición (2009). A manera de guía para las citas y la bibliografía, se detalla a continuación los casos más comunes.

#### CITAS

10. La cita corta, que es de menos de cuarenta palabras, va dentro del cuerpo textual (párrafo). Se la puede manejar de dos maneras:
  - Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: Apellido, (año), «cita», (página), punto. Ejemplo:  
Morales (2009) afirma: «Morbi dolor sapiens» (p. 68).

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: «cita», (Apellido, año, página), punto. Ejemplo:

«Morbi dolor sapien» (Morales, 2009, p. 68).

11. La cita larga, que es de más de cuarenta palabras, va en párrafo aparte, sin cursiva ni comillas y con sangría. Se la puede manejar —al igual que con las citas cortas— de dos maneras:

- Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: en párrafo precedente Apellido, (año), cita en párrafo independiente, punto, (página). Ejemplo:

Morales (2009) afirma:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur. Vivamus scelerisque, purus et vestibulum efficitur, leo quam blandit neque, nec rutrum urna urna in nunc. Sed diam nunc, porta vitae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (p. 68)

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: cita en párrafo independiente, punto, (Apellido, año, página). Ejemplo:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (Morales, 2009, p. 68)

#### SOBRE LA DISPOSICIÓN TEXTUAL INTERIOR

12. Se pueden manejar hasta dos niveles de subtítulos, que deberán ir corridos al margen izquierdo y enumerados con números arábigos. Ejemplo:

1	Título 1	1.1	Subtítulo 1	1.2	Subtítulo 2
2	Título 2	2.1	Subtítulo 1	2.2	Subtítulo 2

#### NOTAS FINALES

13. La Revista Economía no utiliza pie de páginas. Todas las aclaraciones complementarias deben ser puestas al final del documento como notas finales.

#### TABLAS Y FIGURAS

14. En el texto principal no se incluirán tablas ni figuras —con figuras entiéndase gráficos, mapas, fotografías—. Solamente debe escribirse entre paréntesis el verbo *ver* y el número de tabla o figura a la que se hace referencia. Ejemplo:

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur (ver Tabla 3). Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum a, laoreet eget orci. Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis.

15. Las tablas o figuras se deben eliminar del texto principal y enviar en un archivo separado (*Excel*, por ejemplo). Toda la información contenida en columnas y filas, fuentes, etc. debe ser traducido al castellano («EE. UU.» en lugar de «USA»).
16. Las tablas deben tener en la parte superior la palabra *Tabla*, un número secuencial y un título; en la parte inferior una *Nota* y la *Fuente*, si aplica. Ejemplo:

Tabla 1. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit

Categoría	Categoría	Categoría	Categoría
Variable			
Variable			

Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, p. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la tabla. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la tabla no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
17. Las figuras deben tener en la parte superior la palabra *Figura*, un número secuencial y un título; en la parte inferior una *Nota*, si aplica, y —obligatoriamente— la *Fuente*. Ejemplo:

Figura 1. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit



Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, p. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la figura. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la figura no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
  - Las figuras se deben enviar en archivo adjunto en alta resolución de al menos 300 píxeles por pulgada, o en formato vectorial.
18. Las figuras deben enviarse obligatoriamente con los datos numéricos correspondientes.
19. La Revista Economía se reserva el derecho de poner determinados tablas y figuras a todo color cuando las necesidades explicativas e interpretativas lo exijan.

#### ASPECTOS GENERALES

20. Cualquier situación no prevista en estas normas de publicación será resuelta por el editor general.



Esta revista fue impresa en Quito  
con un tiraje de 300 ejemplares.