

CRECIMIENTO, PRODUCTIVIDAD Y CONVERSIÓN DEL TRABAJO PRIVADO EN TRABAJO SOCIAL

*José C. Valenzuela Feijóo**

RESUMEN

El ensayo discute una de las condiciones que determinan la conversión del trabajo privado en trabajo social y que, por lo mismo, explican la formación del valor como categoría específica de las economías de mercado. Esta condición gira en torno a la productividad del trabajo y los diferenciales que se dan entre sus niveles medios y los de cada empresa particular. Con esta discusión, el autor también explica el porqué de la gran aceleración que experimenta la productividad del trabajo en este tipo de economías. Asimismo, examina –ejemplificando con el paso de la pequeña producción mercantil a la capitalista– cómo este proceso también está en la base de las transformaciones estructurales que experimenta el sistema mercantil. Se trata de una explicación muy original, que además de romper con algunas visiones escolásticas sobre el problema del valor, posibilita que la categoría recupere su contenido cognitivo original.

* Profesor investigador del Área de Economía Política. Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

1. Crecimiento y productividad

El crecimiento y sus determinantes más inmediatos

Por crecimiento se suele entender el proceso que da lugar a una elevación más o menos persistente del producto por habitante. En el mundo contemporáneo se trata de una meta u objetivo que es compartido casi sin excepciones. Las discusiones y polémicas, cuando surgen, giran más bien en torno al cómo lograr el crecimiento y al cómo repartir sus frutos.

¿Qué factores inciden en el crecimiento?

Tratándose de un fenómeno bastante complejo, la respuesta exigiría un análisis igualmente complejo, que debería examinar múltiples aspectos y diversos niveles o estratos de las realidades económicas y no económicas subyacentes. No obstante, para los objetivos que aquí perseguimos, nos puede bastar una aproximación ultraelemental.

El nivel del producto, como primera aproximación, lo podemos hacer depender de dos variables: la masa de trabajo vivo productivo con que funciona la economía y la productividad o rendimiento de ese trabajo. En términos formales, podemos escribir:

$$PA = (Tv) * (F) \quad (1)$$

PA = Producto agregado (producto interno neto)

Tv = Masa de trabajo vivo productivo

F = productividad por hora trabajada

Adicionalmente, definimos:

$$\ddot{e} = \text{PNO} / \text{PO}$$

$$\text{PAh} = \text{PA} / \text{PT}$$

$$\text{PT} = \text{PNO} + \text{PO}$$

\ddot{e} = coeficiente de dependientes

PNO = población no ocupada

PO = población ocupada

PT = población total

PAh = producto agregado por habitante

A partir de (1) y de las definiciones anotadas arriba, podemos escribir la expresión que sigue para el producto por habitante:

$$\text{PAh} = (\text{Tv})(\text{F}) / (\text{PO})(1 + \ddot{e}) = (\text{JTa})(\text{F}) / (1 + \ddot{e}) \quad (2)$$

JTa = jornada de trabajo anual (en horas)

Para simplificar y concentrarnos en lo que más nos interesa, suponemos que toda la ocupación es productiva, que la jornada de trabajo es constante y que el coeficiente de dependientes también lo es. Bajo estas condiciones, tenemos que:

$$\Delta \text{PAh} / \text{PAh} = \Delta \text{F} / \text{F} \quad (3)$$

Es decir, la tasa de crecimiento del producto por habitante es igual a la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo.

En términos del muy largo plazo histórico, la evolución de la jornada de trabajo, del coeficiente de productivos y del coeficiente de dependientes, resulta muy lenta, muy suave y de magnitud más bien escasa; por ello, el supuesto de constancia no parece algo exagerado. Y si aceptamos estos

supuestos, la conclusión es muy obvia: la evolución de la productividad del trabajo es el principal factor determinante del crecimiento.

El salto histórico en la dinámica de la productividad

Un vistazo muy somero a la historia de la humanidad (que ya gira en torno a los 400 siglos, al parecer) permite distinguir, por lo menos, dos grandes revoluciones en el sistema de fuerzas productivas. La primera se asocia a la denominada revolución del neolítico. Con ella, emerge la agricultura y la vida sedentaria, el producto excedente positivo, la explotación, las clases y, finalmente, la institución estatal. La segunda tiene que ver con la denominada Revolución Industrial, la cual se asocia con la universalización del mercado y la consolidación definitiva del capitalismo. Con la Revolución Industrial emerge la producción en gran escala y se asiste a una impresionante dinamización de las cadencias con que se expande la productividad del trabajo y el producto por habitante.

Esta revolución emerge en Inglaterra en el primer cuarto del siglo XIX, es decir, en la fase de transición de la manufactura capitalista a la gran industria maquinizada. Su difusión hacia la Europa continental y hacia Estados Unidos se suele fechar en el segundo tercio del siglo XIX; y hacia otras regiones y continentes, la difusión fue bastante más demorada. Pero su impacto ha sido fenomenal.

En el cuadro que sigue se considera la evolución de la productividad del trabajo en los países de vanguardia. De este modo, podemos calibrar mejor la magnitud del impacto.

Si la productividad por hora trabajada de 1820 la hacemos igual a 100, para 1979 obtenemos un índice igual a 2,179. Es decir, a partir de los inicios de la Revolución Industrial, la productividad se habría multiplicado casi 28 veces.

DINÁMICA DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

AÑO	PAÍS	PRODUCTIVIDAD-HORA (\$ U.S. de 1970)
1700	Holanda	0.35
1820	Reino Unido	0.38
1890	Reino Unido	1.06
1979	Estados Unidos	8.28

Fuente: Angus Maddison, *Phases of capitalist development*, Oxford University Press, Oxford, 1982, p. 30.

Para evitar equívocos, conviene agregar de inmediato: a escala mundial, la expansión de la productividad ha sido bastante desigual. De hecho, se observa que la expansión del capitalismo provoca también un agudo *efecto de desigualdad*, tanto al interior de las naciones como a escala internacional. Por lo mismo, en la actualidad se distinguen dos polos al interior del sistema: el polo *desarrollado* y el polo *subdesarrollado*. Entre uno y otro polo, el diferencial promedio de productividad es casi de uno a diez.

De lo expuesto se desprende una muy obvia conclusión: si consideramos el sistema *en su conjunto*, la expansión ha sido bastante menor a la que señalan las cifras del cuadro anterior, las cuales se concentran en los países más desarrollados del periodo respectivo. No obstante, valga señalar que la revolución en las cadencias productivas, aún sigue siendo impresionante si se hacen los ajustes del caso. En términos muy gruesos, se podría estimar que entre 1850 y 1990 el producto por habitante mundial se habría multiplicado entre 4 y 5 veces.

¿Qué factores pueden explicar el gran salto que se observa en los niveles de la productividad del trabajo?

En nuestra opinión, ese salto va asociado a la universalización de la forma mercancía, algo inherente al régimen capitalista de producción. En

términos más concretos, el fenómeno sería la consecuencia del modo según el cual, en el seno de una economía de mercado, el trabajo privado se convierte en trabajo social. Esta es nuestra hipótesis básica, la que pasamos a desarrollar en los siguientes apartados.

A título de paréntesis, debemos advertir: el problema que nos preocupa no es el de la “transformación de los valores en precios”. Nuestro tema es previo y se refiere a la constitución del valor, por eso hablamos de *conversión del trabajo privado en social*. La aclaración es elemental, pero más de algún “sabio profesor” ha comentado nuestro trabajo como si tratara del problema de la transformación de los valores en precios¹.

2. La conversión del trabajo privado incorporado en valor

Factores que inciden en la conversión

La conversión del trabajo privado abstracto gastado (o incorporado) en trabajo social (y, por lo tanto, en valor) es un fenómeno exclusivo de las economías de mercado. Asimismo, se trata de uno de los aspectos más decisivos o importantes que tiene lugar en la esfera económica. De hecho, en este caso nos estamos enfrentando al *proceso de constitución del valor*.

El problema en cuestión se podría plantear así: ¿cuáles son los requisitos para que una hora de trabajo gastada en forma privada se transforme en una hora de trabajo social? En este proceso de conversión de lo privado en social, ¿qué factores intervienen? ¿De qué modo intervienen?

¹ “Lo que crea la competencia en la misma esfera de producción es la determinación del *valor de la mercancía en determinada esfera* por el tiempo de trabajo medio necesario, es decir, la creación del *valor de mercado* (léase “valor unitario”, J.V.F.). Lo que la competencia entre las diferentes esferas de producción provoca es la *creación de la misma tasa general de ganancia* entre las *diferentes esferas*”. Ver C. Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, tomo II, Editorial Cartago, Buenos Aires, 1975, p. 177.

Limitándonos a una simple señalización, podemos decir que las variables que intervienen y los requisitos que deben ser satisfechos son:

- a) La calificación con que funciona el trabajo gastado. Si la calificación de tal o cual hora de trabajo incorporado, es igual a la calificación media, la conversión es uno a uno. Y si la calificación es diferente, la conversión reflejará proporcionalmente ese diferencial;
- b) la intensidad con que se despliega el trabajo vivo. Si la intensidad es similar a la intensidad media, la conversión será uno a uno. Y si es diferente, esto se traslada a la conversión;
- c) la productividad del trabajo. Si la productividad con que funciona la hora de trabajo particular es igual a la productividad media o de la rama, la conversión resulta uno a uno. Pero si es diferente, el diferencial se refleja en la conversión;
- d) la rama tiene que estar en equilibrio. Es decir, la cantidad demandada a un precio igual al precio de oferta, debe coincidir con la cantidad ofertada a ese precio. Precio de oferta es el precio que el “productor típico” de la rama considera normal o “satisfactorio”. “Productor típico” es el que opera con condiciones medias. El precio así determinado es un precio de equilibrio o “natural”. Es decir, un precio que por sí mismo no impulsa ulteriores alteraciones en las cantidades producidas y ofertadas.

Supuestos a manejar

En lo que sigue asumiremos algunos supuestos que conviene explicitar. Respecto al proceso de conversión del trabajo privado en social, supondremos: a) las calificaciones del trabajo ejecutado son similares; b) las intensidades del trabajo también son similares; c) la rama está en equilibrio. Por ende, los precios de mercado (o instantáneos) son también precios de equilibrio.

¿Por qué efectuamos esos supuestos? La razón de ello es sencilla: se trata de aislar el impacto que provoca el diferencial de productividades y, con cargo a este recurso analítico, proceder a examinar el impacto que el sistema mercantil provoca en la dinámica de la productividad del trabajo.

Hay otro supuesto que conviene explicitar. Hemos hablado de un precio de equilibrio, pero en las economías de mercado podemos encontrar muy diversos sistemas de precios de equilibrio. En un régimen capitalista de libre competencia, por ejemplo, los precios de equilibrio son los denominados “precios de producción de libre competencia”. Pero si el capitalismo es oligopólico, serán los “precios de producción monopólicos” los que reflejen el sistema de precios de equilibrio. Y así sucesivamente.

En nuestro caso, consideraremos como precios de equilibrio a los denominados “precios directos”. Es decir, a los precios que funcionan como elementos del “sistema de precios directos”.

Por “precios directos” entendemos aquellos que implican “precios relativos”² y que coinciden (cuantitativamente hablando) con los valores de cambio³. O sea, la relación entre los precios de las mercancías es equivalente a la relación que se establece entre los correspondientes valores unitarios. En términos formales, podemos escribir:

$$p_j / p_{j+1} = WU_j / WU_{j+1} \quad (4)$$

(j = 1, 2, ..., n)

Se trata, en suma, de una situación en que el “sistema de precios de equilibrio” se corresponde con el “sistema de valor”.

² Por “precio relativo” entendemos la relación o cociente que se establece entre el precio monetario de dos mercancías. A veces se habla también de “precio real”.

³ Por valor de cambio entendemos la relación, o cociente, que se establece entre el valor unitario de dos mercancías.

Como nuestro propósito es hablar de las economías de mercado *en general*, resulta más atinado escoger un sistema de “precios directos”. Además, con este supuesto nos ahorramos complicaciones innecesarias para el propósito que aquí perseguimos. Si el sistema de precios de equilibrio es diferente, la circulación deja de ser neutral –como se suele decir, ya no coinciden “los valores con los precios” (el entrecomillado va para advertir sobre lo incorrecto de la expresión)– y los valores producidos ya no coincidirán con los valores apropiados, caso importante, pero que aquí no nos interesa analizar.

Para terminar este apartado, mencionemos un último supuesto. En lo que sigue supondremos que una unidad monetaria equivale a una unidad de valor, es decir, equivale a una hora de trabajo social gastado. Si empleamos la categoría “expresión monetaria del valor”, tendríamos que una hora de trabajo social resultaría equivalente a una unidad monetaria, por ejemplo, si de México se tratara, equivalente a *un* peso. Dado este supuesto, podemos trabajar indistintamente con horas de trabajo social o con unidades monetarias. En ello, por cierto, radica la ventaja del supuesto y la justificación que podemos dar por utilizarlo.

3. Conversión y diferenciales de productividad

La mecánica de la conversión

Según se sabe, las comparaciones de niveles de productividad sólo tienen sentido al interior de una rama. Es decir, entre unidades económicas que producen un mismo valor de uso.

Recordemos también que buscamos comparar el trabajo total gastado con aquél que funciona como trabajo social. Cómo se pasa del uno al otro y cuál es la incidencia que en el proceso tiene el nivel de productividades, el nivel medio o de la rama, respecto al nivel con que funciona la unidad productiva particular.

Para aclarar el punto, nos preguntamos por el nivel de ingresos que obtiene la empresa o unidad económica. Es decir, la pregunta es por el valor de las ventas. Esta magnitud depende de las cantidades que se venden y del precio de venta. Este precio, a su vez, resulta equivalente al valor unitario del bien. En cuanto a las cantidades, ellas dependen del total del trabajo (vivo y pasado) que se ha gastado y del nivel que allí alcanza la productividad. Recordemos también que el valor unitario es equivalente al recíproco de la productividad del trabajo. Sentadas estas consideraciones, para la empresa (i), podemos escribir:

$$YT_i = (WU) * (Q_i) = (WU) * (T_i) * (F_i) \quad (5)$$

$$YT_i = (1 / F) * (T_i) * (F_i) = (F_i / F) * (T_i) \quad (5a)$$

$i = 1, 2, \dots, n$

Por definición, tenemos:

$$WU = 1 / F$$

Además:

$YT_i = TS_i =$ ingresos totales (en dinero) = trabajo social (en horas)

$T_i =$ trabajo privado incorporado en la empresa (i)

$Q_i =$ cantidad de bienes que produce la empresa (i)

$WU =$ valor unitario

$F_i =$ productividad del trabajo en la empresa (i)

$F =$ productividad media (en la rama) del trabajo

La expresión (5a) la podemos también escribir:

$$YT_i / T_i = TS_i / T_i = F_i / F = f_i \quad (5b)$$

Por lo tanto:

$$YT_i = TS_i = (f_i) T_i \quad (6)$$

f_i = factor de conversión del trabajo privado en social a nivel de la empresa (i).

Las implicaciones de este proceso las comentamos en el inciso que sigue.

Premios y castigos en el proceso de constitución del valor

De acuerdo con lo que acabamos de examinar, la conversión del trabajo privado en trabajo social presenta consecuencias de gran interés. El sistema de mercado pareciera premiar a las empresas más eficientes y castigar a las más ineficientes. Podemos distinguir tres casos básicos. En el primero, tendríamos:

$$F_i > F, \text{ por lo tanto, } f_i > 1$$

En este caso, la hora de trabajo privado gastado en la empresa (i) se transforma en *más* de una hora de trabajo social. La conversión, por lo tanto, resulta favorable.

En un segundo caso tenemos:

$$F_i = F, \text{ por ende, } f_i = 1$$

Aquí, la hora de trabajo privada se transforma en una hora de trabajo social. La conversión es uno a uno para las empresas que funcionan con una eficiencia semejante a la eficiencia media.

Finalmente, en el tercer caso tenemos:

$$F_i < F, \text{ por lo tanto, } f_i < 1$$

Aquí, la hora de trabajo privado se transforma en *menos* de una hora de trabajo social. La conversión resulta perjudicial para las unidades económicas que funcionan con una productividad inferior a la media.

En resumen, el sistema opera con un mecanismo de premios y castigos, de acuerdo con la productividad relativa con que funcionan las diversas empresas de la rama.

4. Productividad y reproducción de la empresa. La sobrevivencia

Necesidades de reposición a nivel de la empresa

Para producir, la unidad económica o empresa debe disponer de cierta masa y tipo de recursos y proceder a utilizarlos. Al hacerlo, los consume o desgasta. Es decir, se realiza un consumo productivo de materias primas, máquinas y de fuerza de trabajo. El consumo de los medios de producción se traduce y expresa como “trabajo pasado” gastado. El consumo de la fuerza de trabajo se traduce en “trabajo vivo” gastado. La suma nos proporciona el “trabajo total” incorporado en la producción.

La continuidad del proceso de producción exige renovar los recursos (medios de producción y fuerza de trabajo) que se emplean y consumen. Por ende, la unidad económica debe obtener un nivel de ingresos –por concepto de ventas– que le posibilite esa renovación de su patrimonio productivo.

Para reponer los medios de producción que se han consumido, se necesita un monto de ingresos que sea congruente con ese consumo o desgaste. Por lo tanto, se trata de una magnitud equivalente al trabajo pasado incorporado, o sea:

$$(Tp)_i = (MPc)_i \quad (7)$$

Tp = trabajo pasado

MPc = medios de producción consumidos

i = empresa o unidad económica (i) (i = 1, 2, ..., n)

En cuanto a la fuerza de trabajo, para renovarla se necesita otro monto de recursos. Éstos dependerán tanto del “consumo personal de reposición por hora trabajada”, como del total del trabajo vivo desplegado por esa fuerza o masa de trabajadores. Todo ello nos define el denominado “trabajo vivo necesario”. Por lo tanto:

$$(Tvn)_i = (CPrh) * (Tv)_i \quad (8)$$

Tvn = trabajo vivo necesario

CPrh = consumo personal de reposición por hora trabajada

Tv = trabajo vivo

La suma de (7) y (8) nos define el “producto de reposición”. Es decir, nos define el desgaste total que sufre el patrimonio productivo de la empresa y, por ende, sus necesidades de reposición. O sea:

$$(Pr)_i = (Tp)_i + (Tvn)_i \quad (9)$$

Pr = producto de reposición

Ahora podemos definir el “coeficiente de reposición”:

$$(pr)_i = (Tp_i + Tvn_i) / (T_i) \quad (10)$$

$$(pr)_i = (Pr_i) / (T_i)$$

Sentado lo anterior, podemos traducir a términos monetarios las necesidades de reposición de la empresa. Es decir, se trata de averiguar los ingresos monetarios que pueden asegurar la reproducción simple de la empresa. En este caso, podemos escribir:

$$(Yr)_i = (pr)_i * (T)_i \quad (11)$$

Yr = ingresos que permiten la reproducción simple del patrimonio productivo de la empresa.

Diferenciales de productividad y reproducción simple de la empresa

Si a los ingresos totales que percibe la empresa le sustraemos sus ingresos de reposición, obtenemos el excedente generado por la empresa: el “producto excedente”. Se puede esperar que éste sea positivo, pero en realidad no necesariamente es así, el excedente puede ser nulo o incluso negativo. Es decir, la empresa puede sufrir pérdidas, lo cual tiene lugar cuando los ingresos totales por ventas resultan inferiores a los ingresos de reposición. En todo ello, la incidencia de los diferenciales de productividad juega un papel decisivo.

Definamos el “producto excedente”:

$$(Pe)_i = (YT)_i - (Yr)_i \quad (12)$$

$$(Pe)_i = f_i * T_i - pr_i * T_i$$

$$(Pe)_i = (f_i - pr_i) * T_i \quad (12a)$$

Pe = producto excedente

Como vemos, la conclusión es clara. El excedente será positivo si el coeficiente de conversión del trabajo privado en trabajo social $-f_i$, igual al cociente entre la productividad de la empresa y la productividad de la rama-

resulta superior al coeficiente de reposición, igual este último al cociente entre el producto de reposición y el total del trabajo privado incorporado o gastado por la empresa. Si los coeficientes son iguales, el excedente resulta nulo. Por lo mismo, la empresa se verá abocada a una reproducción simple. Y si el coeficiente de reposición es mayor que el coeficiente de conversión, el excedente será negativo, lo que llevará a la empresa a caer en un proceso de reproducción regresiva.

En resumidas cuentas, si la empresa desea sobrevivir, su diferencial negativo de productividades encuentra un límite. Si su atraso relativo supera este límite, que viene dado por la magnitud del “coeficiente de reposición”, la unidad económica tenderá a desaparecer.

Un ejercicio numérico

Para ilustrar lo que hemos venido desarrollando, puede ser de utilidad proceder a un ejercicio numérico elemental.

Escogemos la rama que produce tortillas. En la realidad del país (México), se trata de un sector donde coexisten miles de unidades económicas, casi todas pequeñas y no muy sofisticadas desde un punto de vista tecnológico. Podemos trabajar con la siguiente información, que obviamente es imaginaria:

- a) La productividad media para la rama en su conjunto, es de 100 kilos de tortillas por hora de trabajo (vivo y pasado) gastado;
- b) el valor unitario de los cien kilos es igual a una unidad. Es decir, igual a una hora de trabajo social;
- c) la empresa Aztecas S.A. gasta 7,000 horas de trabajo pasado y 3,000 de trabajo vivo en su proceso productivo;
- d) la empresa de marras produce 800,000 kilos de tortilla en el periodo de análisis;

- e) el consumo personal de reposición por hora trabajada es igual a 0.50;
- f) suponemos que no hay diferenciales de calificación ni de intensidad del trabajo. La rama está en equilibrio y los precios de equilibrio pertenecen a la variedad de los “precios directos”;
- g) finalmente, en lo que se refiere a la “expresión monetaria del valor”, suponemos que una hora de trabajo social se corresponde con una unidad monetaria, es decir, con *un* peso.

Veamos primero los ingresos totales que por concepto de ventas recibe la empresa. De acuerdo con la expresión (5), tendríamos:

$$YT = WU * Q = (1 / 100) * (800,000) = 8,000$$

O bien, si aplicamos (6):

$$YT = f_i * T = 0.80 * 10,000 = 8,000$$

$$f_i = F_i / F = 80 / 100 = 0.80$$

Pasemos ahora a identificar el producto e ingreso de reposición. Aplicando las expresiones (7), (8) y (9), podemos estimar:

$$T_{vn} = CPrh * T_v = 0.50 * 3,000 = 1,500$$

$$T_p = MPc = 7,000$$

$$Pr = T_{vn} + T_p = 1,500 + 7,000 = 8,500$$

Por lo tanto, el “coeficiente de reposición” es:

$$pr = Pr / T = 8,500 / 10,000 = 0.85$$

Además:

$$Y_r = 8,500$$

En cuanto al producto excedente, podemos aplicar las expresiones (12) o (12a):

$$Pe = YT - YY_r = 8,000 - 8,500 = - 500$$

$$Pe = (f_i - pr_i) T = (0.80 - 0.85) * 10,000$$

$$Pe = (- 0.05) * 10,000 = - 500$$

Según vemos, la empresa opera con pérdidas. Sus ventas, iguales a 8,000 pesos, no alcanzan a cubrir sus necesidades de reposición, iguales a 8,500 pesos. Por lo tanto, la empresa no podrá renovar completamente su patrimonio productivo⁴ y entrará en un proceso de reproducción regresiva. A la larga, si no es capaz de revertir esta situación, estará condenada a quebrar y, por ello, a desaparecer de la escena económica.

Una observación de Preobrazhensky

En los apartados anteriores hemos visto que los nexos mercantiles no son para nada neutrales y que tienden a generar efectos de desigualdad acumulativa. Es decir, favorecen a las empresas más avanzadas y perjudican a las más retrasadas. De hecho, en relación con estas últimas, se llega a un límite en el cual las empresas terminan por desaparecer.

Por lo mismo, el nexo mercantil genera una muy fuerte presión por elevar los niveles de productividad. Sea por los beneficios extraordinarios que puede precipitar o por el simple afán de sobrevivencia, las empresas tratarán de elevar al máximo sus niveles de productividad. La lucha es de corte darwiniano, pero su funcionalidad histórica, en términos de capacidad

⁴ Suponemos que no tiene acceso al crédito o a otro tipo de recursos extraordinarios.

para impulsar un acelerado crecimiento de las fuerzas productivas, es indesmentible.

Y aunque resulte más que obvio, quizá no esté de más señalar: el impacto acelerador, para que tenga lugar, necesita de la presencia de *nexos mercantiles*.

Para el caso, conviene traer a colación una muy lúcida acotación de Preobrazhensky. Según este autor, “la producción capitalista no es temible para la economía natural cuando ésta no tiene ningún punto de contacto con aquélla, cuando los dos sistemas constituyen dos vasos sin comunicación entre sí. La economía natural rehúsa simplemente el combate, en la medida en que no es arrastrada a los intercambios monetarios de mercancías. El capitalismo juega entonces el papel del atleta que, vanamente, provoca el combate y llama a la escena a su débil adversario, que se mantiene quieto sin replicar. Y solamente cuando ese adversario más débil es arrastrado a la arena capitalista por el desarrollo de los intercambios comerciales, se le pone de espaldas en la lucha provocada por la libre competencia”.⁵

Como vemos, en ocasiones la forma económica más débil resiste a la más fuerte. La receta es obvia: resiste en tanto se retrae de la circulación mercantil. Y en esto, valga el agregado, se pueden observar diversos grados de “cercanía” o de “distancia”. La clave reside en el “grado de mercantilización” con que funciona la unidad económica. Por “grado de mercantilización” entendemos la parte de la producción total de la empresa que asume la forma de mercancía. Si la unidad económica es del todo autosuficiente, el grado de mercantilización es igual a cero, e igual a uno si todo lo que se produce son mercancías. Entre ambos valores, por cierto, puede darse una gradación muy variada.

Hay, en todo caso, un corte cualitativo en el “grado de mercantilización”. Supongamos que sólo el producto excedente se merca. En el límite más extremo, podemos también suponer que la empresa no logra vender ni un ápice de esas mercancías. Como el producto de reposición no es

⁵ Evgueny Preobrazhensky, *La nueva economía*, ERA, México, 1976, p. 134.

mercantil, las necesidades correspondientes las resuelve con cargo a la producción propia. Entonces, por lo menos la reproducción simple de esa empresa estará asegurada, aunque su nivel de productividad esté a años luz del nivel que alcanza la productividad media.

En suma, cuando la forma mercancía no se extiende al producto de reposición, el aguijón de la competencia no resulta particularmente eficaz. La conversión del trabajo privado en social pudiera ser extraordinariamente desfavorable, pero ello no afecta a las bases de la reproducción de la empresa. Por el contrario, si la conversión también se aplica al trabajo que se incorpora en el segmento del producto de reposición, el látigo de la competencia trabaja con gran dureza y eficacia. La razón es sencilla: si la empresa se queda atrás en la batalla por la productividad, lisa y llanamente desaparecerá.

5. De la pequeña producción mercantil simple a la producción capitalista

Grado de mercantilización y variedades de la producción mercantil

Si recabamos en los diversos modos de producción que nos permite conocer la historia, veremos que en los más primitivos (es decir, en los que operan con los más bajos niveles de productividad) el grado de mercantilización es igual a cero. En otros, relativamente menos antiguos como el esclavismo y el feudalismo, el grado de mercantilización suele ser débil. Y en regímenes como el capitalista, la mercantilización es absoluta. Es decir, igual a la unidad.

Si agrupamos todos los sistemas que por lo menos en algún grado funcionan con relaciones mercantiles, arribamos a una escala relativamente continua en el grado de mercantilización. Y, al interior de este universo, se puede observar una relación muy clara entre tasa de crecimiento económico y grado de mercantilización. La asociación sería del tipo:

$$rg = f(gm) \quad f' > 0; f'' > 0 \quad (13)$$

rg = tasa de crecimiento del producto

gm = grado de mercantilización

Es decir, no solamente existiría una asociación positiva. Al mismo tiempo, se presentaría una respuesta más que proporcional de la tasa de crecimiento al aumento en el grado de mercantilización. Cabe advertir que la expresión (13) debe tomarse en un sentido más bien metafórico, pues no se trata de una función continua. Como ya hemos advertido, el paso de la forma mercancía desde el producto excedente hasta el producto de reposición (producto necesario más producto pasado) da lugar a un salto cualitativo de marca mayor.

En este contexto, conviene introducir una posible clasificación de los diversos sistemas económicos asociados a la forma mercancía. El criterio ordenador sería la parte del producto afectada por la forma mercancía y, por lo mismo, el rol que la mercancía juega en la reproducción económica del sistema. Así las cosas tendríamos:

- a) Regímenes mercantiles *embrionarios*. Serían aquellos en que la forma mercancía sólo afectaría al producto excedente, en parte o en todo;
- b) regímenes mercantiles *semi-desarrollados*, que serían aquellos en que, junto al producto excedente, una parte del producto de reposición quedaría recubierto por la forma mercancía;
- c) regímenes mercantiles *plenos*, en los cuales *todo* el producto generado asume la forma de mercancía.

De estos últimos, el caso más representativo es el del capitalismo. En este sistema, inclusive la misma fuerza de trabajo funciona como mercancía. Otro caso puede ser el de la “pequeña producción mercantil simple”, encarnada por los campesinos independientes, los artesanos, etc. En la práctica, estas unidades económicas rara vez operan sin algún margen de autoconsumo (personal y/o productivo), pero en términos del concepto o “modelo” puro, podemos suponerles un grado de mercantilización pleno.

La pequeña producción mercantil simple

Para nuestros propósitos puede bastar un muy somero recuento de los rasgos y modo de funcionamiento de este sistema económico.

En cuanto a los rasgos, podemos apuntar:

- a) El sistema opera a partir de una “base de pequeña producción”. El proceso de trabajo, por lo mismo, es de carácter personal-familiar y funciona con un grado de socialización bajo;
- b) el poder patrimonial (“propiedad”) también es de carácter personal-familiar. Es decir, los que usan los medios de producción (i.e. los que trabajan) son quienes deciden qué utilización darle, y también quienes se apropian del excedente generado;
- c) como regla, no se emplea fuerza de trabajo asalariada. El trabajo lo proporciona el núcleo familiar, campesino o artesanal.

En este contexto, los diferenciales de productividad provocan un impacto como el que hemos venido analizando. En las empresas atrasadas emergen serias dificultades para lograr un crecimiento dinámico. Y lo contrario sucede en el caso de las empresas más avanzadas. En este segmento (y mientras mayor sea el coeficiente de conversión mayor será el efecto), tendremos:

- a) Una relación excedente a producto total superior;
- b) por lo tanto, una mayor capacidad de acumulación;
- c) también una mayor capacidad para absorber progreso técnico⁶;

⁶ Suponemos que el progreso técnico viene incorporado en máquinas y herramientas. Por lo tanto, depende en muy alto grado de la capacidad de acumulación.

- d) muy posiblemente un mayor crecimiento de la productividad y un mayor crecimiento del producto.

Todo ello como consecuencia de los tres factores antes mencionados. En suma, opera el principio que Myrdal denominara “causación circular acumulativa”.⁷ Aunque se parta de una situación de igualdad, se generan fuerzas que propician una desigualdad económica cada vez más acentuada.

En un sistema de pequeña producción mercantil se observa, por lo mismo, un proceso de diferenciación socioeconómica. Y se suele hablar de tres *capas* de pequeños productores: ricos, medianos y pobres. Tanto a nivel de artesanos como de campesinos, la identidad clasista, en su aspecto más fundamental, se preserva, pero surgen diferencias bastante significativas.

La génesis del capitalismo

La diferenciación a la que hemos aludido tiende a avanzar más y más. Por lo mismo, al cabo de los tiempos, las capas de productores más pobres entrarán en bancarrota. Desde el ángulo de los atributos patrimoniales, estos grupos sociales se quedan sin acceso al poder patrimonial sobre los medios de producción. Como bien se ha dicho, quedan “libres” de esos recursos. Y si suponemos que las deudas no conducen a la esclavitud, se transforman en hombres “libres”: dueños de su persona y del todo ajenos a los medios de producción.

En cuanto a las capas ricas, su proceso sigue un derrotero completamente opuesto. Al acumular más y más, se encuentran con una dotación de medios de producción que sobrepasa ampliamente las posibilidades de manejo por parte de la fuerza de trabajo familiar. Es decir, en estas unidades económicas surge un agudo déficit de “mano de obra”.

⁷ Ver Gunnar Myrdal, *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, FCE, México, 1971. También su *Asian drama: An inquiry into the poverty of nations*. Basic Books, Boulder, CO, Estados Unidos, 1972.

Por un lado, tenemos que la producción se paraliza por falta de medios de producción, algo que también va asociado a una gran abundancia de fuerza de trabajo; y por el otro, la producción se paraliza por la insuficiencia de fuerza de trabajo, algo que va asociado a una gran abundancia de medios de producción. Lo que falta en un polo resulta sobrante en el otro polo.

La contradicción se resuelve en términos conocidos. Se desarrolla un nexo social de nuevo tipo, capaz de relacionar a ambos polos resolviendo el desequilibrio de los recursos, por la vía de aglutinarlos en el polo enriquecido del sistema, el cual experimenta un salto cualitativo y se transforma en una unidad económica de carácter *capitalista*. El polo pauperizado *vende su fuerza de trabajo*; el enriquecido la compra y se apropia del producto que con su ayuda se genera. Al hacerlo, se apropia también de la plusvalía, es decir, del excedente generado en las nuevas condiciones de producción.

En suma, la pequeña burguesía enriquecida se transforma en *burguesía a secas*, en *capitalistas*. Por el otro lado, la pequeña burguesía pauperizada se transforma en *proletariado*, en *trabajadores asalariados*.

Según se puede apreciar, el proceso de conversión del trabajo privado en trabajo social también nos ayuda a comprender la transformación de la pequeña producción mercantil en producción capitalista. Y de modo relativamente análogo, el mismo principio nos puede ayudar a explicar la transformación del “capitalismo de libre competencia” en “capitalismo monopólico”. Pero el examen de ese proceso es algo que excede los límites que le hemos fijado a este ensayo.

Para nuestros propósitos, y ya para terminar, nos puede bastar una última observación.

Al analizar el proceso de conversión del trabajo privado en social, hemos descubierto el mecanismo básico que explica el tremendo dinamismo de las fuerzas productivas, propio de las formas mercantiles desarrolladas o plenas. A la vez, hemos detectado las fuerzas que precipitan la transformación de las relaciones económicas fundamentales. En suma, cambios en el sistema de fuerzas productivas y cambios en el sistema de relaciones sociales de

Crecimiento, productividad y conversión del trabajo privado en trabajo social

producción. Por ende, cambios en el modo de producción. Por ello se dice que la “ley del valor” no sólo regula la asignación proporcional de los recursos en una economía de mercado. También nos explica el desarrollo o movimiento del sistema, su dinámica más esencial.