
UNA CONCEPCIÓN PURAMENTE SOCIAL DEL VALOR Y EL TRABAJO PRODUCTIVO

*Jacques Gouverneur**

El objetivo de este artículo es contribuir al debate teórico en torno a los conceptos marxistas de valor y trabajo productivo. En el plano cualitativo, se trata de saber cuáles son las actividades productivas. El trabajo productivo se puede entender en dos sentidos: en un sentido amplio, es el que crea valor e ingreso; en un sentido restringido, específico del capitalismo, es el que crea plusvalor y plusvalía. En ambos sentidos, es siempre trabajo productor de mercancías. Aquí surge un problema: ¿son acaso los servicios mercancías a igual título que los bienes? ¿Todas las actividades del sector mercantil contribuyen a la producción de mercancías?

En el plano cuantitativo, se trata de saber si todas las actividades que se consideran productivas producen la misma cantidad de valor e ingreso (o de plusvalor y plusvalía). Aquí el problema es el de las diferencias en la productividad del trabajo, o en su intensidad o calificación: ¿no crea más valor el trabajo de un productor particular que dispone de una tecnología más avanzada, mayor calificación o intensidad, que el de otro productor que emplea una tecnología menos avanzada, es menos calificado o menos intensivo?

A estos dos problemas, la tradición marxista dominante da respuestas que se basan, al menos parcialmente, en el contenido o en los aspectos concretos de las actividades. La calidad de trabajo productivo se suele negar a numerosas actividades inmateriales, entre ellas las de circulación y supervisión: se considera que, por su naturaleza,

* Doctor en Derecho y Doctor en Economía, profesor emérito de la Universidad Católica de Lovaina la Nueva, Lovaina la Nueva, Bélgica, jmagouverneur@yahoo.fr Fecha de recepción: 2 de abril de 2007, fecha de modificación: 28 de mayo de 2007, fecha de aceptación: 13 de julio de 2007.

esas actividades no pertenecen a la esfera de la mercancía. Por otra parte, la concepción del trabajo abstracto como gasto de energía lleva a considerar que el trabajo más intensivo o calificado crea más valor que el trabajo promedio.

En cambio, este artículo propone unas respuestas unificadas y totalmente independientes del contenido o de los aspectos concretos de las actividades. Para definir cuáles son las actividades productivas y para determinar la cantidad de valor que crea un trabajo productivo, se utiliza un criterio único: el de trabajo indirectamente social, o sea, trabajo que se considera socialmente útil a través de la venta del producto. Este criterio nos lleva a criticar otra tradición marxista, que asimila la fuerza de trabajo a una mercancía y hace depender el salario de un “valor de la fuerza de trabajo” preestablecido.

La primera parte del artículo presenta una clasificación del trabajo en la sociedad capitalista y clarifica el concepto de trabajo indirectamente social; después se defiende la idea de que el trabajo abstracto (el común denominador de las mercancías, la sustancia del valor) no es otra cosa que trabajo indirectamente social, y de ahí se deducen las concepciones de trabajo productivo en el plano cualitativo y cuantitativo. La segunda parte trata el trabajo productivo en términos cualitativos, la tercera en términos cuantitativos y la cuarta aborda el problema de las relaciones entre salario y valor de la fuerza de trabajo: las críticas a las concepciones tradicionales permiten cada vez precisar el enfoque e introducir nuevas distinciones conceptuales. Por último, se subraya la pertinencia de estas concepciones en la teoría económica marxista y en el ámbito ideológico y sociopolítico¹.

TRABAJO Y VALOR

EL TRABAJO EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA

El cuadro 1 clasifica las actividades y unidades de producción de acuerdo con los dos criterios que tipifican la economía capitalista: producción mercantil (o no mercantil) y trabajo asalariado (o no asalariado).

Los rectángulos A y B cubren todas las empresas, que producen para el mercado. Sean capitalistas o no, busquen ganancias o no, to-

¹ El artículo se basa en los argumentos desarrollados en Gouverneur (2005) (ver caps. 1, 2 y 5, y los apéndices 5, 6 y 7).

das subsisten, en principio, con la venta de sus productos. El trabajo suministrado dentro de ellas (por asalariados y capitalistas, o por independientes) es trabajo indirectamente social, es decir, trabajo cuya utilidad social sólo se reconoce de manera indirecta, a través de la venta de los productos en el mercado. El trabajo en las empresas es, al mismo tiempo, heterónimo, es decir, trabajo cuya reproducción está sometida a normas externas: las empresas están sometidas a las “leyes del mercado” (sólo pueden sobrevivir si responden a la demanda de los compradores y si son competitivas en relación con sus rivales).

Cuadro 1

Clasificación de las actividades y unidades de producción

	Producción mercantil	Producción no mercantil
Trabajo asalariado	A. Empresas asalariadas A1. Capitalistas A2. Públicas (Subsisten con las ventas) (Trabajo indirectamente social, heterónimo)	C. Instituciones de interés público C1. Públicas C2. Privadas (Subsisten con financiamiento público) (Trabajo directamente social heterónimo)
Trabajo no asalariado	B. Empresas independientes B1. Individuales B2. Colectivas (Subsisten con las ventas) (Trabajo indirectamente social, heterónimo)	D. Esfera no profesional D1. Organizaciones voluntarias D2. Hogares (Subsisten con contribuciones voluntarias) (Trabajo social o privado, autónomo)

El rectángulo C cubre las instituciones de interés público, que producen bienes o servicios no mercantiles. Sean públicas o privadas, subsisten, no con las ventas, sino con financiamiento público. El trabajo suministrado en ellas (por asalariados) es trabajo directamente social, cuya utilidad social es reconocida de manera directa por la autoridad pública que otorga el financiamiento. El trabajo en las instituciones es también heterónimo, puesto que están sometidas a las decisiones de las autoridades públicas (sólo pueden sobrevivir si se adecuan a los criterios de estas últimas, que toman en cuenta consideraciones muy diversas: la carga para las finanzas públicas, las necesidades sociales, los intereses partidistas o personales de los políticos en el poder, etc.).

En la esfera no profesional (rectángulo D), los hogares y las organizaciones voluntarias subsisten, en principio, con trabajo impago y contribuciones voluntarias. El trabajo suministrado puede ser social (útil para personas distintas de los productores) o privado (útil sólo para los productores). El trabajo es autónomo en la medida en que estas unidades de producción no estén sujetas a las “leyes del mercado”

ni a decisiones de autoridades públicas (pueden sobrevivir mientras se mantengan las contribuciones voluntarias).

El cuadro 1 no dice nada de la naturaleza de la producción. De hecho, la misma actividad, definida por la naturaleza del producto, puede aparecer en dos o más rectángulos, e incluso en todos ellos (es el caso de la enseñanza y de la educación). Una producción determinada también puede cambiar de un rubro o rectángulo a otro, de acuerdo con cambios en las decisiones políticas (privatización de empresas públicas = cambio de A2 a A1).

Por otra parte, el cuadro supone que todo el trabajo realizado en la esfera profesional (rectángulos A, B, C) es trabajo profesional, y que todo el trabajo realizado en la esfera no profesional (rectángulo D) es trabajo gratuito. En realidad, se puede encontrar trabajo gratuito en distintos puntos de la esfera profesional (p. ej., el que suministran miembros de la familia en el pequeño comercio minorista, trabajadores voluntarios en hospitales, etc.). A la inversa, es posible encontrar trabajo profesional en la esfera no profesional: tal es el caso de los asalariados que trabajan en organizaciones voluntarias (D1). Pero estas excepciones no afectan las características del trabajo realizado en las esferas respectivas. Sea gratuito o no, el trabajo realizado en la esfera profesional es heterónimo, sujeto a la validación del mercado (trabajo indirectamente social) o a la de las autoridades públicas (trabajo directamente social). Gratuito o no, el trabajo en una organización voluntaria es autónomo, en la medida en que no necesita ser validado ni por el mercado ni por las autoridades públicas.

El cuadro 1 supone también que cada unidad de producción sólo tiene una fuente de ingresos o financiamiento que garantiza su subsistencia: las empresas mercantiles subsisten con el precio que pagan sus clientes, las instituciones operan con financiamiento público, basado en exacciones obligatorias, los hogares –considerados como unidades de producción– operan con base en el trabajo impago de sus miembros, y las organizaciones voluntarias subsisten con contribuciones voluntarias (trabajo gratuito, suscripciones, donaciones). A menudo la realidad difiere de este esquema, ya que una misma unidad de producción puede tener distintas fuentes de ingreso en proporciones diferentes². Las situaciones concretas son, pues, menos

² Las empresas mercantiles pueden depender parcialmente de subsidios públicos (como los ferrocarriles) o de cotizaciones de los miembros (equipos de fútbol), para no hablar de las rentas de la propiedad (muy importantes en el caso de las compañías financieras). Las organizaciones voluntarias pueden vender servicios

sencillas que las distinciones teóricas: en particular, puede ser difícil, y aun imposible, trazar una línea divisoria nítida entre la producción mercantil y la no mercantil³.

EL VALOR COMO TRABAJO INDIRECTAMENTE SOCIAL

Para que las mercancías se puedan intercambiar en el mercado, deben tener un común denominador: el trabajo de los productores, no el trabajo concreto sino el trabajo abstracto. El trabajo concreto es el trabajo considerado en sus aspectos materiales visibles y concretos: difiere de una mercancía a otra y de una categoría de trabajadores a otra, es específico para cada mercancía y cada categoría de trabajadores. El trabajo abstracto es el trabajo considerado de manera general, al margen de sus aspectos específicos. Este trabajo abstracto común a todas las mercancías se denomina valor. Podemos decir, por tanto –en forma muy sintética–, que el común denominador de las mercancías es su valor⁴.

Sin embargo, hay que precisar qué se entiende por trabajo abstracto. Todos los autores concuerdan –al menos en principio– en que el trabajo abstracto prescinde de los aspectos materiales que constituyen el trabajo concreto y que difieren según las mercancías y los trabajadores. Añadimos que el trabajo abstracto debe prescindir también de una serie de aspectos sociales que diferencian a las empresas (independientes, capitalistas, públicas) y a los productores (independientes, capitalistas, ejecutivos, asalariados sin control del proceso de producción, etc.).

En nuestra opinión, el trabajo abstracto es el trabajo cuando sólo se considera uno de sus aspectos sociales (menos evidente, pero no por ello menos real): su característica de trabajo indirectamente social. Si

a sus miembros o a clientes externos; también pueden recibir subsidios públicos. Algunas instituciones requieren pagos individuales por servicios suministrados (cuotas para educación, tasas de registro legal). Y la producción doméstica también se puede beneficiar de subsidios públicos (salarios por trabajo doméstico).

³ Una guardería financiada en partes iguales por los padres y el gobierno local pertenece a la producción mercantil y a la no mercantil. Un centro educativo pertenece predominantemente a la producción no mercantil si es financiado principalmente con subsidios públicos, y predominantemente a la producción mercantil si es financiado en su mayoría con cuotas privadas. Y así en otros casos.

⁴ Muchos autores distinguen entre valor y trabajo abstracto: el valor es una propiedad de las mercancías, la propiedad de intercambiarse entre sí; el trabajo abstracto es un tipo específico de trabajo, el trabajo indirectamente social. Con esta terminología podríamos decir que las mercancías tienen valor debido a que su común denominador es el trabajo abstracto.

el carpintero, el obrero metalúrgico, el empleado bancario, el ingeniero y el ejecutivo contribuyen a producir bienes y servicios que se venden en el mercado, todos realizan un trabajo indirectamente social: éste es el común denominador verdadero de las mercancías.

Como el trabajo indirectamente social es el común denominador de las mercancías, éstas se pueden definir de manera precisa: las mercancías son los productos del trabajo indirectamente social. A la inversa, el valor también se puede definir de manera precisa: es el trabajo dedicado a producir una mercancía que luego se vende. Crear valor es, pues, realizar un trabajo indirectamente social, o sea participar en la producción de mercancías que se venden en el mercado. De esta concepción del valor se derivan varias consecuencias.

En primer lugar, todo trabajo realizado en el sector mercantil crea valor, independientemente de las características sociales de las empresas y de los productores, de la naturaleza concreta de las mercancías vendidas y de las actividades involucradas. Las empresas pueden ser capitalistas, públicas o independientes; los productores pueden ser trabajadores asalariados, capitalistas o productores independientes. Las mercancías producidas pueden ser bienes o servicios. En cuanto a las actividades, pueden ser de carácter técnico o administrativo, pueden ser más o menos manuales o intelectuales, se pueden realizar en cualquier sección de una empresa: producción, ventas, contabilidad, servicios generales (p. ej., en la industria automotriz: tratándose de creación de valor, el trabajo de los capataces, contables y agentes comerciales no difiere del trabajo de los obreros de la cadena de producción; en todos los casos, se trata de trabajo efectuado por iniciativa del capitalista, y la venta de los autos es la que reconoce la iniciativa y la utilidad social del trabajo realizado). Por tanto, todos los trabajadores del sector mercantil participan en la producción de mercancías y valor, y los procesos de producción de las empresas se deben entender en un sentido más amplio que el de la mera transformación de insumos en productos.

En segundo lugar hay que subrayar que el valor implica producción y venta. La producción por sí misma no es suficiente: antes de vender la mercancía, el tiempo de trabajo que se gastó no cuenta como valor, sino como trabajo privado que aún debe ser reconocido socialmente. La venta garantiza este reconocimiento social y transforma el trabajo privado incorporado en valor. Por tanto, aunque es correcto afirmar

que “sin producción no hay valor”, es necesario añadir que “sin venta no hay valor”⁵.

En tercer lugar, todos los productores están en igualdad de condiciones en cuanto a la cantidad de valor que crea el trabajo presente. Recordemos la definición del valor: valor = trabajo abstracto = trabajo indirectamente social. Para que haya creación de valor es necesario y suficiente que el trabajo sea indirectamente social, que contribuya a crear un producto que se vende en el mercado. No se toman en cuenta las características sociales específicas de las empresas y de los productores ni las características concretas de las mercancías vendidas y de las actividades involucradas. Puesto que se abstraen las características concretas de las actividades, también se abstraen —entre otras cosas— el grado de mecanización, intensidad y calificación del trabajo.

Por lo tanto, si los productos del trabajo se venden, podemos establecer que: 1 hora de trabajo de un trabajador = 1 hora de trabajo de cualquier otro trabajador = 1 hora de valor. Ni el grado de calificación e intensidad del trabajo ni el grado de mecanización de la producción afectan la cantidad de valor creado por el trabajo presente.

Si bien es cierto que el grado de mecanización, calificación e intensidad del trabajo incide en el valor de las mercancías, no influye en la cantidad de valor creado por el trabajo presente. Dos aclaraciones son necesarias:

1. Un trabajo más mecanizado o más intensivo trae consigo el uso de una cantidad mayor de medios de producción (máquinas o materiales), mientras que un trabajo más calificado implica el uso de una cantidad mayor de “medios de formación” (libros, revistas, etc.). En la medida en que estos medios de producción y de formación sean comprados a otros productores (hipótesis de una economía mercantil pura), 1 hora de trabajo más mecanizado, más intensivo o más calificado implica que se transfiere una cantidad mayor de trabajo pasado. Esto afecta la magnitud de valor de las mercancías producidas (la suma del valor pasado transferido y del valor nuevo creado), pero no significa que en 1 hora de trabajo más mecanizado o más intensivo o más calificado se cree una cantidad mayor de valor nuevo.

2. Asimismo, un trabajo más mecanizado, más intensivo o más calificado normalmente tiene una productividad más alta, es decir,

⁵ Esta insistencia en el papel de la venta en el mercado constituye la diferencia entre el valor concebido como “trabajo indirectamente social” y el valor concebido como “trabajo incorporado” (independientemente de que la mercancía sea vendida).

una mayor producción de valores de uso por hora, con la disminución consiguiente del valor por unidad de mercancía. Pero esto no significa de ningún modo que se produzca más valor por hora de trabajo: 1 hora de trabajo indirectamente social siempre crea 1 hora de valor, sea cual sea la productividad del trabajo.

EL DEBATE EN TORNO A LOS CONCEPTOS DE MERCANCÍA Y TRABAJO PRODUCTIVO

En sentido amplio (trabajo que crea valor e ingreso) y en sentido restringido (trabajo que crea plusvalor y plusvalía), el trabajo productivo es siempre trabajo productor de mercancías. De aquí surge el problema: ¿son acaso los servicios mercancías a igual título que los bienes? ¿Contribuyen todas las actividades del sector mercantil a la producción de mercancías?

EL ENFOQUE TRADICIONAL

La exclusión de las actividades de circulación y supervisión

El análisis tradicional del trabajo productivo distingue entre actividades de producción y actividades de circulación y supervisión. La producción consiste en todas las operaciones técnicamente necesarias para elaborar un producto dado. Estas operaciones técnicas se definen en un sentido amplio: no sólo incluyen la fabricación del producto sino también su transporte, almacenamiento, mantenimiento, etc. La circulación comprende todas las actividades que permiten transferir derechos de propiedad o de uso sobre los productos o el dinero, es decir, actividades necesarias debido a la forma mercantil de la producción: compra de medios de producción y fuerza de trabajo, venta de productos, préstamo de dinero. Estas actividades se realizan en secciones especializadas de empresas de producción (mercadeo, finanzas, etc.), o por empresas especializadas (en particular, en el comercio y la banca). Las actividades de supervisión son necesarias dada la naturaleza capitalista de la producción y su división en clases: su objetivo es garantizar la disciplina de los trabajadores en la empresa (trabajo realizado por capataces y ejecutivos).

De acuerdo con la visión tradicional, sólo son productivas las actividades de producción (en el sector mercantil): sólo éstas crean mercancías, valor e ingreso (y plusvalor y plusvalía, si el trabajo es asalariado). Las actividades de circulación y supervisión son impro-

ductivas: no crean mercancías, valor ni ingreso. En consecuencia, los ingresos de estas actividades, igual que los salarios del sector de la producción no mercantil, implican deducciones del ingreso creado total: tal es el caso de los salarios y las ganancias de las empresas comerciales y financieras, y también de los salarios que se pagan a los empleados que se dedican a las actividades de circulación y supervisión en las empresas de producción.

Las deducciones requeridas para financiar las actividades de circulación y supervisión, igual que las necesarias para financiar los bienes y servicios colectivos no mercantiles, afectan la tasa de ganancia y el potencial de acumulación de los sectores productivos. Si la proporción de trabajadores dedicados a esas actividades aumenta, la economía se enfrenta a un límite de crecimiento.

La exclusión de los servicios no materiales

El análisis de la mercancía al inicio de *El capital* sólo considera los bienes materiales. De manera similar, el análisis posterior del proceso de producción se centra en la fabricación de bienes materiales. Aunque esta limitación se puede explicar fácilmente por el contexto histórico (los servicios mercantiles estaban poco desarrollados en el siglo XIX), muchos autores consideran que el concepto de mercancía, por naturaleza, se debe restringir a los bienes materiales y a los servicios relacionados directamente con los bienes materiales. De acuerdo con esos autores, el transporte y la reparación de objetos son parte de la producción mercantil, mientras que el transporte de personas, los cuidados médicos y la educación no son parte de ella.

En este enfoque, las actividades de producción no materiales son entonces improductivas: no crean mercancías, valor, ni ingreso. Los ingresos percibidos en estas actividades también implican deducciones del ingreso agregado que se crea en la producción mercantil material. Si la proporción de actividades no materiales aumenta, el crecimiento de la economía enfrenta límites adicionales.

UN ENFOQUE ALTERNATIVO

Principios

El enfoque tradicional que acabamos de resumir define la mercancía y, por tanto, el trabajo productivo teniendo en cuenta la naturaleza de las actividades involucradas. De acuerdo con sus defensores, el

criterio del trabajo indirectamente social (trabajo humano validado por la venta en el mercado) no es suficiente para definir una mercancía: una condición adicional es que el trabajo se realice en actividades técnicas de producción (en oposición a las actividades de circulación y supervisión) o, incluso, en actividades técnicas de la producción material (en oposición a los servicios no materiales).

El punto de vista alternativo que se adopta en este texto define la mercancía, y por tanto el trabajo productivo, utilizando el criterio exclusivo de trabajo indirectamente social (que es a nuestro juicio el verdadero trabajo abstracto). Si una empresa –sin importar los bienes y servicios que produzca– consigue vender sus productos, todo el trabajo realizado en ella cuenta como trabajo indirectamente social y, por tanto, contribuye a la creación de mercancías, de valor e ingreso (y de plusvalor y plusvalía si el trabajo es asalariado). Esta concepción se opone doblemente al enfoque tradicional.

Por una parte, los servicios se analizan aquí de la misma manera que los bienes: son mercancías si se venden en el mercado. El contenido concreto de los servicios no es relevante, tampoco es importante su carácter más o menos material o inmaterial: por ejemplo, una lección de filosofía es menos material que el transporte de acero, pero ambos servicios son mercancías si se venden. Y el trabajo que produce estos servicios es trabajo productivo.

Por otra parte, las actividades de circulación y supervisión en la esfera mercantil (no importa que se desarrollen en empresas especializadas o en empresas de producción en sentido restringido) constituyen también trabajo indirectamente social. Los trabajadores ocupados en esas actividades realizan, también, trabajo productivo.

Por tanto, todas las actividades de servicios, incluidas las de circulación y supervisión, contribuyen a crear el ingreso total de la economía. En sí mismo, el desarrollo de estas actividades no involucra deducciones del ingreso total ni impone un freno al crecimiento de la economía.

Respuesta a dos objeciones

1. El enfoque alternativo que se defiende aquí considera que los servicios mercantiles contribuyen a crear el ingreso total (y la plusvalía total si se producen con trabajo asalariado). ¿Esto significa que actividades como el comercio y las finanzas se pueden desarrollar indefinidamente, sin perjudicar al sistema capitalista?

La respuesta es negativa, pero no porque dichas actividades sean improductivas. Si una expansión excesiva de estas actividades es perjudicial para el sistema, ello se debe a que ninguna rama o actividad se puede ampliar sin tomar en cuenta los requerimientos de interdependencia general, las relaciones que mantiene con otras ramas (a las que compra o vende medios de producción) y, eventualmente, con los consumidores (a quienes vende medios de consumo).

2. La visión alternativa que aquí se presenta elimina la distinción tradicional entre actividades de producción y de circulación: ambas están incluidas en el concepto de trabajo indirectamente social (si los productos se venden). ¿Qué queda entonces de la fórmula $D \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$ y de la tesis de que el ingreso y la plusvalía se crean en la producción (P) y no en la circulación ($D \rightarrow M_0$ y $M_1^+ \rightarrow D^+$)?

En realidad, es necesario introducir una distinción entre actos de circulación y actividades de circulación.

Los actos de circulación son actos jurídicos que transfieren derechos de propiedad o de uso sobre las mercancías o el dinero. Las transacciones $D \rightarrow M_0$ transfieren a la empresa el derecho de propiedad o de usar los medios de producción y la fuerza de trabajo (los vendedores de los medios de producción y los asalariados pasan simultáneamente a ser propietarios del dinero que les paga la empresa). Las transacciones $M_1^+ \rightarrow D^+$ transfieren al comprador o usuario el derecho de propiedad o de uso de un producto terminado (la empresa pasa simultáneamente a ser propietaria del dinero que le paga el comprador). Todas estas transferencias son actos instantáneos: tienen lugar en un momento definido, determinado por las partes o por la ley (p. ej., en el momento de firmar un contrato o de pagar el precio, etc.).

Aunque son actos instantáneos, las transferencias de derechos implican una cantidad variable de trabajo, de actividades diferentes: la compra de fuerza de trabajo (que se efectúa al firmar los contratos laborales) implica actividades como la organización del reclutamiento, la elaboración de los contratos, el pago de los salarios, etc.; de manera similar, la venta de un producto terminado (que ocurre, p. ej., cuando se firma el contrato de compra) está circundada por múltiples actividades como la publicidad, el establecimiento de las condiciones de venta, la elaboración y el envío de facturas, la concesión de crédito, la recuperación de deudas, etc. Todas ellas son servicios de circulación o actividades de circulación y difieren de los actos de circulación. Las actividades de circulación se pueden definir como las actividades realizadas para efectuar la transferencia de derechos, o las actividades exigidas por los actos de circulación.

Una vez establecida la distinción entre actos de circulación y actividades de circulación, la tesis acerca de la fuente del ingreso y de la plusvalía sigue siendo válida. Los actos de circulación ($D \rightarrow M_0$ o $M_1^+ \rightarrow D^+$) no crean valor ni ingreso, plusvalor ni plusvalía: no hacen más que transferir derechos jurídicos sobre mercancías (que incorporan cierta cantidad de valor) o sobre dinero (que simboliza cierto valor). Por el contrario, las actividades de circulación contribuyen a crear valor e ingreso, plusvalor y plusvalía: se encuentran incluidas en el proceso de producción, definido en sentido amplio⁶.

Relevancia de ambos conceptos de trabajo productivo

El concepto de trabajo productivo en sentido estricto (trabajo que crea plusvalor y plusvalía) tiene como finalidad determinar el potencial de ganancia y acumulación en el sistema capitalista. ¿Esto significa que el concepto de trabajo productivo en sentido amplio (trabajo que crea valor e ingreso) carece de importancia para evaluar el potencial de ganancia y acumulación? De ningún modo, y ello por dos razones.

En primer lugar, en la medida en que una actividad (no asalariada) produce valor e ingreso, se autofinancia: no implica ninguna deducción de la plusvalía. Consideremos, por ejemplo, la actividad de los médicos en el sector privado: ¿su trabajo produce o no valor e ingreso? Si los produce, el ingreso de los médicos deriva del valor creado por su trabajo. Si no los produce, estos ingresos provienen de una deducción de los salarios y la plusvalía producidos en la sociedad como un todo: en este caso, reducen la ganancia disponible y las posibilidades de acumulación.

En segundo lugar, en la medida en que una actividad (no asalariada) produce valor e ingreso, puede aumentar la ganancia en forma indirecta y, por tanto, contribuir a financiar la acumulación. En efecto, los productores no capitalistas se encuentran atrapados en los mecanismos de mercado y de transferencias de ingreso: si son menos eficientes o menos fuertes que sus competidores o clientes capitalistas,

⁶ En mi opinión, las ganancias del sector financiero (bancos, compañías de seguros) tienen un origen triple: 1) la plusvalía creada por los empleados del sector (que se consideran trabajadores productivos); 2) las transferencias de plusvalía proveniente de otros sectores, siempre y cuando el sector financiero tenga un poder de mercado superior al promedio, y 3) las rentas financieras provenientes de la mera propiedad de activos financieros (las rentas financieras son comparables a la renta de la tierra, que se deriva de la mera propiedad de la tierra, independientemente de cualquier trabajo).

su trabajo (si es productivo en sentido amplio, es decir, dedicado a la producción de mercancías) produce valor e ingreso, pero una parte de este ingreso se les escapa y engrosará la ganancia y el potencial de acumulación capitalista⁷.

Trabajo productivo y clases sociales

La distinción entre trabajo productivo e improductivo no involucra el menor juicio moral acerca de las actividades consideradas: un asalariado que trabaja en una fábrica de armamento realiza un trabajo productivo (si las armas se venden), los maestros de una escuela estatal realizan un trabajo improductivo (porque las lecciones no se venden). Esta distinción tampoco busca dividir a los asalariados en dos clases sociales cuyos intereses serían contradictorios (unos crean plusvalía mientras que otros subsisten con la plusvalía creada). Aquí es importante subrayar dos puntos. Por una parte, los asalariados improductivos realizan un plustrabajo igual que los asalariados productivos. La duración de su jornada laboral suele exceder al tiempo de trabajo necesario para producir sus medios de consumo. Si un trabajador del acero y un funcionario trabajan 8 horas y ganan el mismo salario, que representa 3 horas de trabajo (trabajo necesario), ambos realizan un plustrabajo de 5 horas. Por otra parte, el sistema tiene interés en aumentar el plustrabajo de todos los trabajadores: aumentar el plustrabajo de los asalariados productivos es aumentar la creación de plusvalía; incrementar el plustrabajo de los asalariados improductivos es reducir las deducciones de la plusvalía y, por tanto, aumentar la ganancia disponible.

Aunque son distintos desde el punto de vista de la creación de plusvalía, los asalariados productivos y los improductivos no constituyen, sin embargo, dos clases opuestas. Comparten las siguientes características: están obligados a vender su fuerza de trabajo, llevan a cabo actividades que son consideradas indispensables (por los capitalistas o las autoridades públicas) y realizan un plustrabajo que beneficia al sistema.

⁷ Ver Gouverneur (2005, 151-157). En la medida en que los productores independientes ceden parte del ingreso que crean, se encuentran en una situación análoga a la de los asalariados: crean más ingreso del que obtienen, crean más valor del que consumen. Para enfatizar esta analogía se puede hablar, en estos casos, de la “plusvalía”, el “plusvalor” y el “plustrabajo” de los productores independientes.

Una observación adicional a propósito de los capitalistas. Una vez se admite que la distinción entre trabajo productivo e improductivo no está ligada a las clases sociales, se debe reconocer que el trabajo del capitalista es igualmente productivo: el trabajo de los capitalistas en la esfera mercantil contribuye a la creación de valor e ingreso, igual que el trabajo de los productores asalariados o independientes. (Sin embargo, la contribución de los capitalistas al ingreso total creado es muy limitada pues su trabajo es una parte minúscula del trabajo presente en el sector de producción mercantil).

EL DEBATE EN TORNO AL TRABAJO MÁS PRODUCTIVO, INTENSIVO O CALIFICADO

¿Todas las actividades productivas producen la misma cantidad de valor e ingreso (de plusvalor y plusvalía en el caso de trabajo asalariado)? A este respecto, el problema es el de las diferencias en la productividad del trabajo, o en su intensidad o calificación.

EL ENFOQUE TRADICIONAL

La creación de valor

Según el enfoque tradicional, el trabajo más productivo es aquel que, sin requerir mayor gasto de energía de los trabajadores, produce más mercancías en un lapso de tiempo dado, por ejemplo, en una jornada de 8 horas. De acuerdo con esta definición, el trabajo es (o llega a ser) más productivo por causas independientes del esfuerzo de los trabajadores: la causa principal de las mejoras en la productividad del trabajo es la mecanización y el progreso técnico, pero otros factores pueden tener el mismo efecto, por ejemplo, una mejor organización. Por otra parte, el trabajo más intensivo o más calificado requiere mayor gasto de energía de los trabajadores: en el caso del trabajo más intensivo, el gasto adicional de energía se lleva a cabo al mismo tiempo que se realiza el trabajo; en el caso del trabajo más calificado, se efectúa antes de realizar la actividad laboral, cuando el trabajador (solo o, más a menudo, con ayuda del trabajo de otros) hace el esfuerzo para adquirir o mantener la calificación necesaria.

1. Las mercancías se intercambian en proporción a su valor social unitario, es decir, en proporción a la cantidad de trabajo requerida bajo las condiciones medias de productividad, calificación e intensidad prevalecientes. Las condiciones medias de productividad sólo se

pueden evaluar dentro de una determinada rama de producción. En cambio, las condiciones medias de calificación e intensidad se deben evaluar en cada rama y a nivel de la economía en su conjunto.

El valor social unitario de las mercancías se determina, en primer lugar, por las condiciones medias de productividad, calificación e intensidad prevalecientes en cada rama. Las mercancías no se pueden intercambiar en proporción al tiempo de trabajo resultante de la productividad de una empresa particular: si así fuese, cada empresa buscaría utilizar técnicas menos eficientes, que utilizan más tiempo de trabajo. En consecuencia –según el enfoque tradicional– una hora de trabajo más productivo es un múltiplo de una hora de trabajo con la productividad promedio: el trabajo más productivo crea más valor social; a la inversa, una hora de trabajo menos productivo es una fracción de una hora de trabajo con la productividad media: crea menos valor social. El mismo argumento es válido para la intensidad del trabajo: si se suponen técnicas iguales, y si las mercancías se intercambiaran en proporción al tiempo de trabajo realizado por cada productor individual, éstos buscarían trabajar lenta y desganaadamente. En realidad, una hora de trabajo más intensivo implica un gasto mayor de energía y debe contar como un múltiplo de una hora de trabajo de intensidad media. De manera similar, el trabajo más calificado también implica mayor gasto de energía (durante el proceso de calificación): para que los productores se interesen en adquirir las calificaciones necesarias, una hora de trabajo calificado (trabajo complejo) debe contar como un múltiplo de una hora de trabajo de calificación media (trabajo simple).

El valor social de las mercancías se determina, en segundo lugar, por las condiciones medias de calificación e intensidad prevalecientes en el conjunto de la economía. Supongamos que en cada rama los productores trabajan con el mismo grado de productividad, calificación e intensidad, y que se requieren 15 horas para producir la mercancía B y 5 horas para producir la mercancía C. ¿Se intercambiarán ambas mercancías en la relación $1B = 3C$? Así será sólo si el grado de calificación e intensidad es el mismo en ambas ramas. Si el trabajo es más exigente en la rama B (si es más intensivo o requiere mayor calificación), la relación de intercambio $1B = 3C$ trasladaría productores de la rama B hacia la rama C. En consecuencia, el trabajo más intensivo o calificado de una rama particular debe contar como un múltiplo del trabajo de calificación e intensidad media del conjunto de la economía: este trabajo crea más valor social que el trabajo promedio.

2. Lo anterior se refiere a las diferencias de productividad o de calificación o intensidad entre distintas empresas o ramas. ¿Qué se puede decir de un aumento en el grado medio de productividad, calificación e intensidad en una rama, o en el grado medio de calificación e intensidad en el conjunto de la economía? Las respuestas de *El capital* se refieren a un aumento de la productividad y de la intensidad: a) un aumento de la productividad media del trabajo en una rama provoca un aumento en la cantidad producida, pero no en el valor creado: dada la jornada laboral, el trabajo creará mayor cantidad de mercancías, pero no más valor. En realidad, el aumento en la productividad reducirá el trabajo presente por unidad y el valor unitario de las mercancías (trabajo pasado y presente por unidad), y b) un aumento en la intensidad media del trabajo en el conjunto de la economía también provocará un aumento en las cantidades producidas, pero no en el valor creado (aunque haya mayor gasto de energía). Como ocurre con el aumento de la productividad, se reducirá el valor unitario de las mercancías.

El efecto sobre la tasa de plusvalía

1. Si aumenta la productividad o la intensidad del trabajo en el conjunto de la economía (o al menos en las ramas que producen directa o indirectamente los medios de consumo de los asalariados), disminuye el valor unitario de esas mercancías. Si la jornada laboral y el salario real permanecen constantes, el trabajo necesario se reduce y la tasa de plusvalía aumenta: se trata de una producción de plusvalía relativa⁸.

2. Si la productividad o la intensidad del trabajo difieren entre las distintas empresas de una rama, el valor unitario individual de las mercancías producidas en las empresas más eficientes es menor que el valor social unitario. Al vender sus mercancías a un precio superior a su valor individual, estas empresas obtienen una plusvalía extraordinaria, que usualmente se considera como un caso de producción de plusvalía relativa: si se supone que la jornada laboral y el salario son iguales en todas las empresas, las más eficientes tienen una tasa de plusvalía más alta, debido a que el trabajo necesario de sus asalariados es menor. Sin embargo, esta plusvalía extraordinaria está destinada a

⁸ Sin embargo, según el enfoque tradicional, una mayor intensidad o calificación del trabajo aumenta la cantidad de medios de consumo necesarios para la reproducción de los trabajadores: este efecto debe limitar la producción de plusvalía relativa.

desaparecer, en la medida en que las empresas competidoras imitan los métodos empleados por las innovadoras.

UN ENFOQUE ALTERNATIVO

Comentarios críticos al enfoque tradicional

1. Según el enfoque tradicional, el común denominador de las mercancías y la sustancia del valor se encuentran en el gasto de energía (en abstracto, es decir, sin tomar en cuenta el tipo específico de mercancía producida o el tipo de trabajo realizado). En la medida en que el trabajo más calificado o más intensivo implica mayor gasto de energía, crea más valor que el trabajo menos calificado o menos intensivo. Se pueden hacer tres observaciones:

a) Si la energía gastada es la que opera como común denominador, se debería especificar una unidad de medida para ella, al menos a nivel teórico (aquí no es relevante la dificultad práctica de calcular el gasto de energía). Pero, ¿cuál unidad común de medida se podría usar para comparar, por ejemplo, la energía que gasta un trabajador manual y la que gasta un trabajador intelectual? Estos dos tipos de energía son parte de las características materiales que definen el trabajo concreto que realiza cada tipo de trabajador; no son comparables entre sí.

b) Si la energía gastada es la sustancia del valor, parece lógico considerar que un aumento en la intensidad media del trabajo es similar al aumento de la jornada laboral y concluir que en ambos casos se produce una plusvalía absoluta. Este es el punto de vista que adopta la mayoría de los seguidores del enfoque tradicional; en *El capital*, por el contrario, un aumento general de la intensidad del trabajo no tiene efecto en la cantidad de valor creado⁹.

c) Si se considera un sistema capitalista, en vez de la producción mercantil simple, el gasto de energía no juega ningún papel en la regulación del intercambio mercantil. En un sistema de producción mercantil simple, las mercancías se intercambian como productos del trabajo. El equilibrio de los intercambios implica lógicamente que el gasto de energía se tome en consideración: si el valor social tomara en cuenta únicamente el tiempo de trabajo e ignorara la calificación y la intensidad específicas de cada rama, los productores abandonarían

⁹ En el caso de un aumento general de la intensidad del trabajo, sólo las diferencias internacionales afectan la cantidad de valor creado; ver Marx (1867, tomo I, vol. 2, 636-637).

las ramas que requieren un trabajo más intensivo o calificado. Pero en un sistema capitalista las mercancías se intercambian como productos del capital. El equilibrio de los intercambios requiere que las distintas ramas obtengan la misma tasa de ganancia media: de otra forma, el capital saldrá de las ramas con una tasa de ganancia menor que el promedio. Pero esto no implica que el tiempo de trabajo se pondere por el grado de calificación o intensidad de cada rama: el capital no saldrá de las ramas donde los asalariados deban realizar un trabajo más calificado o intensivo. (Más bien, el problema será cómo atraer asalariados a las ramas y ocupaciones que requieren trabajo más calificado o intensivo: de acuerdo con la relación de fuerzas entre trabajadores y capitalistas, es posible —pero no seguro— que se tenga que pagar salarios más altos. Sin embargo, este problema concierne a los salarios y al valor de la fuerza de trabajo: es diferente del problema del valor social de las mercancías producidas en distintas ramas).

2. Al concebir la plusvalía extraordinaria como una forma de plusvalía relativa, Marx adoptó implícitamente otra definición de trabajo necesario¹⁰, y abandonó la distinción entre plusvalía y ganancia a nivel de empresas (mientras que esa distinción desempeña un papel esencial a nivel de ramas de producción): supuso que la plusvalía creada en cada empresa es igual a la ganancia obtenida. Así, las tasas de plusvalía no son otra cosa que las relaciones ganancias/salarios, y difieren entre empresas dependiendo de la ganancia obtenida: aun cuando las condiciones de producción fueran idénticas en las distintas empresas (salario, jornada laboral, calificación e intensidad del trabajo iguales), los asalariados serían más (o menos) explotados si la empresa obtuviera una ganancia mayor (o menor); en el caso extremo de las empresas que no obtienen ganancia (como las empresas marginales que sobreviven gracias a subsidios), ¡los asalariados no serían explotados!¹¹

¹⁰ De acuerdo con la definición básica, el trabajo necesario es el tiempo de trabajo durante el cual el asalariado crea una cantidad de valor igual al valor de sus medios de consumo. En la nueva definición, el trabajo necesario es el tiempo de trabajo durante el cual el asalariado crea una cantidad de producto que rinde un ingreso neto igual a su salario: este trabajo necesario depende de la productividad del trabajo en la empresa y del precio de venta de la mercancía. Ver Gouverneur (2005, 336-337).

¹¹ 1. Cuando analiza la plusvalía extraordinaria (tomo I, vol. 2, cap. X, 384-387), Marx no tiene en cuenta la situación de las empresas marginales: supone que todas las empresas de la rama están en igualdad de condiciones, excepto la más eficiente (en la que el valor individual unitario es menor que el valor social unitario). Cuando considera el conjunto de la jerarquía de valores individuales unitarios (tomo III, vol. 1, cap. X, 225-234), ya no tiene en cuenta el problema de la plusvalía extraordinaria, ni las diferencias en las tasas de plusvalía entre

Principios alternativos

1. En nuestra opinión, el denominador común de las mercancías (el trabajo abstracto, el valor) debe abstraer todas las características concretas del trabajo, incluidos el grado de mecanización del proceso de producción y el grado de calificación e intensidad del trabajo. Estas características concretas no pueden ser objeto de comparación entre mercancías o productores. La única cosa comparable en todos estos casos es la extensión de la jornada laboral o, más precisamente, el tiempo durante el cual los trabajadores ponen su fuerza de trabajo a disposición de la empresa. Si dos trabajadores están a disposición de una empresa durante 8 horas y los bienes o servicios que contribuyen a producir encuentran un comprador en el mercado, ambos habrán creado 8 horas de valor. Por tanto, la cantidad de valor creado es independiente de la productividad del trabajo, de la calificación o intensidad. Esta cantidad depende de dos condiciones puramente sociales: el tiempo durante el cual el trabajador está sujeto a la empresa, y la validación en el mercado de los bienes o servicios producidos en la empresa. Si el tiempo de trabajo es igual, un trabajo más productivo, más intensivo o más calificado crea tanto valor e ingreso como el trabajo menos productivo, menos intensivo o menos calificado. Si el tiempo de trabajo y el salario son iguales, ambos tipos de trabajo crean la misma cantidad de plusvalor y plusvalía¹².

empresas, y 2. Los autores suelen ser renuentes a utilizar el concepto de valor individual y prefieren la expresión “tiempo de trabajo individual” (en contraste con el “tiempo de trabajo socialmente necesario” que determina el valor social). Pero el concepto de valor individual se justifica perfectamente: si una empresa consigue vender sus mercancías, el trabajo dedicado a producirlas es trabajo indirectamente social (y, por tanto, crea valor), independientemente del grado de productividad de la empresa. El concepto de valor individual aparece de manera explícita en el pasaje referido del tomo III de *El capital* (en el que se distingue del valor de mercado o valor social).

¹² Estos principios se aplican a la producción de servicios, donde la simple espera del cliente puede implicar un consumo mayor o menor de tiempo. Consideremos, por ejemplo, la peluquería. Supongamos que el proceso de producción es idéntico en todos los salones, que se emplea un asalariado durante 8 horas, y que cada cliente requiere 1 hora de trabajo presente (en aras de la simplicidad, se ignora el trabajo pasado). Supongamos que, en promedio, los salones reciben 6 clientes diarios: el valor social del servicio es de 1,33 horas (8h/6). Ahora bien, supongamos que un salón mejor ubicado atiende 8 clientes, mientras que uno marginal sólo atiende 4: el valor diario creado por trabajador es de 8 horas en todos los salones, pero el valor individual unitario (por mercancía) es inferior al promedio en el mejor ubicado (8h/8 = 1h) y superior al promedio en el marginal (8h/4 = 2h). (Si el precio es el mismo para todos los competidores, se presentan las transferencias usuales de plusvalía: el primer salón obtiene una ganancia mayor

2. El aumento en la intensidad del trabajo (o en la calificación) es una manera de aumentar la productividad del trabajo, reduciendo el valor de las mercancías. Por tanto, se debe tratar de igual manera que otras causas de mejoramiento de la productividad (en particular, el desarrollo de la mecanización)¹³: a) Si se lleva a cabo en el conjunto de la economía (o, al menos, en las ramas que producen los medios de consumo de los asalariados), da lugar a la producción de plusvalía relativa, y b) Si ocurre en una empresa particular, ésta se beneficia de una plusvalía extraordinaria. Pero esta ganancia adicional no es creada por los asalariados empleados en la empresa más eficiente: surge de la redistribución de la plusvalía creada en las empresas menos eficientes.

Este enfoque alternativo explica, igual que el enfoque tradicional, el interés de las empresas por aumentar la intensidad del trabajo. Además, tiene la ventaja de eliminar las contradicciones inherentes a la interpretación tradicional: el enfoque alternativo utiliza un concepto único de trabajo necesario; mantiene la distinción esencial entre ganancia y plusvalía, no sólo entre ramas, sino también entre empresas; y permite explicar la existencia de explotación en todas las empresas, incluidas las que no obtienen ganancias.

Explotación física y explotación económica

En nuestra interpretación, los asalariados que trabajan más intensivamente no realizan más trabajo que los que trabajan menos intensivamente; en el sector mercantil, los primeros no crean más valor o ingreso que los segundos; si la jornada laboral y el salario son iguales, la tasa de plustrabajo o de plusvalía es igual. Sin embargo, ¿no es evidente que los asalariados sometidos a un trabajo más intensivo son más explotados que los otros, que su tasa de plustrabajo es más alta?

que la plusvalía creada, en detrimento del salón marginal, donde la ganancia es menor que la plusvalía creada).

¹³ En la práctica, las diferencias en el grado de mecanización se suelen combinar con diferencias en la calificación y en la intensidad del trabajo. De hecho, una tecnología más avanzada requiere una mayor calificación de los trabajadores (ingenieros, técnicos, etc.) responsables de planificación, dirección y control del proceso de producción; esa tecnología también hace posible incrementar la intensidad del trabajo de la masa de trabajadores, subordinados a la máquina y a su ritmo. Pero estas diferencias paralelas en la tecnología, la calificación y la intensidad del trabajo no dan lugar a diferencias en la creación de valor y plusvalía: sólo afectan el ordenamiento de los valores individuales unitarios y, así, la distribución de la plusvalía creada.

Para responder esta objeción, que se basa en el sentido común, hay que distinguir entre explotación física y explotación económica.

La explotación económica relaciona magnitudes económicas que son homogéneas y comparables: magnitudes monetarias (plusvalía, capital variable) u horas de trabajo abstracto (plustrabajo o plusvalor, trabajo necesario o valor de la fuerza de trabajo). Desde el punto de vista económico, los asalariados son más explotados cuanto mayor sea la tasa de plusvalía o de plustrabajo. Los factores que afectan a esta tasa (pv') son la duración del trabajo presente, el salario real y el valor promedio de los medios de consumo (MC):

$$pv' = \frac{Pv}{V} = \frac{\text{trabajo presente}}{\text{salario real} \times \text{valor por MC}} - 1$$

La explotación física, en cambio, se refiere a elementos materiales que son heterogéneos y no comparables: la duración, dificultad e intensidad del trabajo (que determinan el desgaste de la fuerza de trabajo y afectan de manera negativa las condiciones de vida de los asalariados) y el salario real obtenido como contrapartida (que influye de manera positiva en las posibilidades de recuperación de la fuerza de trabajo y en las condiciones de vida de los asalariados). Desde el punto de vista físico, los asalariados son más explotados cuanto más largo, duro e intenso sea su trabajo y cuanto menor sea su nivel de consumo: en el caso extremo, quedan extenuados por el trabajo y, al mismo tiempo, hambrientos por los bajos salarios.

Los grados de explotación económica y de explotación física se pueden mover en el mismo sentido o en sentido opuesto. En el mismo sentido: un aumento de la jornada laboral o una reducción del salario real incrementa el grado de explotación física y la tasa de plusvalía o de plustrabajo. En sentido opuesto: un aumento del salario real acarrea una disminución del grado de explotación física, pero puede ir acompañado por un aumento de la tasa de plusvalía o de plustrabajo (si la reducción del valor por medio de consumo es mayor que el aumento del salario real); a la inversa, y en contra del sentido común, una mayor explotación física —en este caso una mayor intensidad del trabajo— no necesariamente implica una mayor explotación económica.

Desde un punto de vista sociopolítico, los asalariados reaccionan en función del grado de explotación física y no en función del grado de explotación económica: experimentan la explotación física en forma inmediata y pueden ignorar totalmente su explotación económica.

EL SALARIO Y EL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO

EL ENFOQUE TRADICIONAL

Como la fuerza de trabajo del asalariado se vende (se alquila) en el mercado de trabajo, es tradicional considerarla como una mercancía. Por consiguiente, igual que cualquier otra mercancía, tiene un valor; y de la misma manera que el precio de las mercancías está determinado básicamente por su valor, el precio de la fuerza de trabajo (el salario) está determinado básicamente por el valor de la fuerza de trabajo.

La visión tradicional define el valor de la fuerza de trabajo como el valor de los medios de consumo socialmente necesarios, es decir, como el valor de los medios de consumo que cubren las necesidades de los asalariados que se consideran normales en un país y en un momento dados. Esta concepción implica que los medios de consumo socialmente necesarios se pueden determinar a priori. Una vez conocidos, así como su valor promedio, es posible determinar el valor de la fuerza de trabajo; a partir de allí es posible derivar el salario de equilibrio, alrededor del cual fluctúa el salario efectivo (cuadro 2).

Cuadro 2

Relaciones entre el salario y el valor de la fuerza de trabajo

1. Enfoque tradicional	}	→ valor de FT	→ salario de equilibrio
– Nivel de necesidades → cantidad de MC <i>necesarios</i>			
– Productividad general → valor unitario de los MC			→ salario efectivo
2. Enfoque alternativo			
– Relación de fuerzas → salario efectivo → cantidad de MC <i>comprados</i>	}	→ valor de FT	
– Productividad general → valor unitario de los MC			

Nota: MC = medios de consumo; FT = fuerza de trabajo.

Siguiendo la lógica de este enfoque, las diferencias de los salarios de equilibrio provienen de diferencias objetivas en el valor de la fuerza de trabajo definido a priori. Así se explican, por ejemplo, las diferencias de salarios entre trabajadores calificados (ingenieros, ejecutivos) y no calificados: los medios de consumo socialmente necesarios son mayores en el caso de los primeros, de modo que el valor de su fuerza de trabajo es superior, y sus salarios son lógicamente más altos¹⁴.

¹⁴ Según el enfoque marxista tradicional, las diferencias en la intensidad del trabajo, así como las diferencias de calificación, implican diferencias objetivas en el valor de la fuerza de trabajo: un trabajo más intensivo supone un desgaste más rápido de la fuerza de trabajo, que se debe compensar con medios de con-

UN ENFOQUE ALTERNATIVO

Principios

En contraste con la visión tradicional, aquí se considera que la fuerza de trabajo del asalariado no es una mercancía, debido a que no es el producto de un trabajo indirectamente social (que es la definición precisa de la mercancía). Por una parte, la fuerza de trabajo no es el resultado de un proceso de producción habitual, donde se conjugan medios de producción y fuerza de trabajo para producir una nueva mercancía, la fuerza de trabajo del asalariado¹⁵. Por otra parte, más fundamental, el trabajo que contribuye al desarrollo y la reproducción de la fuerza de trabajo no es trabajo indirectamente social, esto es, trabajo cuya utilidad social depende de la venta de la fuerza de trabajo: el trabajo en los hogares (crianza, cuidados sanitarios, etc.) o en el sector institucional (educación) no necesita validación del mercado; y el trabajo realizado en el sector mercantil para producir los medios de consumo necesarios ya fue validado cuando éstos se compraron.

Puesto que la fuerza de trabajo no es una mercancía, su precio no depende de un valor predeterminado y no existe un salario de equilibrio. El salario efectivo depende de la relación de fuerzas en el mercado de trabajo y queda determinado entre dos límites: el límite inferior, dado por la necesidad de garantizar la reproducción física de los asalariados; el límite superior, por la necesidad de garantizar una tasa de ganancia suficiente a las empresas. A su vez, el salario efectivo determina el poder adquisitivo de los asalariados, es decir, la cantidad de medios de consumo que pueden adquirir: de acuerdo con este enfoque, no es necesario definir a priori los medios de consumo socialmente necesarios. Al conocer los medios de consumo adquiridos y su valor unitario, se puede derivar el valor de la fuerza de trabajo, el valor de los medios que efectivamente compra el asalariado (cuadro 2). En definitiva, no es el salario el que depende del

sumo adicionales (más alimentos para recuperar la energía gastada, sesiones de relajación para eliminar el estrés, etc.).

¹⁵ La mayoría de los “medios de producción” sería, en realidad, los medios de consumo que utiliza el asalariado. Pero, ¿se podría pensar en una técnica promedio de producción? ¿Hay algún mecanismo competitivo que penalice a los “productores” que utilizan “medios de producción” excesivos y premie a los que los economizan? ¿Cuál sería el trabajo presente dedicado a producir la nueva mercancía (la fuerza de trabajo)? ¿Comer, leer, respirar y dormir serían partes constitutivas del trabajo presente? Y, ¿sería necesario economizar este trabajo presente?

valor de la fuerza de trabajo, es el valor de la fuerza de trabajo el que depende del salario¹⁶.

En este enfoque alternativo, las diferencias de salarios se explican por la relación de fuerzas que enfrenta cada categoría de trabajadores. Este principio se aplica a las diferencias de salarios entre hombres y mujeres, entre trabajadores nacionales e inmigrantes, entre distintas ocupaciones (ingenieros y trabajadores no calificados), entre ramas (energía e industria textil), entre regiones. Todas ellas se deben a las posiciones relativas de fortaleza o debilidad de los trabajadores involucrados. A su vez, estas posiciones dependen de factores como el poder político de los grupos en cuestión, el grado de sindicalización, la escasez o exceso de oferta de mano de obra, la rentabilidad de la empresa o rama, etc.¹⁷.

Crítica de algunos enfoques rivales

Las diferencias de salarios entre trabajadores calificados y no calificados se suelen explicar por factores supuestamente objetivos, que pasan por alto la relación real de fuerzas prevaleciente.

1. Ya mencionamos una primera explicación objetiva: el valor de la fuerza de trabajo es mayor en el caso de los trabajadores calificados porque es mayor la cantidad de medios de consumo socialmente necesarios para esta categoría.

Este argumento sólo es válido para un número limitado de medios de consumo, los medios de calificación (bienes y servicios necesarios para adquirir y mantener las calificaciones en cuestión) que debe adquirir el asalariado. El argumento no es válido para otros medios de calificación que el asalariado obtiene gratuita o casi gratuitamente de las autoridades públicas o de la empresa. Y es irrelevante para los medios de consumo corrientes: si las necesidades de los ejecutivos e ingenieros son mayores que las de los trabajadores manuales, se debe

¹⁶ Como la fuerza de trabajo no es una mercancía, el concepto de valor de la fuerza de trabajo, hablando estrictamente, carece de sentido. El término se usa siguiendo el uso corriente. Pero, en contraste con el enfoque tradicional, se considera que el valor de la fuerza de trabajo es igual al valor de los medios de consumo adquiridos y depende, por tanto, del nivel salarial.

¹⁷ En una sociedad en que las posiciones dominantes están prácticamente monopolizadas por hombres blancos educados, es fácil justificar los salarios privilegiados de los educados o blancos u hombres por factores supuestamente objetivos que en realidad enmascaran la relación real de fuerzas. La explicación de las diferencias de salarios mediante diferencias en el valor de la fuerza de trabajo entraña el riesgo de ignorar o subestimar esta relación de fuerzas.

sólo a que los primeros disfrutan de una relación de fuerzas más favorable en la sociedad, que los faculta para reclamar una definición más amplia de necesidades que otras categorías.

De hecho, los mayores salarios de los ejecutivos e ingenieros se deben a su poder relativo frente a los empleadores (mientras que los trabajadores no calificados son relativamente débiles). A su vez, esta relación de fuerzas más favorable surge de su posición estratégica dentro de la empresa, del hecho de que a menudo realizan tareas típicas de los empresarios (dirección, organización, innovación, etc.) que les son delegadas; también de su escasez relativa que, además, pueden tratar de mantener para proteger sus privilegios.

2. Una segunda explicación se centra no en el valor de la fuerza de trabajo sino en el valor que esta crea: el trabajo calificado de los ejecutivos e ingenieros crearía más valor que el trabajo no calificado de los trabajadores manuales, lo cual justificaría que los primeros obtengan salarios más altos. Este argumento no se sostiene: en relación con la creación de valor e ingreso, todos los productores están en igualdad de condiciones.

3. También se aduce la falta de ingresos durante los años empleados en la educación, y la diferencia de responsabilidades. Pero los mayores salarios percibidos más que compensan la entrada tardía en la vida profesional. En cuanto a las responsabilidades, no se aclara cómo las responsabilidades de unos serían mayores que las de otros, y el argumento se puede revertir en muchos casos¹⁸.

CONCLUSIÓN

El trabajo abstracto común a las distintas mercancías —la sustancia del valor— se define prescindiendo de todos los aspectos específicos del trabajo: se abstraen los aspectos materiales variables del trabajo concreto (incluido el grado de mecanización, calificación e intensidad del trabajo); se abstraen también las características sociales que varían de acuerdo con las empresas (independientes, capitalistas, públicas) y los trabajadores (productores independientes, asalariados, capitalistas).

¹⁸ ¿Cómo se puede comparar la responsabilidad de un ingeniero que diseña una locomotora con la responsabilidad de los obreros que la construyen o la mantienen, o con la responsabilidad de los ferroviarios que la conducen? Por otra parte, si en lo referente al desarrollo del niño “todo está determinado a los 6 años”, uno puede responder que la responsabilidad de la maestra del jardín de infantes es infinitamente mayor que la del profesor universitario, lo que justificaría una escala de ingresos inversa a la existente.

El trabajo abstracto es el trabajo considerado en su aspecto exclusivo de trabajo indirectamente social.

Este enfoque radical del trabajo abstracto pone a todos los productores del sector mercantil en igualdad de condiciones, de dos maneras. Primera, todas las actividades de la esfera mercantil toman parte en la producción de mercancías, de valor e ingreso (de plusvalor y plusvalía en el caso de trabajo asalariado). No se hace ninguna distinción entre bienes y servicios: en la medida en que se vendan, ambos son mercancías, y todos los trabajadores empleados en las empresas que los producen son productivos. Tampoco se hace la menor distinción entre actividades de producción, circulación y supervisión: las actividades de circulación y supervisión ubicadas en la esfera mercantil (no importa que se desarrollen en empresas especializadas o en empresas de producción en sentido restringido) constituyen también trabajo indirectamente social, y los trabajadores ocupados en esas actividades también realizan trabajo productivo.

Segunda, a condición de que los productos sean vendidos, las cantidades de valor e ingreso creadas son iguales en todos los casos: en 1 hora de trabajo (más precisamente: en 1 hora de sujeción a la empresa), cualquier productor del sector mercantil crea 1 hora de valor, sin importar la productividad, la intensidad y la calificación del trabajo.

Por otra parte, al definir el trabajo abstracto como trabajo indirectamente social y la mercancía como producto del trabajo indirectamente social, se deduce que la fuerza de trabajo asalariada no es una mercancía y que el salario no es la expresión monetaria de un valor predeterminado de la fuerza de trabajo. Cualquier salario es el producto directo de una relación de fuerzas; y es el salario el que, al determinar el poder de compra del trabajador, contribuye a determinar el valor de la fuerza de trabajo.

Cabe preguntar si estos puntos de vista teóricos no afectan la esencia del análisis marxista del capitalismo. Considerar que es el salario el que contribuye a determinar el valor de la fuerza de trabajo (y no al revés) no afecta en nada el corazón del enfoque marxista: la teoría de la plusvalía conserva toda su relevancia. Considerar que el trabajo más productivo, más intensivo o calificado no crea más valor e ingreso que cualquier otro trabajo, no afecta en nada la teoría de la competencia: las empresas mantienen el interés en innovar, en crear una brecha entre el valor individual unitario y el valor social unitario de las mercancías (la menor creación de plusvalía en esas empresas es compensada por una mayor transferencia de plusvalía). En cam-

bio, considerar que todos los trabajadores del sector mercantil son productivos de valor e ingreso (de plusvalor y plusvalía en el caso de trabajadores asalariados) extiende el potencial de ganancia y acumulación del sistema capitalista. Esto, sin embargo, no resuelve las contradicciones y problemas básicos del capitalismo, en particular la atrofia de los mercados como consecuencia de las políticas neoliberales y de las crecientes desigualdades en la distribución del ingreso total.

A pesar de que se justifican sólo por razones de coherencia conceptual, estos puntos de vista tienen la ventaja adicional —un subproducto, se podría decir— de simplificar la teoría y permitir una cuantificación mucho más sencilla de varios conceptos básicos.

La teoría se simplifica, en particular, debido a que las fronteras del trabajo productivo (de valor e ingreso) coinciden con las fronteras de la producción mercantil (lo que no significa que estas estén delimitadas claramente). La teoría se simplifica, también, debido a que no se necesita definir de antemano los medios de consumo socialmente necesarios y el valor de la fuerza de trabajo de los asalariados. Asimismo, la cuantificación se simplifica debido a que la cantidad de valor creado ya no depende de la productividad, intensidad o calificación del trabajo: sólo depende de la duración del trabajo, más precisamente, del tiempo durante el cual el productor está sujeto a la empresa. Por tanto:

1. Resulta relativamente fácil calcular la suma de los valores (Σ valores = número de productores en el sector mercantil \times tiempo de trabajo promedio) y, con ella, la magnitud del equivalente monetario del valor (E), que establece el vínculo entre el espacio de los valores y el espacio de los precios e ingresos: $E = \Sigma$ precios/ Σ valores = Σ ingresos/ Σ valores.

2. Dada la magnitud de E, el valor de la fuerza de trabajo y el trabajo necesario (de un asalariado determinado o de un asalariado promedio) se obtienen dividiendo el salario monetario por la magnitud de E. Sustrayendo este trabajo necesario de la duración del trabajo, se obtiene el plustrabajo (el plusvalor) y se puede calcular la tasa de plustrabajo o plusvalía correspondiente.

3. Multiplicando por E el valor o plusvalor creado (por un trabajador particular o en una empresa o rama), se obtiene el ingreso creado o la plusvalía creada. Si se comparan estos datos con el salario o la ganancia obtenida, se pueden ver de inmediato las transferencias de ingreso o plusvalía.

4. Dividiendo el precio de mercado por E, se obtiene el equivalente en trabajo del precio de mercado, una aproximación al valor de la mercancía. Esta aproximación es mejor si se considera el valor de

un conjunto de mercancías (p. ej., el valor de la canasta que compra el asalariado) o la evolución del valor durante un período de tiempo (más que la medida del valor en un momento dado)¹⁹.

Los puntos de vista que se adoptan en el plano de la teoría económica también tienen impacto indirecto a nivel ideológico y sociopolítico. Primero, establecen una igualdad fundamental entre todos los productores mercantiles en lo que se refiere a la creación de valor e ingreso. Insertados en las relaciones mercantiles en cualquier rincón del planeta, el campesino, el obrero sin calificación o el empleado subalterno crean, en el mismo lapso de tiempo, tanto valor e ingreso —ni más ni menos— como el científico más experto o el gerente más exitoso. Las diferencias de ingresos de los unos y los otros se explican básicamente, no por una supuesta menor o mayor contribución a la creación del ingreso global, sino por relaciones de fuerza desiguales.

Además, el enfoque adoptado desvincula completamente la cuestión del trabajo productivo y la de las clases sociales. Lejos de oponer asalariados productivos, asalariados improductivos y productores independientes, sugiere más bien una comunidad de intereses frente a los capitalistas:

1. Los asalariados de las instituciones de interés público (rectángulo C del cuadro 1) son explotados igual que los asalariados del sector mercantil, puesto que también suministran un plustrabajo que

¹⁹ a) El concepto más sintético y adecuado para estimar la productividad es el valor unitario de la mercancía porque tiene en cuenta el trabajo presente y también el trabajo pasado requerido para producir la mercancía. Por lo tanto, el valor unitario expresa a la vez la eficiencia con la cual los trabajadores han producido la mercancía en consideración y la eficiencia con la cual se han producido y utilizado los medios de producción (este segundo aspecto se desconoce en las mediciones comunes de la productividad, que calculan la cantidad producida por trabajador o por hora de trabajo presente). La evolución del valor unitario de los medios de consumo (que se calcula dividiendo los índices de precios al consumidor por E) refleja la evolución de la productividad total del trabajo (presente + pasado) en el conjunto de la economía; b) Sobre la estimación estadística de estos conceptos (E, valor por medio de consumo, trabajo necesario, tasa de plusvalía) y los diferentes conceptos de productividad, ver Gouverneur (1990 y 2005, cap. VIII, 250-253, y apéndices 3 y 4, 310-323), y c) Un método aproximativo para estimar E se propone en Gouverneur (2005, 81-82). En ese método —más sugerente— se utilizan datos del precio de la hora de trabajo facturada a los clientes. El precio de la hora facturada es, por supuesto, mayor que el salario por hora que pagan las empresas consideradas: la diferencia da una idea directa (aunque aproximada) de la realidad del plustrabajo. El contraste en los datos estadísticos (abundantes sobre el salario por hora, ausentes sobre el precio de la hora facturada a los clientes) no sorprende ni es inocente: detrás de la supuesta neutralidad de las estadísticas, la ideología dominante cumple su papel de ocultar la realidad.

el sistema tiene interés en maximizar. Para unos y otros, el grado de explotación económica depende de la duración del trabajo y del salario real obtenido (dada la productividad general y, por consiguiente, el valor por medio de consumo). Para unos y otros, el grado de explotación física depende de la duración, la intensidad y la penalidad del trabajo (dado el salario real).

2. A diferencia de los asalariados, los productores independientes (rectángulo B del cuadro 1) no sufren una explotación directa en la producción. Pero si son menos eficientes o menos fuertes que sus competidores o clientes capitalistas, pierden, a través de los mecanismos de mercado, parte del ingreso creado por su trabajo. Por tanto, también son explotados por el sistema. Igual que en el caso de los asalariados, el grado de explotación económica aumenta con la duración del trabajo, y el grado de explotación física aumenta con la duración, la intensidad y la penalidad del trabajo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Gouverneur, J. "Productive Labour, Price/Value Ratio and Rate of Surplus Value: Theoretical Viewpoints and Empirical Evidence", *Cambridge Journal of Economics* 14, 1990, pp. 1-27.
2. Gouverneur, J. *Los fundamentos de la economía capitalista. Una introducción al análisis económico marxista del capitalismo contemporáneo*, Louvain-la-Neuve, Diffusion Universitaire Ciaco, 2005, disponible en www.i6doc.com
3. Marx, K. *El capital*, 1867, México, Siglo XXI, 1975.