

Sobre el valor, el trabajo potenciado y la caída tendencial de la tasa de ganancia (o el despeñadero capitalista).

Por: Andrés Piqueras. Rebelión. 16/11/2018

También podría titularse por qué se acabó el reformismo

“Cuando uno se introduce en el estudio del valor tiene la impresión de penetrar en la cámara en la que se guardan los secretos más importantes de la vida social, aquellos secretos de los que dependen todos los demás”. Anselm Jappe

Ha llegado hasta mí a través de un seguidor del blog de Rolando Astarita y también de mis artículos en rebelion.org, unas respuestas que este autor realizó (<https://rolandoastarita.blog/2018/09/26/de-nuevo-sobre-trabajo-potenciado-respuesta-a-una-critica/>) a la entrevista que me hicieron en la web mencionada (<http://www.rebelion.org/noticia.php?id=246957> ; primera de tres partes, que es a la que responde mi colega).

Lo primero que quiero decir es que lo que me motiva al debate y análisis teórico-crítico es el avance y socialización del conocimiento, como conocimiento social, como fuente de concienciación emancipadora. En ese camino, trato de contribuir ala conformación del “intelectual colectivo” que sea capaz de proporcionar loselementos más certeros y eficaces para la interpretación, comprensión ytransformación de las realidades de las grandes mayorías, por las grandesmayorías. Cuando debato con un/a marxista, además, parto de la base de que loestoy haciendo con un/a compañero/a, y que por lo tanto es más lo que nos une quelo que nos separa. A partir de ahí, intento precisar cuáles son los puntos del debatey dónde creo yo que puede avanzar la teoría como praxis. En el caso que nos ocupaintentaré hacerlo, además, de forma que sea lo más socialmente comprensible (medisculpen, por ello, aquellas lectoras/es ya adentrados en el tema, la extensión dealgunas explicaciones o el detalle de puntos sabidos), para que el debate pueda serprovechoso en términos generales o abiertos. Si bien, el asunto que tratamos nofacilita las cosas, precisamente, por ser uno de los más profundos del materialismodialéctico. Sin embargo, al mismo tiempo, puede ser el que más luz ofrezca sobre elmundo social una vez que se desentraña.

Dicho esto, y sabiendo que de cualquier debate riguroso todas las partes pueden aprender a poco que estén abiertas a ello, voy a intentar dar mi punto de vista sobre algunas de las cuestiones que señala el compañero Astarita (en concreto aquéllas donde creo que contesta a lo que algunos hemos planteado) [1] y que entiendo que más polémica, en general, vienensuscitando entre marxistas.Voy a hacerlo, lógicamente, según mi interpretación de Marx. Será cuestión de ver si encaja o no con lo que propone Astarita y otros/as marxistas, y si podemos concordar al menos algunos puntos de gran importancia social.

Trabajo potenciado, trabajo complejo y valor.

Primer punto que considero principal, y que subyace al conjunto de argumentos que desarrollaré aquí: el *trabajo potenciado*oes a la postre una plasmación técnica del trabajo cualificado, como “trabajo complejo”.

Cuatro citas de Marx seguidas para empezar a entrar en materia. Ambas del Libro I de *El Capital* (todas las que citaré a continuación son de ese mismo Libro I, y la edición es de la Editorial de Ciencias Sociales de La Habana, de 1981 (lo mismo

para otras citas de *El Capital*). Las cursivas de todas las citas que reproduzco son del propio Marx, salvo mención expresa al contrario). Las dos primeras del capítulo I, “La mercancía”; la tercera del capítulo V, “Proceso de Trabajo y Proceso de Valorización”.

El mismo trabajo, pues, por más que cambie la fuerza productiva, rinde siempre la misma magnitud de valor en los mismos espacios de tiempo . Pero en el mismo espacio de tiempo suministra valores de uso en diferentes cantidades: más, cuando aumenta la fuerza productiva, y menos cuando disminuye. Es así como el mismo cambio que tiene lugar en la fuerza productiva y por obra del cual el trabajo se vuelve más fecundo, haciendo que aumente, por ende, la masa de los valores de uso proporcionados por éste, reduce la magnitud de valor de esa masa total acrecentada, siempre que abrevie la suma del tiempo de trabajo necesario para la producción de dicha masa. Y viceversa.” (pág.14).

Cuando habla Marx del “mismo trabajo” suponemos misma habilidad, misma intensidad, misma cualificación, mismo grado de cooperación y división social del trabajo. Sin embargo, un poco antes, en ese mismo capítulo había escrito:

“El trabajo complejo no es más que el trabajo simple *potenciado* o, mejor dicho, *multiplicado*: por donde una pequeña cantidad de trabajo complejo puede corresponder a una cantidad grande de trabajo simple.” (pág. 12).

Y en el capítulo V apostilla:

“El trabajo complejo no es sino “la manifestación de una fuerza de trabajo que representa gastos de preparación superiores a los normales, cuya producción representa más tiempo de trabajo y, por tanto, un valor superior al de la fuerza de trabajo simple. [Lo cual] se traduce, como es lógico, en un trabajo superior, materializándose, por tanto, *durante los mismos periodos tiempo*, en valores *relativamente más altos*.” (pág. 158).

Y todavía en el capítulo X (“Concepto de la plusvalía relativa”):

“El trabajo, cuando su fuerza productiva es excepcional, actúa como trabajo potenciado, creando en el mismo espacio de tiempo valores mayores que el trabajo social medio de la misma clase” (pág. 274).

Las cuestiones del *valor* son ciertamente arduas y mucho más difíciles de determinar de lo que parece a simple vista a partir de la *formulación general del valor* que realizara Marx: *tiempo socialmente necesario de producción*. Voy a intentar señalar dónde están a mi juicio las cuestiones más peliagudas, así como cómo se pueden interpretar.

El primer punto, quizás el más sencillo y al mismo tiempo fuente permanente de discrepancias, radica en que siguiendo la *ley del valor* hay quien dice que un mismo tiempo de trabajo no puede generar más o menos *valor*, sino siempre el mismo. Mientras que la mayoría de marxistas aceptan que si se trata de trabajo complejo *sí* genera más *valor* que el trabajo simple en la misma unidad de tiempo. De nuevo la polémica está si en este último caso (ver la última de las cuatro citas) Marx se refirió a que genera más valores de uso en la misma unidad de tiempo (el trabajo se hace más productivo), o ciertamente genera más *valor* en sí (como trabajo complejo o potenciado).

No siempre es fácil entender qué quieren decir unos u otros autores/as al respecto, ni tampoco porqué le prestan más o menos atención al “trabajo potenciado”. No se sabe si para recalcar que éste incorpora más valor a cada mercancía individual, o creen más importante señalar que el trabajo potenciado es el resorte que salva al capital al proporcionarle más valor general al proceso de producción. En el caso de Astarita él dice que es para precisar el origen de las plusvalías extraordinarias (lo cual para él “tira por tierra varias historias tercermundistas y nacionalistas que ponen el eje en la explotación de ‘países’, y no de la clase obrera”), así como para aclarar el propio concepto del *valor*. Vamos a tratar en los siguientes apartados de estos asuntos porque son sumamente importantes. Empecemos.

Fijémonos en la aparente contradicción que se desprende de su respuesta a mi comentario:

“La realidad es que nunca afirmé lo que Piqueras dice que afirmo. Siempre sostuve que si disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una mercancía, *en la misma unidad de tiempo se produce la misma cantidad de valor*, y disminuye el valor individual de la mercancía. Aunque en esto el trabajo potenciado –entendido en el sentido que Marx lo define en el capítulo 10 del tomo 1 de *El Capital* – solo cuenta en tanto dispara el proceso de generalización de la tecnología

superior. Precisamente Marx lo considera “potenciado” porque *genera más valor por unidad de tiempo* que el trabajo socialmente necesario dominante. [Énfasis añadido por mí]

Primero dice que en la misma unidad de tiempo se produce la misma cantidad de *valor*, y cuatro líneas después sostiene que se genera más *valor* por unidad de tiempo. Pero sabemos que el *valor* de cualquier mercancía es el tiempo socialmente necesario para producirla. Una hora de tiempo siempre debería producir el mismo *valor*. ¿Entonces?

Lo que pasa es que hablamos de *trabajo abstracto*, no se trata de un tiempo físico concreto de unos u otros productores de mercancías, sino que es un tiempo social. Lo que quiere decir que los tiempos individuales de todos los productores de mercancías se cancelan contra un tiempo que podemos entender como promedio de todos ellos. Según cambia la división social del trabajo, la cooperación en la producción, la intensidad y la productividad del trabajo, por ejemplo, va variando ese tiempo social. Es sólo al intercambiar sus mercancías que los productores pueden comprobar cuánto *valor* o tiempo de trabajo válido entrañan éstas en ese momento, en virtud del tiempo social por el que se canjean (lo que se traduce en precios diferentes o cantidades de dinero que se intercambian por ese valor –ver nota 3 más adelante), porque sólo a través del intercambio cobra existencia el *valor*, el cual, así, de una magnitud inmanente a las mercancías pero sin existencia propia, experimenta una suerte de “transmigración” en el precio y por tanto en la posibilidad de ganancia. Es decir, el valor *no se manifiesta*. Como diría el propio Engels, “no vive en la conciencia de los agentes capitalistas de la producción, no es un hecho empírico, sino lógico”. Este es el “misterio” del *valor* que le hace tan inaprensible por lo común y tan abstruso para la economía vulgar y para la clase capitalista en general.

A partir de estas consideraciones, puedo decir que para mí la respuesta a la duda antes planteada es que el trabajo cualificado se objetiva para mismas unidades de tiempo en valores proporcionalmente mayores. Posee una mayor potencia creadora de *valor* (y no sólo de valores de uso por ser más productivo). Y esto es así porque el tiempo indirecto que incorpora (el *trabajo pasado* realizado por otros para el logro de esa cualificación) entraña un mayor tiempo socialmente necesario “de producción”, que en cada presente se objetiva en mayor potencialidad de generar *valor* (y en consecuencia, también en un mayor precio de la fuerza de trabajo

cualificada): el trabajo presente se desempeña en ese caso como trabajo simple potenciado gracias al *valor indirecto*.

Este enunciado puede entenderse mejor si tenemos en cuenta que el *valor* de cualquier mercancía es el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla, el cual es el resultado de la suma de:

1. el tiempo de *trabajo muerto* o pasado [que ya realizaron los seres humanos al extraer y procesar las materias primas y al fabricar los instrumentos de producción (maquinaria, herramientas, etc.) que en el presente se utilizan en la producción de esa mercancía];

y

2. el tiempo de *trabajo vivo* (el que realizan los seres humanos en el presente para producirla).

Es decir, en el *valor* de las mercancías entran dos componentes: a) el valor de los medios de producción que han sido consumidos completamente (insumos, materias semielaboradas...) o parcialmente (maquinaria, herramientas...) en la producción de una determinada mercancía [2] ? este es un componente indirecto (añade tiempo indirecto o pasado aunque interviene en el presente); b) El *valor nuevo* creado por el trabajo vivo (los seres humanos) en cada momento de producción ? componente directo (indica el tiempo que se emplea en el presente en realizar determinada producción). Ambos trabajos contribuyen en pie de igualdad, aunque en diferentes maneras y en distintas proporciones, a la formación del *valor* de la nueva mercancía.

Con el desarrollo tecnológico se incrementa el tiempo de trabajo muerto socialmente necesario (incardinado en la nueva tecnología) en detrimento del trabajo vivo. Si una maquinaria aumenta la productividad, lo lógico es que trasmita también una cantidad total de *valor indirecto* mayor (porque ella misma ha debido contener más tiempo de trabajo pasado –cualificado– socialmente necesario para producirla).

Pero, ¡atención!, tal maquinaria-tecnología no sólo no está generando nuevo valor como plusvalor (tan sólo trasfiere parte del que ella misma tenía), sino que a la postre su *tendencia* es a hacer descender el *valor* final de las mercancías.

Esta misma conclusión la podríamos ver de otra manera: **el trabajo potenciado, a efectos prácticos, como que potencialmente crea el mismo valor que la media en menor unidad de tiempo, suscita una permanente tendencia al descenso**

medio del valor. Y aquí podemos empezar a cebar la polémica.

Veamos.

Dado que cualquier máquina se consume poco a poco en el proceso de producción, transmite parte de su valor en cada mercancía que contribuye a producir. Bajo esta consideración, en principio la maquinaria *encarece* cada mercancía. Pero en conjunto se llega a un abaratamiento de la misma si el encarecimiento por causa de la “cesión de valor” de la maquinaria se compensa con el tiempo de trabajo directo ahorrado en la producción.

Supongamos que en la fabricación de una determinada mercancía se consumen materias primas por un valor de 50, así como 8 horas de trabajo que producen, en circunstancias normales, un valor de 80. Entonces el valor de la mercancía será:

$$50 \text{ (materias primas)} + 80 \text{ (tiempo de trabajo)} = 130$$

Para simplificar mantendremos constante el valor de las materias primas. Supongamos ahora que introducimos maquinaria en la fabricación, y que la máquina tiene un valor de 20.000 y sirve para fabricar 1000 unidades de esa mercancía antes de su desgaste completo. ? Transfiere, por tanto, un valor de 20 a cada unidad. De momento la mercancía se encarece en esos 20 (adquiere ese valor añadido); pero si con la máquina ahorramos, por ejemplo, 3 horas de trabajo, el *valor* final de la mercancía será menor:

$$50 \text{ (materias primas)} + 20 \text{ (de la máquina)} + 50 \text{ (de 5 horas de trabajo)} = 120$$

La mercancía se ha abaratado en 10 unidades de valor. En general, hoy **lo más normal es que el trabajo potenciado no otorgue más valor final a la mercancía**, sino más mercancías por unidad de tiempo, esto es, aumente la productividad.

Si lo que se quiere decir es que en este caso al aumentar la productividad tenemos más producción (más mercancías en la misma unidad de tiempo) y por tanto el *valor* total aumenta, es falso como tal enunciado, dado que ahora cada mercancía producida en el mismo tiempo sale con menos *valor*. Sólo es cierto si consideramos que la productividad aumenta la escala o amplitud de la producción total de la economía. Algo que hoy ya no está tan claro, como veremos más abajo.

En nuestro ejemplo, la única posibilidad que quedaría, si la maquinaria no termina de añadir más valor final, para que aumente el *valor* en la misma unidad de tiempo para la producción determinada que consideramos, es que fuerza de trabajo extra-cualificada produjera en 5 horas un valor mayor de 50, por ejemplo lo mismo que una fuerza de trabajo en condiciones medias durante 8 horas (es decir, un valor de 80 en 5 horas). Lo cual es ciertamente difícil de conseguir si la cualificación media ya es alta. En cualquier caso, en qué medida menos trabajo directo, al estar más cualificado, es capaz de depositar por él mismo más valor que el que se ahorra el proceso productivo en tiempo de producción, sólo se puede averiguar al realizarse el intercambio de trabajos abstractos en el mercado, y no sería en realidad muy determinante para la economía en general, pues hablaríamos de una muy pequeña fracción del capital social que podría contar con esas condiciones altamente excepcionales de trabajo cualificado dentro de una misma formación social de capitalismo avanzado (otra cosa es entre formaciones sociales en el capitalismo global, a lo que atenderemos más abajo).

En general, habría que determinar, en cada caso, si el valor indirecto total (maquinaria y formación del trabajo cualificado) depositado en una mercancía hace subir al valor final de la misma o no, y eso sólo puede saberse en función del tiempo de trabajo directo que pueda ahorrar, (algo que se traslucirá en el intercambio de trabajos abstractos, en cuanto que *precios-valor* expresados en forma de dinero) [3].

Por ejemplo, una máquina de valor 40.000, hecha para producir 2.000 unidades antes de su desgaste total, añade también un valor de 20 a cada unidad. Si contribuyera a fabricar 50 mercancías en un año, estaría añadiendo un valor indirecto de 1000 al total de esas 50 mercancías. Si con la innovación tecnológica se fabrica una máquina de valor 50.000, diseñada para sacar 3000 unidades en total, está transfiriendo 16,6 de valor a cada unidad en ese mismo periodo (ya vemos aquí que el precio de la innovación tecnológica en función del *valor* que se genera *tiende* a encarecer los costos de producción, afectando la tasa de ganancia [4]). Aunque esa máquina sea capaz de producir 60 unidades por hora, por ejemplo, *ni siquiera hace aumentar el valor indirecto total*, pues estará depositando 996 de valor en esas 60 mercancías (¡a un costo de producción mayor si sólo consideramos la maquinaria!). Repito, a pesar de que haga aumentar la parte proporcional de plusvalor para el capitalista, si el “trabajo potenciado” aumenta el *valor* final de las mercancías producidas es una cuestión de análisis concreto de caso, *aunque la tendencia es que no sea así*

, y sobre todo para el conjunto de la economía, pues los demás competidores se esforzarán pronto en alcanzar su potencialidad. Por eso, de hecho, **lo que hace a corto plazo el trabajo potenciado, provocando la acentuación de la competencia capitalista, es aumentar la productividad a costa de reducir el valor de las mercancías individuales** [Marx ya dijo en *El Capital*, que esto es en el fondo lo que persigue la clase capitalista: abaratar las mercancías y con ellas el valor de la propia fuerza de trabajo (capítulo X. "Concepto de plusvalía relativa")].

El trabajo potenciado generaría indefectiblemente más valor sólo si consideramos que no ahorra trabajo directo, pero el hecho es que *sí tiende a ahorrarlo*. **Por eso a la postre resulta contradictorio para el mantenimiento del valor en la sociedad capitalista.**

Pero de esto último difícilmente se da cuenta la clase empresarial.

De hecho, ¿cuándo es que los capitalistas deciden instalar maquinaria (trabajo indirecto), en lugar de emplear seres humanos (trabajo directo)? A los capitalistas (en su inalterada ceguera para las cuestiones del *valor*, y por tanto para el conocimiento de las razones profundas de sus auges y de sus crisis), les tiene sin mayor cuidado que la maquinaria haga o no descender el *valor* de los productos; lo que les importa es *el valor como plusvalor* que pueden extraer de la fuerza de trabajo en cada proceso de producción (que es el que realmente se traduce en ganancia para ellos). Un capital individual alcanza una *ganancia extra* si consigue que sus costos individuales sean más bajos que el promedio social, *pero que ese descenso no repercuta proporcionalmente en el precio-valor final de sus mercancías*. Supongamos en el primer ejemplo anterior que la tasa de plusvalía es del 100% (50% de trabajo necesario o salario para el trabajador/a y 50% de trabajo excedente o de plusvalía capitalista). La persona que trabaja 8 horas y crea así un valor de 80, recibe la mitad, 40, como salario.

Por tanto, antes de la introducción de la máquina los costos de este capitalista para la fabricación de una determinada mercancía son:

50 (materias primas) + 40 (salarios por 8 horas) = 90

En cambio, los costos después de la introducción de la máquina (reduciendo 3 horas de trabajo necesario) son:

$50 \text{ (materias primas)} + 20 \text{ (del desgaste de la máquina por unidad producida)} + 25 \text{ (salarios por 5 horas con un valor de 50)} = 95$

Aunque la máquina hizo bajar el gasto total en trabajo para el producto (y con ello el *valor* del mismo), al no reducir los costos del capitalista, lo más lógico es que no sea instalada. Sólo lo será si ahorra más en salarios que lo que cede en valor a cada mercancía individual. Por ejemplo, la misma máquina que deposita un valor de 20 en cada mercancía, pero que ahorrara más de 4 horas de trabajo (con la misma tasa de plusvalía) Sí sería instalada. Ejemplo de reducción de 4,5 horas de trabajo:

$50 \text{ (materias primas)} + 20 \text{ (del desgaste de la máquina por unidad producida)} + 17,50 \text{ (salarios por 3,5 horas con un valor de 35)} = 87,50$

A partir de aquí ahorra costos y podrá ser instalada. Pero veamos...

...qué está ocurriendo bajo el suelo en el que se mueven los capitalistas.

1. La máquina ha ido reduciendo el *valor* (total) de la mercancía

El *valor* de ésta (que estaba en 120) ahora sería:

$50 \text{ (materias primas)} + 20 \text{ (del desgaste de la máquina)} + 35 \text{ (de 3,5 horas de trabajo)} = 105$

2. La máquina reduce la proporción de *valor nuevo* (o trabajo directo) generado por la fuerza de trabajo. Con lo cual *va minando sistemáticamente la fuente de plusvalía* y aun cuando haga obtener más trabajo excedente al capitalista, a medio plazo esa apropiación de trabajo como “excedente” no compensa la pérdida de trabajo necesario que va quedando; haciendo descender la ganancia. Al ir convirtiendo cada vez el tiempo de trabajo en “excedente”, le será cada vez más difícil apropiarse del cada vez menor tiempo de trabajo necesario que va quedando, con lo que la tasa de plusvalía tiende a verse menos y menos acompañada a la tasa de explotación.

Supongamos una jornada laboral de 10 horas, con una tasa de plusvalía de 100%.

Eso significa que la jornada laboral se descompone en:

5 horas de trabajo necesario (para el salario)

5 horas de trabajo excedente (para la plusvalía)

$$1/2 + 1/2 = 2/2 = 100\% \text{ Plusvalía} = 0,50$$

A. Si la productividad se duplica, implica que ya sólo hace falta la mitad de trabajo necesario, de manera que mantener la misma jornada laboral significa:

1/4 de jornada para el trabajo necesario

3/4 de jornada para el trabajo excedente

Sin embargo la plusvalía no aumenta en la misma proporción, pues:

de $\frac{1}{2}$ a $\frac{3}{4}$ se avanza de 0,50 a $0,75 = 0,25$ Es decir, la plusvalía sólo ha aumentado $\frac{1}{4}$ (= 0,25)

B. Si ahora se volviera a duplicar la productividad, todavía aumentaría menos la plusvalía. Tendríamos:

1/8 de jornada para el trabajo necesario

7/8 de jornada para trabajo excedente

La plusvalía pasa de $\frac{3}{4}$ ó $\frac{6}{8}$ (= 0,75) a $\frac{7}{8}$ (= 0,87)

Es decir, de 0,75 se obtiene ahora 0,87. Lo que es igual a 0,12 de aumento de plusvalía.

Significa que cada vez es menor el aumento de plusvalía que se consigue con el aumento de la productividad (facilitado por el trabajo pasado). Con el agravante de que cuanto mayor sea la plusvalía ya capitalizada (apropiada por el capital), es menor el tiempo de trabajo necesario que queda por apropiarse como trabajo

excedente. De hecho, la mayor parte de la jornada de trabajo se realiza ya en exclusividad como trabajo excedente, es decir, para la plusvalía capitalista. En definitiva, por tanto, el incremento de la tasa de explotación, no implica necesariamente un incremento de la tasa de ganancia, sino que al contrario ésta, subterráneamente, tiende a decaer con la mecanización.

Aun así, y como el desarrollo tecnológico aumenta el trabajo excedente del que se apropia el capital al reducir cada vez más el tiempo necesario para producir mercancías, todos los capitalistas, forzados tanto por su inclemente competencia entre sí como por la pulsión del beneficio a corto plazo, entran en esa carrera de relevo tecnológico, que a la postre es auto-destructiva. Esto lo podemos enunciar de otra forma: **el ansia de plusvalor va socavando, bajo tierra, el propio valor.**

“El hecho de que la plusvalía relativa aumente en relación directa al desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, mientras que el valor de las mercancías disminuye en razón inversa a este desarrollo, siendo, por tanto, el mismo proceso que abarata las mercancías el que hace aumentar la plusvalía contenida en ellas, nos aclara el misterio de que el capitalista, a quien sólo interesa la producción de valor de cambio, tienda constantemente a reducir el valor de cambio de sus mercancías...” (Marx, cap. X de *El Capital*, Libro I, pp. 275-276).

3. Se llega así a la “paradoja de la productividad” y a la necesidad de una permanente expansión del mercado

Si, como hemos visto, cada vez queda menos margen para que los aumentos de la productividad repercutan en la elevación de la tasa de plusvalía, la propia productividad se convierte en un problema cada vez más difícil de resolver para la ganancia capitalista. Expresado desde otro prisma, según la automatización de los procesos productivos va haciendo que la cantidad de tiempo de trabajo depositada en cada producto sea menor, la productividad de cada trabajador debe aumentar (debe de ‘hacer’ más productos o servicios en la misma unidad de tiempo) para que la masa de beneficio realizable no disminuya (es decir, si ahora una mercancía sale con una décima parte del valor que tenía hace una década (se fabrica en 10 veces menos de tiempo), han de fabricarse 10 veces más elementos de esa mercancía para no perder el total del valor anterior y por tanto la posibilidad de ganancia capitalista). Lo cual conduce a la paradoja de que más aumenta la productividad de las fuerzas productivas, más se necesita que aumente para intentar salvar el

beneficio. Así, si la productividad crece por ejemplo un 5%, la acumulación ha de crecer al mismo nivel para mantener el empleo (y por tanto la fuente última de plusvalía). Eso quiere decir, además, que *el consumo se ha de intensificar exponencialmente de cara a adaptarse a los aumentos de productividad y paralela elevación de la producción*. El capitalismo, por tanto, está condenado a mantener una continua expansión del consumo a escala planetaria (lo que le obliga al logro de una *pulsión consumista* en las poblaciones –al menos en las que tienen una cierta capacidad de compra- y lleva a una permanente pugna entre los capitales por expandir el mercado [5] y apropiarse de una mayor cuota del mismo), con la consiguiente extenuación de la naturaleza.

Otra inferencia importante de todo ello: cada vez se necesita más capital constante (maquinaria y materias primas) para generar *plusvalor* en escala decreciente del cada vez menor tiempo de trabajo necesario que va quedando. Cuando esto ocurre a través de la inversión tecnológica (así como el saqueo de la naturaleza como si fuera gratis o semigratis), y el capital crece aún más deprisa que el beneficio, el capital se siente a sí mismo en su apogeo, la acumulación parece atravesar una etapa próspera e incuestionable, la conciencia social ve confirmada su fe en el progreso que el capitalismo es capaz de generar, pero al mismo tiempo, por debajo, imperceptiblemente, la Tasa General de Ganancia Media tiende a descender, independientemente de que algunos capitalistas puedan ver aumentar su particular tasa de ganancia durante cierto lapsus (ver GPM, “Fuerzas productivas y tasa de ganancia”, en http://www.nodo50.org/gpm/1ff_pp_tasa_ganancia.htm, 2003).

En consecuencia, e ignorantes de las razones profundas del *valor* (las cuales llegan a ser contra-intuitivas, pues el “sentido común” dice que si se aumenta la productividad se aumenta también la ganancia) [6], los capitalistas no tienen otra opción, como decía, que competir a muerte entre sí, al tiempo que cavan su propia tumba económica, como capitalistas individuales y finalmente también, y esto lo vamos a ver al final, como propio modo de producción, arrastrando, eso sí, a las sociedades y a la naturaleza consigo.

Plusvalía extraordinaria y precios-valor

Ahora vamos a ver lo que ocurre con la “plusvalía extraordinaria” y los precios-valor.

Astarita defiende que para realizar una ganancia extraordinaria no hay que recurrir a

la transferencia de valor

“La realidad es que Marx llama a ese trabajo “potenciado” porque utiliza una tecnología superior a la que determina el tiempo de trabajo socialmente necesario imperante en la rama. Por eso, y como he señalado repetidas veces, Marx explica la plusvalía extraordinaria sin apelar a transferencia alguna de valor.”

Y yo concuerdo con Astarita casi siempre. Pero ese “casi siempre” quiere decir precisamente que no sé si lo entendemos de la misma manera. Antes de seguir, por eso, es necesario precisar una cuestión importante. Marx no dejó claro si el tiempo socialmente necesario lo determina el desarrollo tecnológico promedio o la tecnología más avanzada (la que entraña “trabajo potenciado”). En una consideración diacrónica no es tan decisivo, pues la tecnología puntera o potenciada arrastra a los demás capitalistas hasta su nivel si quieren seguir en la competencia. Pero sí es importante en la disección de un determinado momento de la producción. Si hablamos de promedio, la tecnología punta puede estar absorbiendo *valor* de quienes están en el promedio antes de que la alcancen. Sin embargo, aquellos productores que están por debajo del tiempo *medio* socialmente necesario no generan más *valor* por emplear más tiempo, porque el *valor* lo determina el promedio. Lo que ellos hacen no es transferir *valor*, sino tiempo de trabajo (el que esos productores tardan en producir por encima del tiempo medio), que hace que parte de la plusvalía que obtienen de sus trabajadores/as no se traduzca en ganancia, al cancelar en el mercado parte de ese trabajo excedente en favor de los capitales promedio y más avanzados [además, los capitales atrasados tienden así a perder cuota de mercado (se ven obligados a vender mercancías que no incorporan tanta materialización de cualificación punta –lo que podríamos indicar de cara al público como “valor añadido”- frente a las que sí)]. De esa forma, quienes utilizan una tecnología más desarrollada adquieren crecientes ventajas en términos de ganancia respecto de quienes van rezagados tecnológicamente. Estos últimos, para compensar, se ven forzados a recurrir a la explotación extensiva e intensiva de su fuerza de trabajo, a proporcionar salarios más reducidos e incluso, conforme apuntara Ruy Mauro Marini, a la sobre-explotación de ciertos sectores de la fuerza de trabajo (apropiación de parte del fondo de consumo de la fuerza de trabajo, lo que puede conducir en su extremo a que ésta pierda la capacidad de reproducción como tal a través del salario –hecho que tiene que ser compensado con más dosis de trabajo femenino y en general familiar y/o étnico, no pago-, como tan elocuentemente viene desarrollando la teoría feminista).

Una vez convertido en global el sistema capitalista, las consideraciones del *valor* debemos hacerlas también a escala global, y como esa circunstancia ocurre normalmente entre países de capitalismo inicial o avanzado, frente a los de capitalismo posterior o atrasado, se explica así una parte de la creciente desigualdad entre unos y otros. No porque los atrasados, estén transfiriendo *valor*

en el intercambio de mercancías, como bien dice Astarita, sino porque están transfiriendo tiempo de trabajo (por encima del socialmente necesario), para ser más exactos *plustrabajo*, y por tanto fuente de ganancia al concurrir al mercado [7].

Es en este terreno, pues, donde sí entiendo que el “trabajo potenciado” puede tener más relevancia, y concibiéndolo sin transferencia de valor alguna se da a entender que “el tiempo socialmente de producción” a escala global lo determinan las economías de capitalismo más avanzado (la producción promedia puntera o avanzada), y no un promedio mundial.

Me parece que he contestado ya a los señalamientos de Astarita (aunque no comparto con él, como señalo en la nota anterior, su desconsideración del imperialismo en este juego), pero ahora estamos en condiciones de precisar mejor una respuesta a su problema concreto, de manera que sea entendible (espero):

Por último, le formulo a Piqueras el mismo problemita que le presenté a Hernández Solorza y Deytha Mon, a ver cómo lo resuelve con su particular teoría del valor.

Supongamos 10 ramas productivas, cada una con 10 productores, que producen los bienes A, B, C... J, en 10 horas de trabajo cada uno. Los bienes se intercambian en relación 1:1 (podemos decir también que su valor se expresa en \$100). Supongamos ahora que en la rama A un productor reduce el tiempo de trabajo en 2 horas, o sea, produce el bien A en 8 horas (por ejemplo, porque produce con una tecnología superior). El resto de los productores siguen empleando 10 horas y vendiendo A en \$100. El productor adelantado, decide vender A en \$100. O sea, trabaja 8 horas y obtiene el equivalente a 10 horas de valor (trabajo socialmente necesario, objetivado). Aquí no hay posibilidad de transferencia de valor de ninguna otra rama. ¿Cómo se explica que 8 horas de trabajo individual equivalgan a 10 horas de valor (de nuevo, trabajo socialmente necesario, objetivado)? La explicación de Marx es clara: cada una de esas 8 horas de trabajo genera más valor que la hora de trabajo que aplica la tecnología imperante. Por eso no hace falta postular transferencia de valor de ningún lado. Sin embargo, Piqueras dice que esto no es así, que la noción de trabajo potenciado con la que Marx explica la plusvalía extraordinaria está equivocada (o sea, debe de haber transferencia desde algún lugar). ¿Cómo resuelve entonces el problema? Es sencillo, puramente conceptual, no hacen falta las altas matemáticas para explicarlo. Sin embargo, Hernández Solorza y Deytha Mon se han mantenido en silencio ante el asunto. ¿Por qué no lo

resuelven mis críticos?

A estas alturas debe haber quedado claro que la interpretación que hace Astarita de lo que yo sostengo no es correcta. Acabo de indicar cómo entiendo que funciona en beneficio propio el trabajo potenciado. Pero vayamos a la cuestión planteada, porque encierra más de una consideración posible sobre cómo se muestra y cómo se traduce en ganancia extraordinaria.

1) Si se trata de una mercancía que ha sido producida en 2 horas menos, y consideráramos que el *valor* lo determina el tiempo medio en esa rama, al haber un productor que ahora la fabrica en 8 horas, el tiempo medio ya no serán 10 horas, sino 9,8 (9 productores a 10 horas + 1 productor a 8); luego, podría considerarse que el resto de los productores le han transferido 0,2 unidades de valor al productor potenciado, lo que a la postre se traduce en que éste obtiene no sólo mayor plusvalía propia, sino que puede apropiarse de una parte de la plusvalía de los demás.

2) Si consideramos que el tiempo socialmente necesario lo marca el capital puntero, tendremos que responder que no hay transferencia de valor sino sólo de plustrabajo, que indica que la cantidad de plusvalía que aquél puede transformar en ganancia es mayor (de nuevo, a costa de la menor conversión de plusvalía en ganancia de los demás).

En términos prácticos estas dos posibilidades nos conducen al mismo resultado en cuanto a ganancia extraordinaria, aunque es a través del trabajo potenciado frente al promedio social avanzado de valor como por lo común puede explicarse ésta. Añado aquí una descripción de cómo entiendo que ocurre.

Lo que hace el productor potenciado es ganar más porque el valor de sus mercancías es menor que el del resto en relación a sus *precios-valor* en el mercado. Si un fabricante es capaz de fabricar las mismas mercancías en 8 horas que el promedio en 10, y decide mantener el mismo precio que sus competidores más atrasados (100\$) quiere decir que necesitará bien que se expanda la demanda en proporción a su nueva potencialidad (que, recordemos, pronto hará aumentar la productividad general), bien quedarse con una cuota de mercado proporcionalmente mayor que la que tenía. Pero suponiendo que las demás circunstancias no varíen, sus mercancías sólo lograrán conquistar una cuota de mercado mayor a fuerza de

reducir el precio, que es lo que hacen los productores que son más eficientes, porque se lo pueden permitir (al fabricar más mercancías en el mismo tiempo con *tendencialmente* menos valor por unidad) [8]. Estarían vendiendo sus mercancías por encima de su valor individual, a 90\$ por ejemplo, pero por debajo de su valor social. Esto les permite, a pesar de todo, sacar de su producción de 8 horas (por debajo de la media) una “plusvalía extraordinaria” de 10\$. Canjean su producción por un *precio-valor* favorable (el *valor* que reciben en forma de unidades monetarias es mayor que el que entregan—ver nota 3-). Con ello además desplazan a sus competidores si éstos no logran adecuarse a ese desarrollo tecnológico o de productividad. Esto no lo digo yo, lo dice Marx en su capítulo X del Libro I de El Capital (“El concepto de plusvalía relativa”), con un ejemplo expresado en chelines y peniques [9]

Las mercancías de valores iguales en las que están contenidas cantidades iguales de trabajo abstracto (directo e indirecto) se intercambian en proporciones que reflejan las condiciones materiales medias de su producción. Esas condiciones van cambiando constantemente a lo largo del tiempo, y con ellas el *valor* de las mercancías (así, por ejemplo, una computadora personal no tiene ahora el mismo *valor* que en el momento en que esos aparatos aparecieron, hace unas décadas —y por supuesto, tampoco el mismo precio-).

Aquí me parece pertinente transcribir una larga cita del texto de Hernández Solorza y Deytha Mon ya citado (ver nota 1), [entre corchetes las explicaciones que yo añadido con fines aclarativos a sus siglas y otros comentarios]:

“El medio por el cual todas las mercancías miden su valor y se intercambian es el dinero. Este último expresa el TTSN [Tiempo de Trabajo Socialmente Necesario] y presenta el valor en su forma de precio. El precio-valor o precio mercantil, porque es válido para cualquier economía mercantil, nos dice cuántas unidades de dinero se entregan a cambio de la mercancía en cuestión.

El valor en su forma precio es la validación social del trabajo privado por medio del intercambio. El dinero permite la actualización del valor y al hacerlo lo expresa en una cantidad de moneda, de esta forma no “valúa” las mercancías al “valor” individual de los productores individuales sino las “valúa” al valor social y así por medio de su corporeidad monetaria distribuye el tiempo de trabajo.

Debido a que en principio todas las mercancías se intercambian a su precio-valor y algunos productores tienen un TTN [Tiempo de Trabajo Necesario] distinto al TTSN, cada productor recibe cantidades de dinero diferentes a las cantidades que usaron para poder realizar la producción. Los productores que tienen un TTN por encima del TTSN del sector (menos eficientes que la media) recibirán una cantidad de dinero menor a la que utilizaron para producir, mientras que los productores que tienen un TTN por debajo del TTSN (más eficientes que la media) recibirán una cantidad de dinero mayor a la que utilizaron para producir. La cantidad de dinero que reciben unos es la cantidad de dinero que pierden [o no ganan] otros, es por eso que se habla de transferencia. Los productores cuyo TTN es igual al TTSN recibirán la cantidad de dinero que usaron para producir. El tiempo de trabajo que recibe cada productor depende de su grado de eficiencia respecto a la eficiencia media.

La transferencia de valor hacia cada productor puede calcularse como la diferencia entre el TTSN y el TTN:

Aquellos cuyo TTN sea mayor al TTSN tendrán una transferencia negativa (recibirán menos horas representadas por la menor cantidad de dinero que reciben a la utilizada para producir), es decir estarán transfiriendo parte de su tiempo de trabajo hacia los productores que tienen un TTN menor al TTSN, cuya transferencia es positiva (reciben más horas representadas por la mayor cantidad de dinero que reciben a la utilizada para producir). (...)

Debido a que las empresas no venden a su precio individual, sino al precio-valor social cada empresa no obtiene la plusvalía que sus trabajadores generan. Las empresas reciben la ganancia que el mercado determina en comparación con su eficiencia individual respecto a la eficiencia media. Estas ganancias no son visibles para las empresas sino hasta el momento de la venta, cuando conocen el precio en el mercado. (...)

El plusvalor extraordinario es la diferencia entre el precio en el mercado (determinado socialmente) y el PUV [Precio Unitario de Venta] de cada productor individual.” (pp. 10 y 12)

Los autores dicen que al transferir tiempo de trabajo se transfiere *valor*, pero como ya dije, no es así si hablamos de capitales que producen por debajo del tiempo

socialmente necesario de producción, si consideramos que ese tiempo-valor lo determina el *promedio avanzado* de producción (cuyo resultado no estoy seguro si sería similar al de la media aritmética ponderada que proponen los autores para efectuar el promedio) [10].

Aunque el *valor* está en la base de los precios, precios y valores no coinciden debido a cómo se realiza la propia competencia capitalista, entre otros factores haciendo que intervenga la tasa de ganancia media en el precio que alcanzan las mercancías [11]; pero *los precios oscilan en torno a los valores*. No pueden diferir mucho de ellos por mucho tiempo, porque si no, no compensaría producir o se produciría permanentemente con una gran ganancia sin base alguna. Según la competencia capitalista va haciendo nivelar y desnivelar una y otra vez el tiempo social de trabajo (abstracto), tenemos la paradoja de que valores y precios tienden al equilibrio, pero nunca lo alcanzan (y en momentos determinados para ciertos productores que logran ganancias extraordinarias o sufren pérdidas excepcionales, esas disparidades son mucho más altas).

Al final volvemos al trabajo simple

Todos los trabajos se pueden convertir en trabajo simple a través de la compra-venta de las mercancías, según precios-valor. Marx aconseja centrarse, por eso, en el *trabajo simple* como unidad de medida del *valor*. Sin darle tanta importancia al “trabajo potenciado” para la determinación del mismo [12]:

“Por muy complejo que sea el trabajo a que debe su existencia una mercancía, el *valor* la equipara enseguida al producto del trabajo simple, y como tal valor sólo representa, por tanto, una cantidad determinada de trabajo simple. Las diversas proporciones en que diversas clases de trabajo se reducen a la *unidad de medida* del trabajo simple se establecen a través de un proceso social que obra a espaldas de los productores, y esto les mueve a pensar que son el fruto de la costumbre. En lo sucesivo, para mayor sencillez, consideraremos siempre la fuerza de trabajo, cualquiera que ella sea, como expresión directa de la fuerza de trabajo *simple*, ahorrándonos así la molestia de reducirla a la unidad” (*El Capital*, cap. I, “La mercancía”, pág. 12).

Y más adelante, en el capítulo V (“Proceso de trabajo y proceso de valorización”):

“...en todo proceso de creación de valor, el trabajo complejo debe reducirse siempre al trabajo simple social medio (...). Por tanto, partiendo del supuesto de que el obrero empleado por el capital ejecuta un simple trabajo social medio, nos ahorramos una operación inútil y simplificamos el análisis del problema”. (pág.159).

Así que, al final, no hay una respuesta definitiva para algunas polémicas, entre otras cuestiones porque, como ya vimos, el *valor* no es un hecho empírico, sino lógico, sujeto a diferentes interpretaciones para unos u otros casos (esfera ramal, sectorial, local, global...). Su misma magnitud es variable y abstracta, porque no es física, sino social. Incluso queda pendiente de concordar la forma matemática de cálculo del promedio avanzado, si aceptamos (como yo propongo) que es el que marca el *valor*. Pero lo que cuenta es su calidad de base objetiva inherente y común a todas las mercancías.

Es obvio que en algunos puntos en donde la formulación teórica no fue cerrada del todo (de hecho, la teoría nunca se cierra en el desarrollo científico), las citas de Marx se pueden esgrimir para defender unas u otras posturas, **pero si Marx hubiera pensado que el “trabajo potenciado” (o el valor depositado por el tiempo indirecto) se sobrepone a la pérdida del tiempo directo socialmente necesario para la producción de unas u otras mercancías**(como valor nuevo) [o, si en general, hubiera concedido más importancia a la intensidad del trabajo en vez de a su duración], **no hubiera formulado la caída tendencial de la tasa de ganancia como la más importante ley de moción del capitalismo**, ni ésta sería el elemento nodal marxista en su explicación sobre el devenir del capital.

Así parece reconocerlo el propio Astarita, cuando después de dar tanta importancia al “trabajo potenciado” termina diciendo:

“Precisamente Marx lo considera “potenciado” porque genera más valor por unidad de tiempo que el trabajo socialmente necesario dominante. Pero una vez que se generaliza la nueva tecnología, el trabajo socialmente necesario disminuye, y por lo tanto *se mantiene igual la cantidad de valor generado por unidad de tiempo. Produciéndose, por supuesto, más valores de uso en ese tiempo.*” (El énfasis es mío).

Entonces, como dije al principio, el “trabajo potenciado” no resulta determinante para

el aumento del *valor*, ¿verdad? Sobre todo porque, en la realidad social, el desarrollo de la tecnología va haciendo disminuir decisivamente el *valor* y la propia fuente del plusvalor, **que es lo concluyente para cualquier debate al respecto**, como he intentado indicar en lo expuesto hasta aquí y abundaré a continuación.

Sobre la ampliación de la dimensión de la escala de producción capitalista y de generación global de *valor*

Creo que una vez delimitadas algunas consideraciones teóricas que no dejan de tener su importancia, llegamos al punto verdaderamente pragmático para calibrar en la actualidad las implicaciones sociales, políticas y programáticas de las formulaciones teóricas de cada quién, que son de vital importancia en las elaboraciones marxistas, por lo que la humanidad se juega en ello.

Así devuelve mi crítica Astarita, convirtiéndose a su vez en crítico mío en un último punto:

“Más en general, tampoco acierta Piqueras al afirmar que el trabajo cualificado es el argumento central para sostener que la generación de valor ha aumentado a nivel mundial, a lo largo de las últimas décadas. Lo que he afirmado es que se ha generalizado y profundizado la relación capitalista, y con ella el trabajo productivo y la generación de plusvalía. En este punto mi argumento es que asistimos a una creciente transformación de trabajos que no eran productivos (o sea, no generaban plusvalía) en trabajos productivos. Por caso, subsunción creciente bajo el mando del capital de oficios y profesiones que eran “independientes” (productores simples de mercancías) y pasan a generar plusvalía para el capital”.

Aquí recordemos dos cuestiones ya tratadas.

Una. El aumento de valor que las máquinas “añaden” (pasado o indirecto) entra en contradicción con el descenso de *valor nuevo* (presente o directo) que implica la sustitución de seres humanos por máquinas en los procesos productivos. Durante un tiempo, esas tendencias contradictorias pueden resultar en ganancia para capitalistas individuales, o equilibrarse. Pero crecientemente desarrolladas las fuerzas de la 4ª Revolución Industrial (que suman a la informática y la electrónica, la biogenética, la nanotecnología, la inteligencia artificial y la robótica), se hace cada vez más difícil compensar la pérdida de *valor nuevo* (plusvalor) mediante el “valor

añadido” que proporciona el trabajo complejo. Más todavía, en términos generales, si consideramos la creciente desechabilidad de seres humanos incluso en los trabajos cualificados. Sólo con la inteligencia artificial el valor va tendiendo a cero. Eso por no hablar de la enorme velocidad a la que se ha venido dando el reemplazo tecnológico en las últimas décadas (hoy forzosamente ralentizado).

Dos. El que los aumentos de productividad tiendan a aumentar la plusvalía (el tiempo de trabajo excedente que se apropia el capitalista), pero reduzcan al mismo tiempo el *valor* de las mercancías individuales, se ha podido compaginar hasta ahora para la ganancia media capitalista precisamente gracias a la expansión del mercado y al incesante incremento de la escala productiva (globalización), fabricando más y más mercancías con menos valor. Es lo que consiguió el fordismo ampliado y el capitalismo financiarizado a deuda durante un breve periodo de tiempo. Para ello la única condición es que el aumento de la productividad (con la consiguiente tendencia al descenso de empleos y del *valor*), sea menor que la ampliación de los mercados internos y externos que ella posibilita.

Esto hasta ahora no era evidente porque en un determinado nivel del desarrollo tecnológico, la expansión del mercado ha ido acompañada de nuevas posibilidades de incorporación de fuerza de trabajo a los procesos productivos en sectores donde la composición orgánica del capital (capital fijo o máquinas sobre capital variable o seres humanos) no era tan elevada, con lo que se garantizaba de nuevo la reproducción del valor, en lo que parecía un ciclo virtuoso indestructible. Sin embargo, sobrepasado un cierto límite de desarrollo de las fuerzas productivas, con la revolución científico-técnica actual, la tendencia a reducirse el *valor* al mínimo no encuentra en el mercado planetario posibilidades reales de expansión compensatoria (más aún si la acentuación de la explotación laboral, la reducción de los salarios en el conjunto de la riqueza social producida y la expulsión masiva de fuerza de trabajo de los procesos productivos, deja con cada vez menos posibilidades de consumo a la gran mayoría de las poblaciones mundiales). Hoy el mercado ya se ha hecho planetario y no puede agrandarse ni por asomo al ritmo al que aumenta la productividad. Al incrementarse exponencialmente la composición orgánica del capital, incluso las nuevas posibles expansiones del mercado no conllevan una incorporación paralela de fuerza de trabajo, dados los altísimos niveles de productividad alcanzados (por no contar con los potencialmente alcanzables, de no mediar la dictadura de la tasa de ganancia por medio). Es decir, **el ritmo de crecimiento del trabajo productivo desde el punto de vista de la valorización del capital, no se compagina con el nivel de crecimiento de la productividad**

. Y por tanto, la tasa de ganancia productiva [vinculada necesariamente a la cantidad de (plus) *valor* incorporada en cada proceso productivo] desciende a un ritmo tal que arrastra a la masa de ganancia global. Y eso empezó a ocurrir de manera inocultable a partir de los años 70 del siglo XX.

La globalización y sus dinámicas de deslocalización empresarial, así como la ofensiva político-económica neoliberal, no fueron procesos ni naturales ni casuales, sino el resultado forzado para compensar, durante un tiempo, la caída de la tasa de ganancia en las economías centrales del sistema capitalista. En el primer caso invirtiendo el capital en las economías periféricas donde todavía no se había dado el proceso de sobreacumulación y donde aún se puede incorporar más *trabajo vivo* para la extracción de plusvalía (re-emprendiéndose así una acumulación extensiva de capital); también expandiendo al tiempo el mercado, la velocidad de rotación del capital y el acortamiento de la vida de los productos. En el segundo caso, imprimiendo mayores tasas de explotación de la fuerza de trabajo y menor redistribución del (menguar) beneficio conseguido al conjunto de la población; también buscando nuevos espacios de valorización donde antes se instalaban los bienes comunes y las actividades humanas de preservación de la vida (es decir, el conjunto de la *riqueza social* que quedaba fuera del mercado; lo que supone a escala interna igualmente una nueva acumulación extensiva de capital). Todo esto implica, asimismo, intensificar la conformación de la naturaleza como fuente barata energética y de recursos (acentuación del fosilismo). La combinación de todos esos procesos ha proporcionado un margen temporal al capitalismo (que ha “comprado algo de tiempo”), pero al final uno tras otro van mostrando su agotamiento para continuar compensando la caída tendencial de la tasa de ganancia: la sobreacumulación llega también más rápido de lo deseado a las economías periféricas convertidas mediante la masiva inversión de capital externo en “emergentes” (mientras que cada vez es más difícil reinvertir masivamente en otras periferias según va quedando menos producción de *valor* para hacerlo); la velocidad y amplitud a la que se reproduce el mercado no pueden contrarrestar la densidad a la que desciende el *valor*; el incremento de la explotación tendente a aumentar la plusvalía alcanza un momento, como hemos visto, que no compensa la caída del *valor*; al tiempo que el empobrecimiento de la sociedad es contradictorio con la realización capitalista (o venta de lo producido). En cuanto a la mercantilización de las actividades sustentadoras de la vida y de la riqueza social en general, en su mayor parte tienen como objetivo apropiarse de más porción del *valor* ya generado, antes que crear *nuevo valor* mediante trabajo abstracto. Por su lado, los límites

ecológicos inherentes a todas estas dinámicas se hacen inocultables (es importante tener en cuenta, por eso, que es el límite “interno” del capital el que presiona al sistema a su límite “externo” o ecológico).

Aun así, y después de todos los procesos descritos, la relación capitalista se ha generalizado, pero no profundizado en el sentido del trabajo abstracto y de la subsunción real del trabajo al capital.

Hasta ahora la lógica del pensamiento económico ortodoxo nos indicaba que el desarrollo tecnológico eliminaba trabajo en los campos en que se implantaba, pero que tal proceso no generaba pérdida de empleos sino un desplazamiento de los mismos, dado que la tendencia a la cualificación cada vez mayor de la fuerza de trabajo se correspondía con la creación de nuevas profesiones o tareas productivas. Sin embargo, esta tesis pudo ser válida hasta cierto punto para la Primera Edad de las Máquinas, en que la relación entre seres humanos y máquinas estaba más o menos sujeta a una razón de complementariedad. Esto es, aquéllas permitían a los seres humanos desligar el esfuerzo físico de sus habilidades, para poder desarrollar nuevos ámbitos de producción intelectual, al tiempo que las máquinas quedaban bajo el control humano. La Segunda Edad de las Máquinas, sin embargo, implica que éstas *sustituyan* también las capacidades intelectuales humanas.

En realidad, una buena parte de los empleos se recuperaron gracias a la terciarización económica expresada en forma de servicios sociales, es decir, por mor de la redistribución de la plusvalía que acompañó a la construcción del Estado Social, el cual a su vez es resultado de las luchas de clase históricas Capital/Trabajo; en gran medida una conquista histórica de este último, posibilitada por la desconexión soviética con el orden capitalista y el (relativo) equilibrio mundial de fuerzas. Conquista que, paradójicamente, a su vez salvó al capitalismo de sí mismo, permitiéndole un nuevo ciclo de acumulación que fue acompañado de un aumento de la redistribución y la consecuente alza de la demanda.

Pero disparó a su vez el peso del trabajo improductivo respecto del productivo, peso que desde hace al menos tres décadas resulta poco soportable para un sistema con renqueante producción de plusvalía productiva. De hecho, todo parece indicar que ese peso también le está ahogando.

Que sea “improductivo” no significa que sea innecesario, ni mucho menos. Como

advirtiera Marx, el carácter productivo del trabajo no está dado por los resultados materiales del mismo, ni tampoco por la naturaleza del producto, ni el rendimiento del trabajo considerado como trabajo concreto, sino por las formas sociales específicas, las relaciones sociales de producción dentro de las que se realiza [13]. Detengámonos en este asunto un momento.

Lo que hace el capital a interés, el comercial y el rentista, es competir para despedazar, tirando cada uno para sí, el pedazo que pueden del monto total de plusvalía generado en la producción, que el capitalista productivo tiene que repartir con ellos. Al capital a interés debe devolverle con intereses el capital-dinero que éste le anticipó para producir (por eso la tasa de interés en el capitalismo histórico-industrial no ha podido ser mayor que la tasa de plusvalía). Al capital comercial le tiene que vender sus mercancías por debajo del precio de mercado, para que aquél compense así los gastos de comercialización [14]. Y al rentista que le facilitó terrenos o solares, le debe pagar la renta de los mismos, en forma de alquiler, devenido de la ganancia de la producción.

Todo eso debe deducírselo el capitalista productivo de su plusvalía. Por eso, al aumentar el peso de estas formas no productivas del capital, más las rentistas, la tasa media de ganancia productiva descende.

Tanto al trabajo productivo como el improductivo pueden generar valores de uso y al mismo tiempo valores de cambio o ganancia, pero sólo el productivo genera ganancia a partir de crear *nuevo valor* como plusvalor, mientras que el improductivo lo reparte. Si en una economía prima, visto desde la forma, el trabajo improductivo sobre el productivo, y aún el trabajo productivo por su forma por encima del trabajo productivo por su contenido (ver nota 13), la ganancia puede ser ascendente para algunos capitales individuales, pero enseguida obstruirá la dinámica colectiva de acumulación del capital.

La producción (por el contenido) a escala colectiva es lo que marca la *vitalidad* de la economía en su conjunto, mientras que la prevalencia productiva sólo por su forma pero improductiva por su contenido, implica la *morbosidad* de esa economía desde un punto de vista capitalista (aunque los capitalistas no se den cuenta de ello). Por eso, lo que tantas veces parece “racional” desde los intereses privados, está en realidad siendo “irracional” o ineficiente desde el prisma de la totalidad, y la suma de intereses individuales lejos de conducir al “bien común”, lo aniquila.

La “creciente transformación de trabajos improductivos en productivos” a la que alude Astarita, se traduce por lo general en trabajos que generan plusvalía y son productivos sólo por la forma, pero no están implicados en la generación de nuevo valor en la esfera de la producción. Con lo cual no creo que puedan alcanzar a suplir la caída de éste.

En EE.UU., país guía de la evolución capitalista, la ratio entre trabajo productivo/improductivo pasó de 0,35% en 1947 a 0,64% en 1977 y a 0,78 en 1994. Y sólo con la masiva eliminación de empleos públicos e “improductivos” en general (aunque no todos los empleos públicos son improductivos) ha logrado frenar que esa ratio se incrementara en adelante en más de un 0,1% anual. Además, en el último cuarto del siglo XX la mayor parte de los gastos del capitalismo global destinados a la acumulación en sí, eran ya indirectos: estructura física para el transporte y las comunicaciones (cada vez más distancias y vías más complejas, con infraestructuras cada vez más difíciles de mantener y reponer), para el mantenimiento y reemplazo y para la implantación y apropiación de recursos. De los gastos indirectos, los improductivos son también cada vez mayores: gastos de coacción y “seguridad” militar y legal-profesional (armas, ejércitos, policía, sistemas jurídicos, abogados, prisiones...), gastos de legitimación o, en su caso, de mantenimiento de la dominación (elaboración ideológica, programas escolares, medios de difusión de masas, agencias de opinión, entidades de formación de conciencia, religión, ...), gastos simbólicos y de fidelización (fútbol, fiestas, formas de “religión civil”, exaltación de realeza o de la jefatura de Estado en general, formas asistenciales...) [Michael Kidron tiene cifras sobre bastantes de estos puntos en “Failing growth and rampant costs: two ghosts in the machine of modern capitalism”, en <https://www.marxists.org/archive/kidron/works/2002/xx/ghosts.htm>]. Todos esos gastos no sólo se cubren con impuestos a los salarios, sino que deben ser extraídos de la plusvalía total generada. De siempre los capitalistas tuvieron que destinar una

parte de la plusvalía conseguida a gastos de mantenimiento y legitimación del sistema, sacrificando parte de su ganancia inmediata en pro de la plusvalía futura (o la garantía de preservación de su privilegio de explotación del trabajo humano). Según esos gastos aumentan también hacen descender la tasa media de ganancia productiva.

Fijémonos que hoy el Departamento III (el de inversiones del Estado y servicios), se ha convertido en el principal de las economías centrales [por encima del Departamento I (producción de medios de producción) y del II (producción de medios de consumo)], representando dos terceras partes de las cuentas del PIB convencional que nos ofrecen las estadísticas. Es de esperar que según se deteriore la situación laboral y social de las grandes mayorías, los gastos de coacción-represión y mantenimiento de la dominación se disparen (como puede comprobarse ya en la mayoría de las sociedades del planeta).

Pero, se dirá, mientras eso ocurre en las formaciones sociales de capitalismo avanzado, la incorporación de trabajo humano se amplía en las restantes, y con ello se salva el ciclo de valor y plusvalor. Sin embargo, no es así, o no es *tan* así. El capital ha conseguido la “subsunción formal” del trabajo a escala casi planetaria (desposeer a la mayor parte de las poblaciones del mundo y hacerlas depender de las relaciones capitalistas –asalariadas- de producción), pero cada vez le cuesta más llevar a cabo la “subsunción real” de esas poblaciones a través de su conversión en fuerza de trabajo efectiva, es decir, realizadora de trabajo abstracto que genera valor.

De hecho, lo que está llevando a cabo son formas parciales o discontinuas de asalarización, informales, combinadas con una creciente utilización de trabajo no pago o semipago.

Según un estudio de la OIT, de 2012 (“ Informe sobre el trabajo en el mundo”, en http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inst/download/world08_s.pdf), en 2008 (cuando todavía el último estallido de la Larga Crisis que arrastramos desde los años 70 del siglo XX actual no había ahondado los estragos en los mercados laborales), más de la mitad de la fuerza de trabajo mundial estaba desempleada. En un nuevo informe de la OIT, de mayo de 2015 (“Perspectivas sociales y del empleo en el mundo: El empleo en plena mutación”, en <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/—publ/documents/publication>

), esta organización indicaba que el empleo asalariado afectaba sólo a la mitad del empleo en el mundo y no concierne nada más que al 20% de la población trabajadora en regiones como África subsahariana y Asia del Sur. Dice el informe que las formas de empleo “que no devienen de la relación tradicional empleador-asalariado están en alza” [15]. También se señala que menos de un 45% de la fuerza de trabajo que está asalariada detenta un empleo permanente a tiempo completo, y que esa proporción tiende claramente a decaer en lo venidero. Ya en 2008 advertía que incluso en las economías centrales el empleo asalariado “no estándar” se había convertido en el rasgo predominante de los mercados de trabajo.

De sus informes se desprende que probablemente sólo en torno al 10% de la población activa mundial está vinculada a la relación salarial mediante un empleo “permanente” a tiempo completo (entrecomillo la designación de *permanente* para indicar la poca firmeza que la misma tiene en la actualidad). Todo eso se corresponde con la reducción de la masa salarial mundial, que sólo en la UE fue de 485.000 millones de \$ en 2013. Unos 6.600 millones de personas (aproximadamente el 80% de la humanidad) pueden ser clasificadas por las estadísticas al uso como pobres (Branco Milanovic, “Global Inequality by the Numbers”, Banco Mundial, *Policy Research Working Paper*, 2012).

En cualquiera de nuestras sociedades puede hacerse una sencilla regla de inversión para ver cuántas personas estarían trabajando en cualquier área de la economía si no se hubieran introducido máquinas. Sólo en la esfera de la circulación es fácilmente apreciable en la banca, en las grandes superficies comerciales, oficinas, puestos de control en peajes, transporte público, taquillas, almacenes...

Podemos así calibrar la importancia de la pérdida de fuerza de trabajo productiva en la valorización del capital, y su repercusión para la masa global de valor(-plusvalor), que conlleva además una clara tendencia a la merma del salario y de la relación salarial, un disparatado incremento de la desigualdad y la consiguiente concentración impúdica de la riqueza. Según el estudio de 2012 del McKinsey Global Institut (“Manufacturing the Future: the Next Era of Global Growth and Innovation”), al comenzar la segunda década del siglo XXI, la producción manufacturera representa sólo el 20% de la producción económica mundial. Al peso de lo improductivo y de la dilución de la relación salarial estable, hay que sumarle el cada vez más abultado y mortífero lastre de la deuda (225% del PIB mundial, 21.866 € por habitante del planeta, en 2018), que no es sino una forma de quemar el propio

futuro.

No veo cómo todo esto pueda compensarse por el paso de ciertas actividades económicas fuera de la relación salarial a la relación salarial productiva, casi siempre por su forma (ver nota 13). En general, la búsqueda desesperada de nuevos espacios de valorización (que no otra cosa es lo que se ha llamado “capitalismo cognitivo”), ha tenido resultados muy cortos y a costa de violentar (y destruir) cada vez más a las sociedades, al forzar como mercancías relaciones humanas que permanentemente tienen una pulsión tendente a reconstituirse como valores de uso, más aún según se desmorona la relación salarial. Lo que se está consiguiendo con ello, al revés de lo que parece, es separar cada vez más la ganancia del *valor*, haciendo crecientemente irreal, inestable y frágil al sistema capitalista [16].

Por si fuera poco, la sobreacumulación llega pronto a las periferias “emergentes”, que arrastran serios problemas estructurales. Las salidas de capitales preocupados por la ralentización del crecimiento y por el calentamiento de las burbujas bursátiles, de bienes raíces y grandes infraestructuras en las “economías emergentes”, han dejado al descubierto serios problemas en su sistema financiero, déficits por cuenta corriente y comerciales, caída de sus reservas de divisas, reducción de la cobertura para sus importaciones y empréstitos a corto plazo, combinados con una todavía alta dependencia de financiación externa, fuerte apalancamiento de sus grandes empresas, así como deficiencias estructurales de sus mercados internos, con enormes desigualdades sociales y la consiguiente incapacidad de generar una demanda solvente generalizada. La única excepción parcial y la única que pudo constituirse realmente como “emergente”, es China (aunque enfrenta serios problemas inmediatos, y el no menos importante su propia fase de sobreacumulación) . En cambio, ni siquiera India podrá ser “emergente” [17].

Pero, en cualquier caso, y en general, crear más empleos industriales en países de capitalismo atrasado (nuevamente, excepción parcial de China), raramente implica mayor creación de *valor*, la cual está dictada por el nivel de productividad del mercado mundial.

Una prueba evidente de la pérdida de capacidad de generar *nuevo valor* por parte del capital la tenemos en el hecho de que haya tenido que insuflar vida artificial a la economía planetaria mediante la absoluta desmaterialización del dinero y la creación

de *capital ficticio* (también) para financiar empleos. Desmaterialización que fue seguida del *dinero de magia* o inventado (y que ellos, entre elegante y estúpidamente han llamado “flexibilización cuantitativa”) ? Es la manera que encuentra el capital de posibilitar todavía una naturaleza barata, alimentos y energía baratos, así como fuerza de trabajo barata: inventando dinero sin valor para poder comprar elementos con valor (tanto de uso como de cambio), básicos para su acumulación (aquí es bueno seguir los trabajos de Jason W. Moore).

Sólo, pues, convirtiendo el dinero en ficción, puede seguir aparentándose una satisfactoria generación de *valor*. Pero esta ya es otra historia en la que ahora no podemos profundizar, para no alargar una contestación ya demasiado larga [18].

Y como resultado, el despeñadero capitalista y la inviabilidad del reformismo

Pero sí que antes de acabar no podemos dejar de atender a una última cuestión de suma importancia. **En la determinación del *valor* no sólo cuenta el “tiempo socialmente necesario para su producción”, sino también que las mercancías producidas se conviertan en valores de uso efectivos** [19]. Es decir, se requiere que tengan *valor de uso social*. Lo cual conlleva a la vez dos condiciones: a) que esas mercancías en cuanto valores de uso satisfagan necesidades reales o creadas, lo que se demuestra o no a través de la demanda de ellas que realicen las poblaciones; y b) que haya no sólo demanda subjetiva, sino también demanda solvente capaz de adquirir esas mercancías.

Según se deteriora la relación salarial, el propio salario y las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en casi todo el planeta, también resulta cada vez más difícil crear *valor real* en función de estas condiciones. Así, por ejemplo, como nos decía Marx, se puede haber empleado un montón de tiempo (valor) produciendo una mercancía especial (él hablaba de una tela), pero si no logra colocarse en el mercado es como si los productores de la misma hubiesen gastado todo su tiempo de trabajo como tiempo extra por encima del “socialmente necesario”. Es decir, que al no haberse hecho necesaria, *esa mercancía no tendrá valor*. Por eso la búsqueda compulsiva de demanda solvente se convierte en una necesidad del capital cada vez más acuciante; ya casi psicótica. Obviamente, no por el valor en sí (del que los capitalistas no suelen tener ni noción de su existencia), sino para poder convertir en ganancia la (extra-)explotación de su fuerza de trabajo (cayendo en una nueva contradicción de su propio accionar cortoplacista y suicida:

más rivalizan por explotar y pauperizar la fuerza de trabajo en todo el mundo, menos posibilidades de realización de la plusvalía obtenida les queda).

En suma, para recalcar mi conclusión teórica en forma de mensaje, y así vuelvo a la pregunta original de nuestro seguidor que motivó todo este debate: coincido plenamente con los teóricos de la Escuela de la Crítica del Valor en que el capitalismo está agotando sus posibilidades de generación de *valor* [20], por más que pueda estirar su decadencia a través de extracción de plusvalor, así como de ganancias improductivas y en gran medida ficticias. Por eso, el que el capitalismo esté en su fase degenerativa no quiere decir que su fin tenga que ser inmediato, necesariamente, ni que no pueda encontrar breves repuntes de acumulación, pero lo más probable es que éstos sean cada vez más cortos, débiles y convulsos. Ahora bien, un sistema en degeneración ya sólo puede aportar dolor, muerte y sufrimientos a la mayoría de la humanidad (tanto más dure, más estas calamidades se acentuarán).

Sé que muchos/as marxistas todavía tienen la convicción de que el capitalismo, cual un sistema inmortal o transhistórico, es capaz de superarse siempre a sí mismo de manera que sin sujetos sepultureros no morirá por sí solo. Ningún modo de producción hasta ahora en la historia desapareció y fue substituido por otro en razón de ninguna intencionalidad humana endógena al mismo (más allá de conquistas o colonizaciones), sino cuando un conjunto de circunstancias históricas, económicas y ecológicas se concitaron para que dejara de tener viabilidad o tuviera menos posibilidades frente a otro modo más acorde al desarrollo de fuerzas productivas, relaciones sociales de producción y condiciones infraestructurales o ecológicas existentes. No veo porqué con el capitalismo tuviera que ser diferente. De hecho, puede haber comenzado a dar paso ya (imperceptiblemente, al igual que el capitalismo fue desplazando al feudalismo en Europa) a un modo de producción automatizado (al menos para ciertos territorios del planeta, para los que alcance la energía), en el que la absoluta mayoría de seres humanos sea redundante [21] .

Desentrañar las ocultas (y profundas) dinámicas del *valor*, precisar teóricamente por dónde van sus tendencias y cuáles son las consecuencias y perspectivas inmediatas de las mismas, no es asunto baladí, y no sólo por su dificultad analítica, sino por lo que se juega la humanidad en ello. De tal manera que creo que es una de las grandes aportaciones del marxismo a la misma, porque la ley del valor y su correspondiente tasa de ganancia no son opcionales, sino principios básicos de

funcionamiento del sistema capitalista, que se manifiestan “dictatorialmente”.

La especificidad de la razón de ser de cualquier sociedad capitalista pasa por un conjunto entrelazado de relaciones que estructuran la vida social: el valor, el trabajo abstracto, la mercancía y el dinero. Mientras estemos en una sociedad capitalista la lógica del *todo* (cuyo objetivo último es la acumulación de capital) determinará a cada una de sus partes (sean el Estado, las múltiples instituciones socioeconómicas y sus políticas, también las entidades culturales y las formas de conciencia o de entendimiento del mundo; sean la propia vida de los individuos y sus opciones materiales, por ejemplo). Entender esto es imprescindible tanto para cualquier análisis científico como para cualquier proyecto político que no quiera ser ingenuo o estéril, o peor aún, falso.

Por eso, el proporcionar unas u otras claves teóricas y unas u otras conclusiones sobre estos elementos tiránicos del capitalismo, puede estar facilitando el camino para que las sociedades (o cuanto menos los sectores más combativos de ellas) encuentren explicaciones certeras de lo que ocurre y puedan rediseñar sus perspectivas y, en su caso, estrategias, en función de ello. Por el contrario, también pueden contribuir al confusionismo generalizado que ya impera en “las izquierdas” mundiales.

Así por ejemplo, forma parte consustancial de mi conclusión que estamos en una fase claramente degenerativa de este modo de producción; lo que quiere decir que las posibilidades de que haya viabilidad para el reformismo y de que se genere y distribuya “riqueza” en el mismo, disminuyen dramáticamente.

No sólo se trata, como bien hace Astarita y en general los/as marxistas (siempre que no estén adscritos/as al revisionismo sin fundamento histórico de la Segunda Internacional), de señalar que por la vía capitalista-reformista jamás se podrá llegar al socialismo, sino que hay que precisar también en la actualidad qué posibilidades de reformismo tiene el propio capitalismo.

Para empezar, decir que con reformismo aludimos al hecho de que el capitalismo histórico haya sido proclive a dar cabida y ampliar formas más o menos “negociadas” de regulación social, lo que entraña una relativa:

- a) mayor distribución del poder social;
- b) mayor participación del conjunto de la sociedad en las decisiones que la afectan;
- c) mayor distribución o redistribución del conjunto de la riqueza social.

Es decir, el reformismo dentro del capitalismo tiene que ver con el grado de apertura democrática, equilibrio social y redistribución de recursos que se da en una determinada formación socio-estatal, o bien incluso a escala sistémica.

Los logros democráticos en el capitalismo, las reformas en favor de las grandes mayorías, sólo pueden conseguirse cuando coinciden tres tipos de factores.

- 1) Un *factor subyacente*. Se da cuando aumenta la masa de ganancia y con ella la tasa media de beneficio.
- 2) Un *factor activante*. Que el capital se vea con dificultad de reemplazar o sustituir a la fuerza de trabajo; es decir, que se agote el ejército laboral de reserva.
- 3) Un *factor precipitante*. Concorre cuando la fuerza de trabajo organizada adquiere una fuerza política importante (las posibilidades de este último factor están a su vez vinculadas a las del factor activante y vienen condicionadas en gran medida también por el factor subyacente) [22].

Esos tres factores, y con ellos las posibilidades de avanzar en espacios democráticos y de derechos, se abrieron en el capitalismo industrial con las luchas históricas porque aquél era un (nuevo) modo de producción que irrumpió desarrollando aceleradamente y en escala desconocida hasta entonces las fuerzas productivas y con ellas el desarrollo de la conciencia humana y social (la mente humana es una fuerza productiva de primer orden). Sin embargo, en su decadencia o morbilidad, el capitalismo ya no sólo no es susceptible de generar “progresismo” alguno, sino que su tendencia es a destruir lo conseguido, a involucionar profundamente en todos los campos (recordemos que si se obstruye la dinámica del *valor*, el almacén que lo sustenta, la sociedad, también). Ninguno de los tres factores mencionados se da en la actualidad y difícilmente podrán ya darse en un capitalismo degenerativo. **Es por eso que muy probablemente nos adentremos ya también en la fase post-democrática del capital**, por mucho que una gran parte

de las izquierdas permanezcan todavía prisioneras del fetiche democrático del capitalismo, ajenas a todo ello [23].

Si se sostiene, por el contrario, por ejemplo, que el capitalismo es capaz de seguir generando valor y plusvalor más o menos sin problemas, se está diciendo que es posible continuar luchando por reivindicaciones de tipo “keynesiano” y por un capitalismo autorregulado, con las consecuencias que de ello se derivarán para el conjunto de las sociedades, que pueden quedar sin preparación y sin guía teórica para lo que se avecina. Se contribuye así también, se quiera o no, a la añoranza y persecución del reformismo -tan propio de nuestras izquierdas integradas-, mientras se retrasa la construcción de una izquierda integral o altersistémica.

De esta manera, vemos que en un momento en que ciertos sectores del capital agitan el rupturismo bajo manto ultra-reaccionario (Le Pen, Hofer, Casado, Salvini, Trump, Bolsonaro, Macri, Duque...), frente a la decadencia de la economía productiva, como por ejemplo está ocurriendo en la UE, las izquierdas siguen aferradas a la institucionalidad democrática burguesa de la era keynesiana y a la pugna por la mera (e inviable) reforma “progresista” de sus instituciones. No es de extrañar, por eso, que las gentes sigan crecientemente las voces de la peor calaña populista del capital “nacional”, que llama a romper con la globalización, el Estado-región (UE), las migraciones e incluso con la “ley del mercado” (entendiendo ésta pacatamente como la proveniente de las finanzas y la Banca). Frente a ello, los tímidos y tibios pronunciamientos de las izquierdas por “más democracia”, “más derechos”, “más empleo”, etc., dentro de un capitalismo en degeneración, no sólo tendrán cada vez menor seguimiento, sino que ayudarán a entontecer más a las masas, conduciéndolas a la más absoluta incompreensión de lo que pasa.

Por todo lo dicho, es obligación de los/as marxistas debatir permanentemente sobre estos asuntos y enriquecernos con análisis rigurosos y críticas mutuas, siempre que lo hagamos para avanzar en nuestra contribución a las sociedades y no para alardear en lo personal o por el mero prurito egotista de tener razón sobre los demás. Por eso mismo, estamos obligados/as a que nuestras críticas entrecompañeros/as sean no sólo constructivas, sino en la medida de lo posible “sinérgicas”. A la postre, lo que nos distingue de la ciencia social integrada es que sabemos que la razón no se clarifica sobre una mesa de despacho o de cafetería, ni sobre el papel o la computadora [24], sino que es el propio movimiento de la historia el que la otorga o no. Éste termina poniendo a cada quién en su sitio.

Notas

1) No voy a entrar en su segunda respuesta a mi entrevista, que enlaza con una crítica a Hernández Solorza y Deytha Mon, de su artículo “Crítica a la interpretación que hace Rolando Astarita de la plusvalía extraordinaria. Exposición de la teoría marxista del valor”, en http://revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n18/1_Hernandez-Deytha_RolandoAstarita.pdf.), porque no veo que conteste realmente a lo que sus críticos plantean. Tampoco encuentro nada que tenga ver con lo que yo comentaba en la entrevista, por más que Astarita diga que me está contestando, sino que más bien me repite como crítica a mí lo que yo digo que no comparto de él (puede seguirse en su blog). Así que nos centraremos en la primera respuesta, según el enlace señalado más arriba, y que nos dará pie para debatir sobre (y en su caso, asentar) una amplia porción de la teoría puesta sobre el tapete.

2) Mientras que las materias primas o semielaboradas transfieren todo su valor a la mercancía en que se transubstancian, las máquinas depositan sólo una fracción de su valor en cada mercancía que contribuyen a producir, hasta que llegan al fin de su vida útil. NO añaden valor nuevo alguno (por eso Marx las llamó “capital constante”). Las máquinas no incorporan *valor* a la producción porque ellas –aunque se hayan adquirido como mercancías- entran en la misma como valores de uso. Su *valor* se desprende de su fabricación pasada, sólo pueden depositar como máximo el *valor* que ellas tienen en total, y lo hacen a través de los años en que funcionan (su vida útil y el número total de mercancías que tienen programadas para producir antes de su deterioro final).

3) Los *precios-valor* indican cuántas unidades de dinero se entregan a cambio de una mercancía en cuestión, cuyo *valor* está determinado por la relación entre el tiempo empleado para producirla y el tiempo que se hace socialmente necesario en cada momento (algo que iremos viendo más detenidamente a lo largo del texto). Por eso los precios pueden diferir de los valores individuales y por eso en el mercado **los precios indican la suma de valor recibido en forma de dinero por un productor capitalista, a cambio del valor entregado en forma de trabajo socialmente necesario por ese mismo capitalista.**

4) Máxime si tenemos en cuenta que la vida útil de la maquinaria se ve forzosamente acortada antes de haber depositado todo su valor en las mercancías, debido a la acentuación de la competencia y velocidad de innovación tecnológica. Con lo cual la tendencia es a que las máquinas no puedan amortizarse, contribuyendo al descenso de la tasa general de ganancia. Este último se intenta paliar (además de con muchos otros factores) aumentando el costo tecnológico a transferir al producto final, lo que lleva a aumentar también las dificultades de su venta. Eso, por no entrar en que cuanto más sofisticadas son las máquinas requieren una fuerza de trabajo más cualificada, cuyo precio es también significativamente más alto*. Como quiera que el capital siempre está a la busca de fuerza de trabajo barata, ambos factores, junto a la caída de la tasa de ganancia productiva, entorpecen el potencial desarrollo de las fuerzas productivas en este modo de producción.

* De ahí los denuestos capitalistas por disminuir también el *valor* de la fuerza de trabajo cualificada en cuanto que tiempo social necesario para su formación, a

través de sucesivas reformas educativas que acortan ese tiempo y proporcionan titulaciones de diversa duración y calidad, con una fuerza de trabajo educativa cada vez también más precarizada y barata. Así mismo, aumentando la oferta (y el ejército de reserva) de esa “fuerza gris”, para lo que se lanzó la consigna de lo “cognitivo” a partir de los años 80 del siglo pasado, que fue ampliamente financiada por impuestos.

5) Contradictoriamente, en esa pugna por expulsar a la fuerza de trabajo de los procesos productivos a cambio de maquinaria, o por explotar crecientemente a la que permanece asalariada para ganar cuota de mercado, lo que se va consiguiendo a la postre es achicar el mercado. Además, la tendencia estructural a ejercer la sobre-explotación y la exclusión social en las periferias capitalistas (y crecientemente también en sus propios centros), deja a más y más población fuera del mercado, como vamos a ver de alguna manera en el último apartado.

6) Frente a las profundidades (y dificultades) que requiere el análisis del *valor*, véase cómo lo definen las páginas de empresas y negocios, la propia “voz de los emprendedores”: “mientras el precio es el monto fijado para un producto o servicio, el valor es en esencia el monto que tu cliente está dispuesto a pagar. En la medida que tu cliente perciba que tu producto vale más, podrás tener precios más altos y obtener mayores márgenes.” A través de simplezas como ésta nos damos cuenta de que lastimosamente la economía vulgar sigue empeñada desde hace dos siglos en no enterarse de nada de lo que ocurre debajo de la superficie de las cosas (así, echa las culpas de las desgracias del capital a factores concurrentes, pero no determinantes, como los salarios, los impuestos o la inflación, entre otras cuestiones sin sentido). Desde Menger y Jevons hasta hoy, todo en el *valor* y en el precio queda reducido para los/as economistas vulgares a una cuestión subjetiva, de preferencias (desechando cualquier medida objetiva de esas preferencias, claro, porque les sería imposible de determinar). Al cabo, para la economía vulgar, como anti-ciencia que es, todo resulta en uno u otro momento, aleatorio. Por eso no ha podido predecir ni una sola de las grandes crisis del capital, ni siquiera dar explicaciones convincentes a posteriori de las mismas. Y lo peor es que sus presupuestos son los que se suelen hoy enseñar en las Academias.

7) Sin embargo, si consideramos espacios de valorización aislados para mercancías que no se intercambian globalmente (no estandarizadas para el mercado mundial), la cuestión es otra; y en todo caso, los capitales de las formaciones de capitalismo

atrasado están transfiriendo una parte importante de la plusvalía que consiguen con la explotación del trabajo local a través de pagos de intereses, amortizaciones por deudas, transferencias de utilidades y ganancias y pago de royalties, entre otros mecanismos (que Pablo González Casanova se tomó la molestia de cuantificar desde los años 70 hasta la primera mitad de los años 90 del siglo pasado, en términos generales y, obviamente, aproximativos. Ver <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/coediciones/20150112055703/07.pdf>). Aquí hablamos de renta sobre la plusvalía generada por otros, de la que se benefician fundamentalmente las formaciones de capitalismo avanzado, independientemente de que parte del propio empresariado del capitalismo atrasado pueda participar también en alguna parte de esa renta. “Renta imperialista” la llamó Amin, porque si es cierto que está basada en mecanismos económicos, éstos nunca son autosuficientes sin la mano de los poderes político-militares (amén de otros) de las potencias de capitalismo avanzado, que promueven la perpetuación de una división internacional del trabajo (aunque con distintas expresiones según el momento histórico), y del mantenimiento de las condiciones generales de la acumulación capitalista en favor de las potencias de capitalismo avanzado, como sabe cualquier país que ha intentado salirse de ese juego mundial para construir formas económicas más o menos “autocentradas”. Hoy las cadenas mundiales del valor son una clara muestra de cómo se articula el *valor* a escala planetaria en beneficio de las grandes corporaciones oligopólicas, la mayoría de las cuales están vinculadas a los Estados de las formaciones de capitalismo avanzado (lo que quiere decir también a sus ejércitos, así como a sus sistemas político-jurídicos, cuyas disposiciones luego se plasman en “Tratados Internacionales de Libre Comercio” y otras aberrantes imposiciones similares).

Por eso, que desde alguna postura adscrita al marxismo se pretenda minimizar los límites y los condicionamientos histórico-estructurales que el capitalismo implica e impone en las economías periféricas, dependientes, no deja de provocarme perplejidad. Creo que para recalcar la explotación de clase no hace falta tirar por la ventana las relaciones coloniales-imperialistas y neo-imperialistas en las que se ha apoyado históricamente el sistema capitalista.

8) Pero si consideramos que éstos añaden más valor final por mercancía a causa del trabajo potenciado (sin reducción contrarrestante del tiempo de trabajo vivo presente), cada mercancía en 8 horas tiene un valor de 10, lógicamente ese mayor valor se tendrá que repercutir en el precio, con lo que la mayor cuota de mercado del

productor potenciado podría no realizarse tanto, y con ello tampoco su ganancia extraordinaria. Ésta podría salvaguardarse ejerciendo el monopolio de la tecnología punta con las consiguientes patentes, y con ello lo que aquél necesita encontrar es una demanda solvente, acorde a su mayor precio-valor. Por cierto, en este punto aclarar también que si bien es verdad que no son los precios de monopolio los que explican en lo básico la desigualdad entre formaciones sociales, tampoco se puede descuidar la situación de ventaja competitiva que la posibilidad de esa circunstancia conlleva. Bajo este prisma, aquellos productores que emplean una tecnología punta en cualquier rama de producción ganan cuota de mercado solvente, por exclusividad, dado que pueden sacar mercancías con mayor valor añadido, únicas, en menos tiempo (el valor indirecto por unidad que deposita la tecnología maquina, es lo suficientemente alto como para compensar una posible pérdida de tiempo directo en su fabricación). Su mayor precio-valor, impuesto por esa exclusividad, podrá mantenerse mientras los competidores no alcancen su nivel tecnológico. Cuando eso ocurra el *precio-valor* general bajará. Por eso, contabilizar los costos de inversión y los periodos de amortización forma parte de los quebraderos de cabeza de los capitalistas y sus contables, y por eso los capitales punteros presionan tanto a los Estados para la concesión de patentes de sus inversiones en mercancías con alto “valor añadido”, para que otras empresas no puedan competir con ellas hasta haber rentabilizado aquéllos esa inversión. Tener la patente significa vivir de la renta monopólica sobre el conocimiento. Es una forma improductiva y parasitaria de obtener una ganancia extraordinaria temporal. Es una forma de renta con la que se escamotea la difusión de las innovaciones al conjunto de la sociedad, dejándolas además fuera del alcance de amplias capas de población al hacerlas artificialmente caras.

9) Y, por cierto, ya que Astarita alude a la “renta diferencial” para este debate, en el capítulo XXXVIII del Libro III de *El Capital* (“La renta diferencial. Generalidades.”), Marx dice al respecto:

Esta diferencia es igual al excedente del precio general de producción de la mercancía sobre su precio de producción individual” (652).

Gracias a que se desarrolla un trabajo más productivo

“Esta mayor capacidad productiva individual del trabajo empleado *disminuye el valor*, pero disminuye también el precio de costo y, por tanto, el precio de producción de

la mercancía. (...) [La renta diferencial] nace, de una parte, de que la mercancía se vende por su precio comercial general, por el precio a base del cual nivela la competencia los precios individuales, y por otra parte, del hecho de que la mayor capacidad productiva e individual del trabajo puesto en acción por él no redunde en beneficio de los obreros sino (...) en beneficio del empresario". (pg. 653. Énfasis añadido).

Recordemos, sobre lo planteado en la nota 7, que para Marx, si bien la fuente de la ganancia extraordinaria es la "la mayor productividad relativa de determinados capitales concretos invertidos en una rama de producción", él explica la base de esa mayor fuerza productiva en la monopolización de las fuerzas naturales (en el caso concreto que analiza, el de los saltos de agua), algo que nos remite de nuevo, en términos planetarios, al desarrollo de la colonización y el imperialismo, que reitero que no veo cómo se puedan obviar a la hora de explicar las desigualdades históricas, mismo en la productividad, de las distintas formaciones sociales.

10) Aquí hay un argumento, que dicho sea fraternalmente, es tramposo por parte de Astarita para descalificar la propuesta de Solorza y Deytha. Dice nuestro autor:

"...supongamos que en una rama hay 10 productores que emplean en promedio 10 horas de trabajo para producir el bien X. Esto es, los tiempos de trabajo individuales oscilan en torno a las 10 horas (algún productor tardará algunos minutos más, otro algunos minutos menos). Supongamos entonces que se agrega un undécimo productor que emplea 100 horas de trabajo para producir X. Según Marx, ese productor no genera más valor que cada uno de los otros productores. Mis críticos, en cambio, dicen que sí genera más valor. Concretamente, dicen que genera 100 horas de nuevo valor. Valor "extra" que, según ellos, aparecerá en las mercancías vendidas por otros productores. De ahí el cálculo de "promedios": las 100 horas del undécimo trabajador se promedian con las 100 horas de los restantes 10 productores. Y si el undécimo productor hubiera empleado 500 horas, pues lo mismo se hubieran "promediado".

Obviamente, creo que ya ha quedado claro que yo no sostengo eso, pero además no es un ejemplo válido, ningún productor puede sobrevivir como tal con tiempos de producción tan alejados del promedio. Los tiempos de producción se van promediando, por la propia competencia capitalista, en torno a lo "socialmente necesario", lo que sí da un margen para proponer fórmulas de cálculo (sin

despreciar así el esfuerzo de Solorza y Deytha).

11) Lo vemos en un ejemplo simplificado. Aceptemos que los costos de producción se ajustan a los valores de las fuerzas productivas (medios de producción + fuerza de trabajo), como hice yo en los ejemplos anteriores del primer apartado. Así, si el precio de los medios de producción gastados en una mercancía (materias primas consumidas + parte consumida de los instrumentos de producción-maquinaria) es de 100, y el precio de la fuerza de trabajo es de 40 (salario), los costos de producción para el capitalista serían $100 + 40 = 140$. Para obtener beneficio del trabajo humano que no es pagado el capitalista tiene que sumar al precio final la tasa media de ganancia de la rama en cuestión. Supongamos que ésta estuviera en el 10%, entonces el precio de producción de esa mercancía sería de $140 + 14 = 154$. Si un capitalista produce por debajo o por encima del tiempo medio, el precio de la mercancía diferirá proporcionalmente de su valor y el capitalista extraerá una ganancia o una pérdida extraordinaria, respectivamente.

12) Es más operativo y evita algunas dudas abstrusas sobre el *valor*. De hecho, bastantes autores/as dentro y fuera del campo marxista han cuestionado en este punto la ley del valor diciendo que, en realidad, como en una sociedad hay tantas expresiones de trabajo desiguales (no sólo de cualificación, sino de género, de origen cultural, de situación social...), éstas nunca se pueden homogeneizar en el valor de las mercancías (así lo explica Louis Gill en *Fundamentos y límites del capitalismo*. Trotta. Madrid, 2002). Pero la reducción a trabajo simple se realiza constantemente en el intercambio de las mercancías. Cockshott y Nieto han editado recientemente un libro que, siguiendo la línea de investigación de Cockshott y Cottrell (*Towards a New Socialism*), proponen resoluciones de cómo pueden equipararse esos trabajos en una economía socialista : *Ciber-comunismo. Planificación económica, computadoras y democracia*. Trotta. Madrid, 2017.

13) Como quiera que Marx tampoco terminó de ser explícito para todas las posibilidades “productivas” o “improductivas” que se abren en la economía [puede contrastarse lo indicado por él en el Apéndice 12 de *Teorías de la plusvalía*. Libro I, con lo esbozado en los *Grundrisse*, verbigracia, o en el propio *El Capital* (por ejemplo, en el capítulo V del libro I y en el VI del Libro II)], hay otra inacabable polémica sobre los conceptos de “trabajo productivo” e “improductivo”. Sintetizo aquí mi postura diciendo que cualquier actividad laboral puede ser considerada como productiva o no productiva por su contenido (substancialmente) o por su forma

(como relación social). Esta última está relacionada con el valor en cuanto que *plusvalor*. El trabajo productivo por la forma se contempla desde la óptica del capital individual, y se entiende como todo aquel trabajo que genera plusvalía, y sólo el que genera plusvalía, en cualquier sector de la economía (así por ejemplo, la persona asalariada que sirve cervezas sería productiva, como la empleada en una tienda que vende ropa y la que fabrica tornillos). En cambio, trabajo productivo por su contenido es aquel que no sólo se considera como relación social mediada por la ganancia, sino que crea también riqueza material o inmaterial acompañando a la creación de *valor* nuevo (plusvalor) en la estricta esfera productiva, pero no en la de la circulación y reproducción social. La plusvalía obtenida en la circulación del capital, así como a través del capital a interés o dinerario, es en realidad apropiación de parte de la plusvalía generada por el capital productivo. Este último es el único cuya función consiste en la creación de plusvalía como *nuevo valor*. En suma, por el contenido o substancia el trabajo productivo apunta a la creación de *nuevo valor* (el cual es susceptible de aumentar la riqueza colectiva), y el improductivo distribuye ese nuevo valor como plusvalía entre las otras formas funcionales del capital. No hay espacio aquí para abundar en estos puntos, aunque podríamos dedicárselo en una próxima ocasión. Ver al respecto de la línea que sigo, de nuestro equipo del Observatorio Internacional de la Crisis, Wim Dierckxsens, *Los límites de un capitalismo sin ciudadanía*. DEI. San José, 1998. También, aunque con algunos matices a nuestra interpretación anterior, Reinaldo Carcanholo, “La categoría marxista del trabajo productivo”, en <https://marxismocritico.files.wordpress.com/2012/01/la-categoria-marxista-de-trabajo-productivo.pdf>.

Sólo para terminar, decir que hay trabajos que son imprescindibles para la sociedad, y también para el capital, porque sin ellos no podría haber trabajo asalariado, como es el trabajo doméstico y en general, de producción-reproducción que realizan las mujeres, pero al estar fuera del trabajo asalariado y del remunerado de cualquier otra forma, para la economía capitalista no son ni productivos ni improductivos, simplemente no los considera como trabajo.

14) El capital comercial tiene que ver tan sólo con la compra y venta de las mercancías (transporte, almacenamiento, publicidad, comercio...); la fuerza de trabajo aquí empleada no genera ningún valor nuevo, sólo permite que, a través de la venta, se realice el valor producido (hace circular al capital en forma de mercancías). El capitalista productivo se ahorra los gastos de circulación de sus

mercancías y además acorta el tiempo de rotación del capital (lo que éstas tardan en venderse para que el capital anticipado se convierta en ganancia y más capital), pues no vende a la población, sino a comerciantes. Por eso debe repartir con el capitalista comercial parte de su plusvalía, vendiéndole por debajo del valor-trabajo total que incorporan sus mercancías, y así éste obtenga su ganancia en el precio-valor de mercado.

15) Dentro de éstas incluye a) empleo temporal; b) arreglos contractuales que implican múltiples partes; c) relaciones de empleo ambiguas; d) empleos a tiempo parcial.

16) He desarrollado esto en *La tragedia de nuestro tiempo. La destrucción de la sociedad y la naturaleza por el capital. Análisis de la fase actual del capitalismo*. Anthropos. Barcelona, 2017.

17) China muestra la singularidad de tener un Estado volcado en la soberanía nacional, de la mano de una economía planificada, y cuyo principal interés no es la ganancia privada. A pesar de haberse visto forzado a la apertura económica para dar participación al capital extranjero, el Partido Comunista ha logrado conservar el poder de decisión final en cada renglón de la economía, con el objetivo de asegurar un mínimo de equilibrio social, pilar fundamental desde la revolución, para enfrentar el enorme desafío no sólo de proporcionar alimentación y empleo suficiente, sino de elevar los niveles de vida de la población más numerosa del planeta [puede consultarse sobre ello, y porqué es el único país que ha podido convertirse en nueva potencia o “potencia emergente”, Rémy Herrera y Zhiming Long, “ Capital Accumulation, Profit Rates and Cycles in China’s Economy from 1952 to 2014: Lessons from the Evolution of Chinese Industry», en *Journal of Innovation Economics and Management* , vol. 2, nº 23, pp. 226 et s. Bruselas, 2017. Y Rémy Herrera y Zhiming Long, “ Contribución a la explicación del crecimiento económico en China,” *Spanish Journal of Economics and Finance* , nº 41(115), pp. 1-18. Elsevier, Londres, 2018]. Ni siquiera India tiene posibilidades de constituirse en nada parecido. El parcial fracaso del sector financiero indio y de su “desmonetarización”, las repetidas quiebras en cadena de negocios, la crisis del sector de la construcción, el enorme peso del cambio climático sobre su agricultura, la perspectiva de un éxodo rural de unos 600 millones de personas (GEAB, GlobalEuropeAnticipationBulletin , nº124), las crecientes e insoportables desigualdades, el domino de unas reducidas oligarquías sobre la economía de ese

país que nuestros *media* se empeñan en llamar “la democracia más grande del mundo” (donde muere un niño cada 30 segundos por desnutrición, 200 millones de personas pasan hambre y se dan las mayores tasas de suicidio por deudas e inseguridad económica vital), no auguran un buen futuro a la India (que pronto superará a China en población) fuera de la *zona de estabilidad* que China busca levantar en Asia (Ruta de la Seda), ni le permiten convertirse en una nueva economía “emergente”.

18) No puedo entrar ahora en este lodazal del *capital ficticio* (aunque si se considerara conveniente también le podemos dedicar otro texto aparte). Sólo aclarar que el capital a interés deviene *ficticio* cuando el derecho a la remuneración o rendimiento del interés o deuda contraída viene representado por un título comercializable, con posibilidad de ser vendido a terceros (y esta es sólo una de las maneras de que el capital se haga “ficticio”). Es decir, cuando comienza a comercializarse un capital que es deuda y que en realidad no existe (esta es la base de su *ficción*, que después las finanzas complejizarán sobremanera). Esa venta y su posterior reventa, genera todo el ciclo de ficción del capital a interés. Una deuda puede ser así revendida muchas veces.

Con ello se realiza en apariencia el máximo sueño (“ilusorio”) de la clase capitalista: que el capital se auto-reproduzca más allá del trabajo humano, más allá de la riqueza material y más allá de las bases energéticas que posibilitan esta última. El *capital ficticio* es tema central de las obras de nuestro equipo (Observatorio Internacional de la Crisis –OIC-). Por citar sólo algunas: Reinaldo Carcanholo, “Capital ficticio y ganancias ficticias. Dos visiones críticas sobre el futuro del capitalismo”, en OIC, *La Gran Depresión del Siglo XXI: causas, carácter, perspectivas*. DEI. San José, 2009. Reinaldo Carcanholo y Paulo Nakatani, “Capital especulativo parasitario versus capital financiero”, en Joaquín Arriola y Diego Guerrero (eds.), *La nueva economía política de la globalización*. Universidad del País Vasco. Bilbao, 2011. De los mismos autores, “O capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização”, en Helder Gomes (org.), *Especulação e lucros fictícios. Formas parasitárias da acumulação contemporânea*. Outras Expressões. São Paulo, 2015. Me atrevo a la inmodestia de derivar también a mi artículo, deudor de estos autores, “El capital ficticio especulativo-parasitario se pone al mando del capitalismo. El recrudecimiento de la desigualdad, la explotación, el desempleo, la precariedad, la pobreza, el despotismo y la desposesión” (disponible en <http://repositori.uji.es/xmlui/handle/10234/169956>).

Igualmente del OIC, *El capital frente a su declive*. DEI. San José, 2018 (Wim Dierckxsens y Andrés Piqueras, eds.).

19) El trabajo abstracto crea a la vez mercancías (valores de cambio) y valores de uso. Esta es la doble condición del trabajo en el capitalismo. Lo que pasa es que una parte creciente de la enorme masa de mercancías que produce el capital en su desesperada búsqueda de ampliación del mercado, tiene cada vez menos valor de uso. De hecho, el capital oligopólico de la actualidad puede permitirse el lujo de producir mercancías que a la vez son inútiles, de mala calidad y poco duraderas. Su casi única utilidad es su valor de cambio para el capital (que cada vez más se come al valor de uso). Y es que esas mercancías se pueden colocar en el mercado gracias a otro trabajo improductivo desde la óptica del contenido: la publicidad. Ésta se hace cada vez más imprescindible y omnipresente para generar una pulsión consumista y aumentar la angustia por reemplazar una creciente masa de mercancías que lejos de satisfacer necesidades individuales y sociales, cada vez las provocan más. Cantidades ingentes de trabajo humano son malgastadas en mercancías sin apenas valor de uso. **Es decir, cada vez se crea menos riqueza social mientras se gasta más riqueza (natural y social) en obtener ganancia.**

20) Ver, por ejemplo de Robert Kurz, su teórico central, “The apotheosis of money: the structural limits of capital valorization, casino capitalism and the global financial crisis”, en <https://libcom.org/library/apotheosis-money-structural-limits-capital-valorization-casino-capitalism-global-financi> ; “La ascensión del dinero a los cielos. Los límites estructurales de la valorización del capital, el capitalismo de casino y la crisis financiera global”, en <http://docslide.us/documents/kurz-robert-la-ascension-del-dinero-a-los-cielos.html> ; “La doble desvalorización del valor. En el camino de la crisis histórica del dinero”, en <http://irteen.net/la-doble-desvalorizacion-del-valor-en-el-camino-de-la-crisis-historica-del-dinero-por-robert-kurz/> .

Aparte de ello, creo que Michael Roberts hace una buena síntesis de datos y autores que explican esta degeneración probablemente terminal del capitalismo: *La larga depresión. Cómo ocurrió, por qué ocurrió y qué ocurrirá a continuación* . El Viejo Topo. Barcelona, 2017 .

21) Acudo aquí de nuevo a otras repetidamente citadas palabras de Marx en los *Grundrisse*, hablando de la fase culminante del desarrollo capitalista, que anticipaban este desenlace, aunque él lo veía como liberador:

“En la medida, sin embargo, en que la gran industria se desarrolla, la creación de la riqueza efectiva se vuelve menos dependiente del tiempo de trabajo y del cuanto de trabajo empleados, que del poder de los agentes puestos en movimiento durante el tiempo de trabajo, poder que a su vez [...] no guarda relación alguna con el tiempo de trabajo inmediato que cuesta su producción, sino que depende más bien del estado general de la ciencia y del progreso de la tecnología, o de la aplicación de esta ciencia a la producción [...] El robo del tiempo de trabajo ajeno, sobre el cual se funda la riqueza actual, aparece como una base miserable comparada con la base recién desarrollada, creada por la gran industria misma. Tan pronto como el trabajo en forma directa ha dejado de ser la fuente de la riqueza, el tiempo de trabajo deja, y tiene que dejar, de ser su medida y por tanto el valor de cambio [de ser la medida] del valor de uso. Con ello se desploma la producción fundada en el valor de cambio.”

En los *Grundrisse*, su libro de pruebas, su taller de ideas, Marx comprimió la trayectoria del capitalismo desde sus inicios hasta la automatización. Algo que no pudo desarrollar más tarde en *El Capital*, por proceder en su obra cumbre de forma mucho más lenta y rigurosa. [Hay quien sostiene que el propio Marx decidió “esconder” los *Grundrisse*, por estar avanzados a su tiempo: el recién estrenado capitalismo industrial (paso de la manufactura a la mecanización, muy lejos todavía del proceso de automatización)]. Digamos que en los *Grundrisse* hay una crítica del presente a partir de sus posibilidades latentes de realización futura, parte esta última que no fue abordada en *El Capital*. La edición de los *Grundrisse* citada aquí es la de Siglo XXI, Madrid, 1972, concretamente de las pp. 592-594 del Vol. II. Obviamente, sin intervención humana emancipadora, no hay nada de liberador en el perecimiento digamos “vegetativo” del capitalismo, pues tal circunstancia por sí misma puede dar lugar a todo tipo de distopías. De hecho, la mayoría de la humanidad **ya** habita en una u otra distopía.

22) Amplio desarrollo de todo ello en mi libro, *La opción reformista. Entre el despotismo y la revolución. Una explicación del capitalismo histórico a través de las luchas de clase*. Anthropos. Barcelona, 2014.

23) Sobre la democracia capitalista, que siempre fue tullida y reservada en exclusividad para el ámbito de la circulación, saldrá pronto en Buenos Aires mi artículo “Algunas consideraciones sobre el *valor* y su relación con la democracia y otros fetiches capitalistas”.

24) “El problema de si al pensamiento humano se le puede atribuir una verdad objetiva, no es un problema teórico, sino práctico. Es en la práctica donde cada persona tiene que demostrar la verdad, es decir, la realidad y el poderío, la terrenalidad de su pensamiento. El litigio sobre la realidad o irrealidad de un pensamiento que se aísla de la práctica, es un problema puramente escolástico.” (Marx, Tesis II sobre Feuerbach). En nuestro caso esa práctica es la que contribuye a resolver los problemas humanos, abriendo el camino de su emancipación.

[LEER EL ARTÍCULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ.](#)

Fotografía: Archivo

Fecha de creación

2018/11/16