

DINERO , CAPITAL FICTICIO, TRABAJO IMPRODUCTIVO Y SISTEMA FINANCIERO

Diego Guerrero

**Depto. Economía Aplicada V
Universidad Complutense de Madrid
diego.guerrero@cps.ucm.es**

**VII Jornadas de Economía Crítica
(Albacete, 3-5 de febrero de 2000)
[Para el Plenario: "La fragilidad financiera del capitalismo"]**

Resumen: El presente trabajo pretende reflexionar sobre los fenómenos ligados a la expansión hipertrofiada de la circulación financiera, partiendo de conceptos elementales como el dinero (y otro aun más simples, como el de bien, producto y mercancía) y observando las transformaciones a que lleva la conversión del dinero en capital. El desarrollo del capital financiero y mercantil antecedieron al del capital industrial, pero, desde el momento en que éste logra apoderarse de toda la producción y convierte al sistema de crédito en una rama más de la producción capitalista, el sistema obtiene, por una parte, una fuente adicional de obtención de plusvalía --se defiende, por tanto, una posición distinta de la de la mayoría de los marxistas, que consideran improductivo de plusvalor el trabajo realizado dentro del sector financiero--, pero pone en marcha un mecanismo adicional que amenaza la reproducción capitalista, al permitir el desarrollo de las formas de riqueza que no son sanas para el crecimiento a largo plazo de la economía, ya sea porque se producen activos financieros que no constituyen riqueza (el capital ficticio), por definición --aunque sirvan para redistribuir el valor entre las clases sociales y los individuos que las forman--, o bien porque se produce una forma de riqueza que, desde el punto de vista de las necesidades sociales, se convierte más en un freno que un estímulo hacia desarrollos posteriores.

1. El concepto de dinero

Aunque hay autores que han insistido, con justicia, en que el origen del dinero no se encuentra sólo en las transacciones mercantiles sino también, y de forma muy importante, en la práctica de las obligaciones fiscales impuestas por los Estados antiguos a sus súbditos (véase Wray, 1998), en mi opinión esto no elimina la capacidad pedagógica que puede tener un esquema como el de la tabla 1, donde se recorre un esquema de la evolución de las formas económicas de la humanidad, en forma muy sencilla, y haciendo uso de la menor cantidad posible de conceptos simples (al menos, aparentemente), como son los de *bien*, *producto*, *mercancía*, *dinero* y *capital* (básicamente). Hay que insistir en que éste no es un esquema puramente histórico, ya que no pretende representar la marcha real de la evolución económica tal y como de verdad se ha dado, sino que tiene, conscientemente, un mucho de *hegeliano*, en la medida en que es más bien una cadena lógica de categorías que pretende derivar cada una de ellas de una *determinación* adicional añadida a la inmediatamente anterior.

Partamos de la definición más sencilla posible de los conceptos básicos señalados, pero suficiente para entender claramente las diferencias entre riqueza y valor. La relación entre los tres primeros conceptos --que son de naturaleza universal y pueden, por tanto, existir en cualesquiera condiciones de la sociedad humana-- queda más clara a partir de las relaciones que se manifiestan en la figura 1

Leyenda: 1: Productos mercantiles o mercancías producidas; 2: productos no mercantiles;
3: mercancías no producidas; 4: bienes naturales

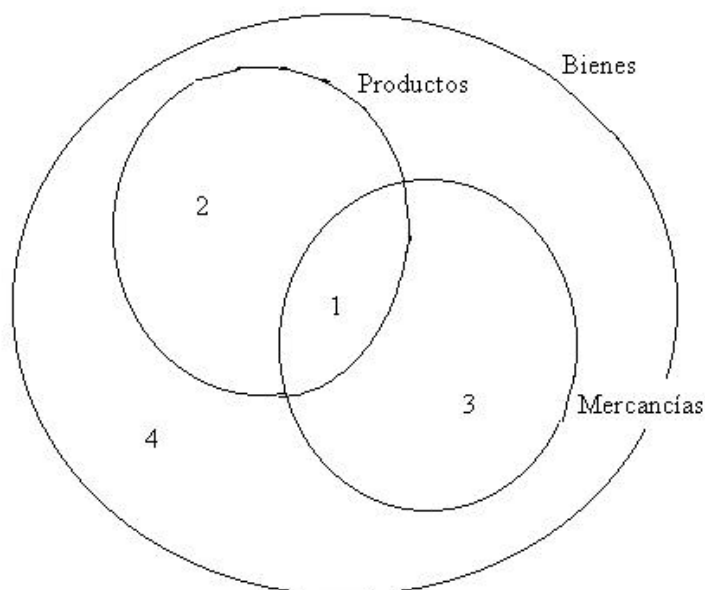


Figura 1: La relación entre bienes, productos y mercancías, y los subespacios resultantes en el conjunto de los bienes

El *bien* lo definimos desde un punto de vista *antropológico*, es decir, como cualquier cosa que el hombre necesita como medio de consumo o de producción. Al decir cosa incluimos tanto los bienes tangibles como los (más vaporosos) servicios. El *producto* es el bien producido, es decir, el bien que resulta de un proceso de trabajo humano del tipo que sea. La *mercancía* es el bien que tiene precio, o sea, que es objeto habitual de transacciones mercantiles. Esta triple definición nos basta para entender mejor el contenido de los cuatro espacios resultantes de la comparación de los tres conjuntos (bienes: B, productos: P, y mercancías: M) representados en la figura 1. La intersección de los subconjuntos P y M nos da el espacio 1, constituido por los *productos mercantiles* o mercancías producidas. En la economía de mercado capitalista, este espacio comprende a la inmensa mayor parte de los bienes que nos rodean, y no sólo eso, sino que hasta la propia capacidad laboral humana se convierte, sin ser un *bien* en sentido estricto, en parte del mundo de las mercancías, como consecuencia de la deriva patológica en que entra la sociedad humana como consecuencia de su desarrollo capitalista (véase la figura 2).

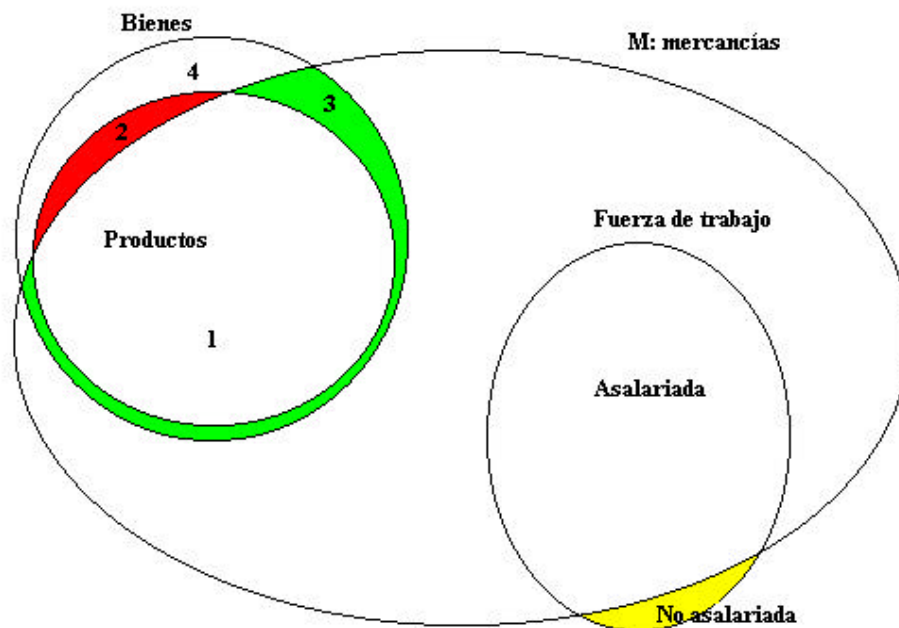


Figura 2: la relación patológica capitalista entre bienes productos y mercancías

El espacio 2 define el conjuntos de productos *no mercantiles*. En la actualidad, este espacio es minoritario (la producción doméstica, la producción de servicios en la Administración pública), pero no se puede olvidar que, históricamente, este tipo de producción ha sido mucho más frecuente que la del espacio 1 en épocas pasadas, cuando la mayor parte de la actividad productiva humana no pasaba a través del mercado (ya se dirigiera a la subsistencia o a la distribución administrada por vías extramercantiles). El espacio 3 lo forman las mercancías que no han sido producidas, y el ejemplo arquetípico de este

subconjunto lo constituye lo que los clásicos llamaban la *tierra*, es decir, el suelo en estado natural, concebido simplemente como una fracción de la superficie terrestre adjudicada por ley a un único propietario (cuyo *monopolio* de propiedad es precisamente lo que le atribuye un precio¹ a este subconjunto de los bienes naturales que ha sido susceptible de apropiación privada). Por último, el espacio 4 está formado por los *bienes naturales* no apropiados privadamente y que, por tanto, pueden consumirse libremente sin necesidad de pagar un precio por ellos².

Si separamos, convencionalmente, al hombre de los demás animales, entonces el bien se define como un bien *para el hombre*, que no tiene por qué coincidir con lo que sería un bien para otra especie animal (por ejemplo, las moscas). Desde este punto de vista, es posible concebir el esquema al que nos hemos referido al principio, distinguiendo entre ocho pasos o *estadios* de esta singular evolución semi-histórica/semi-conceptual, que nos conducirá a la economía de mercado capitalista, y que se resumen en la tabla 1.

Estadio	Proceso básico de reproducción social	Otras actividades económicas (en especial, la importancia <i>relativa</i> del mercado)
1	B	--
2	P	--
3	P	P-P
4	P	M-M
5	P	M-M-M
6	P	M-D-M
7	P	D-M-D'
8	D-M[MP, FT]...P...M'-D'	D-M[MP, FT]...P...M'-D'

Tabla 1: Las ocho etapas lógico-históricas de la producción social

En la etapa 1, el proceso de producción es tan similar al animal que podemos considerarlo simplemente *depredador* o *parasitario* de la naturaleza, sin intervención apenas de la capacidad transformadora desarrollada posteriormente por el hombre más evolucionado. Por esta razón, lo calificamos de B (en lugar de P), para indicar que se trata de una simple *apropiación* de bienes sin que intervenga la actividad productiva (transformadora) propiamente dicha. Esta intervención sólo tiene lugar a partir de la etapa 2, y hay que tener muy en cuenta que siempre --hasta llegar a la 8ª y última-- el proceso de producción social

¹ Esto hace necesario el desarrollo de una teoría de la renta de la tierra que sirva de complemento a la teoría general del valor y permita explicar las desviaciones, de cero a un número positivo, que registran los precios de ciertos bienes en relación con sus valores-trabajo.

² Téngase en cuenta que un mismo tipo de bien puede ser un ejemplo de 4 o de 1 en función de las circunstancias sociales (variables) que lo rodeen. Por ejemplo, en países donde se autorice la explotación de playas privadas, ese trozo de territorio se convierte en un producto mercantil cuyo disfrute se convierte en mercancía no sólo por el monopolio de propiedad que se le atribuye, sino por el proceso de trabajo que se exige para poder llevar a cabo la explotación capitalista del mismo (el vallado de la zona, el control de la entrada, etc.). Por el contrario, las playas son un bien natural (espacio 4) cuando la ley permite su uso libre sin restricciones. Sin embargo, sería un error confundir esta conceptualización con la muy distinta diferenciación que corresponde a la simple titularidad pública o privada de la propiedad. Cuando una empresa o cualquier otro ente *público* se gestionan como si fueran privados, es decir, no son realmente de auténtico uso libre por parte del público, se trata en realidad de ejemplos de propiedad privada aunque el titular sea un ente público (para un análisis detallado de estas diferencias, véase Chattopadhyay, 1994).

constituye el centro de la escena y el núcleo de la actividad económica humana, es decir, la base de la reproducción social desde el punto de vista de la jerarquía *maslowiana* de las necesidades psico-sociales. Ni en 1 ni en 2 hay presencia alguna de intercambios ni de mercados.

En la etapa 3 tampoco hay mercados, pero sí podemos admitir la existencia de intercambios esporádicos de productos. Esto es lo que antropólogos de la talla de Karl Polanyi (véase Polanyi 1994) han demostrado que constituye la primera forma de actividad de intercambio o comercio, algo muy distinto de lo que posteriormente son los intercambios mercantiles propiamente dichos (en la fase 3, los intercambios tienen más bien un objetivo ritual, lúdico, están asociados al hábito del *don*, etc.). En la fase 4 podemos considerar la existencia marginal de intercambio bilateral en mercados más o menos estables que funcionan sobre la base del *trueque*. Se sabe actualmente que estas formas marginales de comercio aparecieron en el ámbito de lo que hoy llamamos comercio exterior (debido al contacto entre pueblos distintos) antes de que se extendieran hacia el interior de la propia sociedad (generando una capa de comerciantes en su seno).

En la etapa 5, el intercambio mercantil, aunque minoritario, alcanza ya dimensiones multilaterales; es decir, por una parte, podemos suponer que hay ya comercio interno, y por otra parte, hay un tipo especial de mercancía que se va consolidando y singularizando como la mercancía que ocupa habitualmente la posición central en el esquema M-M-M. Es decir, de hecho se está convirtiendo en el *medio de pago* que el poseedor de la primera mercancía necesita simplemente para hacerse con cierta cantidad de la tercera mercancía, aun en el caso de que el poseedor de ésta no necesite ejemplares de la primera (aunque sí cierto número de unidades de la segunda, que él utilizará a su vez como medio de pago en otra transacción posterior, y así sucesivamente). Esto significa que entre la etapa 5 y la 6 sólo hay una diferencia de *grado*, de manera que ahora ya designamos a esa mercancía como *dinero* (M-D-M). Por tanto, a esta fase del desarrollo mercantil, todavía muy pequeña en relación con las actividades de producción, le corresponde el lema característico de "vender para comprar", que es lo que en realidad hace el poseedor de la primera mercancía: deshacerse de ella con el propósito de adquirir el *dinero* que necesita para hacerse con la otra mercancía.

Un cambio fundamental tiene lugar cuando el volumen de dinero en la sociedad alcanza un umbral crítico (en términos absolutos y relativos), que permite darle la vuelta a la relación anterior y convertir el dinero en *capital*. Esto ocurre ya, en realidad, desde la fase 7, pues desde el momento en que el dinero se usa con el objetivo de ser valorizado, o sea, de convertirse en una cantidad mayor de dinero, tenemos ya la esencia del concepto de *capital*. Por consiguiente, el movimiento D-M-D' --donde $D' > D$ y, por tanto, la diferencia, $D' - D =$ beneficio, se convierte en el *objetivo* de la actividad-- significa ya la presencia de la actividad capitalista. Sin embargo, al hablar de capitalismo, es habitual distinguir entre tres formas distintas de capitalismo, conocidas normalmente como capitalismo *mercantil*, capitalismo *financiero* y capitalismo *productivo* (o *industrial*). Ambas pueden subsumirse en la expresión general, D-M-D', o bien pueden distinguirse entre sí mediante una forma singular de expresión.

Así, el capital financiero o usurario podría representarse simplemente como D-D', sin necesidad de pasar por la fase intermedia de adquisición de una mercancía distinta del dinero; mientras que el capital productivo se suele representar mediante el esquema que se corresponde a la fase 8ª y última de nuestra tabla 1. Sin embargo, conviene hacer notar que, si bien es posible hacer una distinción de este tipo, tampoco se puede perder de vista que, en realidad, tanto en la última como en las dos primeras modalidades de capital, están presentes los *procesos laborales* que caracterizan al capitalismo *productivo*, aunque bien es verdad que en medio de un contexto con fuertes elementos diferenciales. Históricamente, se suele decir que el capital financiero antecede al capital comercial, y éste al capital industrial, que sólo aparece durante la revolución industrial de finales del siglo XVIII. Esto es cierto, pero lo único que se pretende advertir aquí es que, desde otro punto de vista, también puede decirse que ni la actividad bancaria ni la actividad típica del capitalismo mercantil (las empresas de las *compañías de navegación* que traían de las colonias lejanas productos más o menos exóticos que revendían luego a mayor precio en las metrópolis europeas) son concebibles sin la intervención de los correspondientes procesos de trabajo llevados a cabo por los empleados de las casas bancarias o por los marineros y demás empleados de las citadas compañías de navegación.

Por tanto, en realidad el esquema general del capitalismo es el nº 8 y supone necesariamente la conversión del proceso de producción en simple *medio del proceso de valorización*. Esto quiere decir dos cosas. En primer lugar, que existían límites históricos reales a la expansión ilimitada de los esquemas D-D' y D-M-D', en cuanto distintos del esquema D-M[MP, FT]...P...M'-D'. Y, en segundo lugar, que el pleno desarrollo capitalista exigía la confluencia de una serie de condiciones históricas que permitieran el desarrollo, en principio ilimitado, de la forma 8.

En cuanto a los límites, es fácil entender que la actividad propiamente bancaria debe siempre *depende*r, por mucha autonomía relativa que sea capaz de conseguir, de la actividad de producción que le sirve de base, ya que en realidad el crédito que extiende un banco se basa en la esperanza (relativamente bien fundada, puesto que es de esperar que el trabajo se llevará a cabo, pero ese trabajo no siempre tendrá reconocimiento *ex post*, por parte de la sociedad, como socialmente aceptable en el marco mercantil) de que su cliente *creará* valores mercantiles reales *en el futuro*, suficientes como para permitirle devolver el principal de la deuda más los intereses acumulados. Si esa creación futura de valor no llega a buen término, el fracaso de la base productiva, si adquiere dimensiones suficientes, acarreará normalmente (tarde o temprano) el fracaso subsiguiente de la actividad bancaria. En cuanto a la forma típica del capitalismo comercial, es evidente que el momento histórico en que las potencias europeas se apropian del resto del mundo, tras los descubrimientos geográficos y las correspondientes colonizaciones de esos territorios, significa una circunstancia excepcional que sólo puede durar en tanto en cuanto se mantenga la *disparidad* de modos de producción (y de las correspondientes mentalidades) de los dos mundos, en un principio diferentes, que entran en contacto por primera vez en esa coyuntura. Ahora bien, tan pronto como el mundo colonial se ve penetrado e integrado progresivamente en el mecanismo de reproducción del modo de producción (capitalista) que impone crecientemente la organización económica metropolitana, es decir, tan pronto como el *mercado mundial* se va convirtiendo en un hecho, esa dualidad desaparece, y ya no es posible seguir aprovechando las excepcionales oportunidades especulativas (comprar

barato y vender caro, sin apenas más actividad de transformación que el transporte, en muchos casos) como medio de conseguir una ganancia mercantil.

Se abre pues la necesidad de conseguir un modo de producción que permita obtener el beneficio de una forma tal que pueda superar esa doble limitación. Y esto se consigue mediante el paso de la fase 7 a la fase 8, para lo cual se tiene que dar un triple requisito histórico, que llamaremos, respectivamente, *acumulación originaria de capital*, *revolución industrial* y *revolución burguesa*. Esos tres cambios históricos decisivos se corresponden, respectivamente, con una transformación radical de lo que en la tabla 2, bien conocida por los que tienen cierta familiaridad con la tradición marxista (véase, por ejemplo, Cohen, 1978) llamamos *relaciones de producción*, *fuerzas productivas* y *superestructura* del sistema social.

Leyenda: MT: medios de trabajo; OT: objeto de trabajo; IT: instrumentos de trabajo; oo. MT: otros medios de trabajo ; Medios de P.: medios de producción

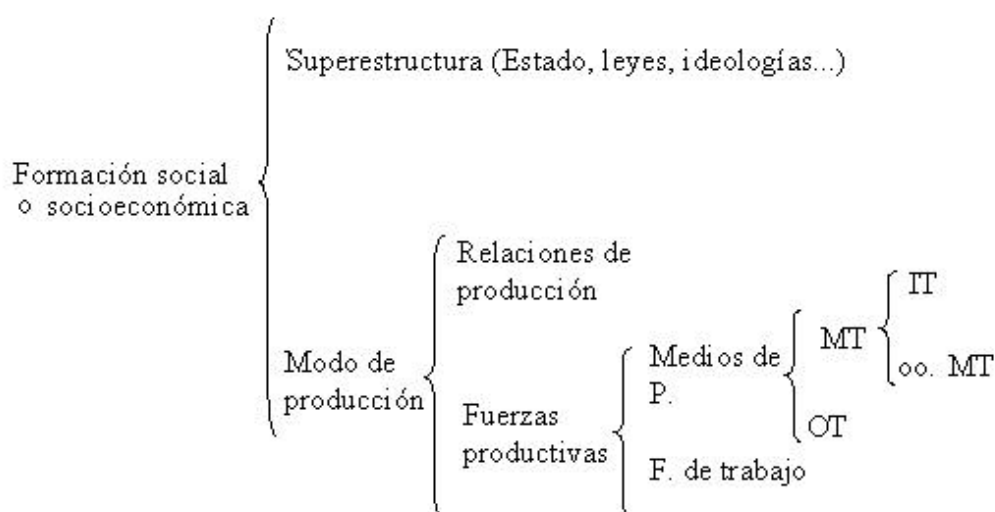


Tabla 2: La definición esquemática tradicional del *modo de producción* y la *formación social*

La *acumulación originaria de capital* no debe entenderse como un simple amontonamiento de dinero obtenido a partir de las actividades bancarias y/o comerciales. En realidad, se trata de un auténtico cambio en profundidad de las *relaciones de producción básicas* de la sociedad, gracias al cual las fuerzas productivas, que estaban por lo general fuera del mercado hasta la fase 7 antes citada, pasan a convertirse en mercancías y a ser susceptibles, por tanto, de compra y venta en el mercado. Como ha estudiado magistralmente Marx (1867) en su capítulo sobre la acumulación originaria en *El Capital*, este proceso no es sino un largo periodo de transformación histórica mediante el cual se lleva a cabo la

expropiación de una enorme masa de campesinos (véase también el tratamiento clásico de este tema en Tomás Moro, 1516, o, más modernamente, en Polanyi, 1944) que, al tiempo que se ven liberados de ataduras feudales, quedan también libres en el sentido de desprovistos de los medios de producción (la tierra, básicamente) que antes les pertenecían. Este doble proceso gracias al cual surgen las dos clases principales de la sociedad moderna --por una parte, un *proletariado*, que no tiene otro modo de ganarse la vida que la venta de su fuerza de trabajo como mercancía, y, por otra parte, una clase terrateniente que se está transformando cada vez más de nobleza terrateniente en burguesía terrateniente, progresivamente interesada en explotar el campo, al igual que la industria, al modo necesario para obtener la máxima ganancia--, y que puede resumirse como la separación o escisión de los medios de producción y la fuerza de trabajo del campesino que explotaba su propiedad con su propia fuerza de trabajo, constituye la esencia de la acumulación originaria de capital.

En segundo lugar, el triunfo del modo de producción capitalista exigía el triunfo de la *revolución industrial*, o la transformación radical de las fuerzas productivas³ gracias al cambio decisivo que supone la producción en masa basada en la *mecanización* o *maquinización* industrial. La simple *subsunción formal* del productor convertido en asalariado del capitalista da paso, gracias a la máquina, a una *subsunción real* es decir, a un sometimiento del trabajador al dominio del capital no sólo en el sentido social sino también en el sentido material o técnico, en la medida en que el resultado neto de la revolución industrial consiste en un largo proceso histórico que logra arrebatar al obrero de la manufactura su habilidad o destreza productivas (radicadas antes en su propia capacidad laboral) para adjudicárselas al elemento objetivo de la producción y, más particularmente, a la *máquina*. Ya no es el obrero el que usa una herramienta cada vez más compleja, sino al revés, es una máquina cada vez más sofisticada, un complejo de máquinas que tiende a convertirse en un *sistema automático de máquinas* --como señala Marx (1857)-- el que usa a los obreros como simples piezas o apéndices de un engranaje que hace del obrero un *trabajador colectivo* (véase Nagels, 1974) que debe moverse al ritmo impuesto por las propias fuerzas automáticas que imponen la ciencia y la tecnología materializadas en los nuevos medios de producción mecánicos.

³ Marx escribe en *El Capital*: "La industria moderna nunca considera la forma existente del proceso de producción como una forma definitiva. La base técnica de la industria es, pues, revolucionaria; en cambio, todos los modos de producción anteriores eran esencialmente conservadores. Por medio de la maquinaria, los procesos químicos y otros métodos provoca cambios continuos no sólo en la base técnica de la producción, sino también en la función del trabajador y en las combinaciones sociales del proceso de trabajo. Al mismo tiempo revoluciona la división del trabajo dentro de la sociedad y transfiere incesantemente masas de capital y de mano de obra de un ramo de la producción a otro. La gran industria exige, por su misma naturaleza, cambios en el trabajo, variabilidad de funciones, movilidad universal del trabajador; por otro lado reproduce, en su forma capitalista, la vieja división del trabajo, con sus particularidades osificadas. Hemos visto como esta contradicción insuperable priva al obrero de paz, estabilidad y seguridad; como, al privarlo de los instrumentos de trabajo, hace pesar sobre él la amenaza de privarlo también de sus medios de subsistencia y de convertirlo en algo superfluo, suprimiendo su tarea concreta (...) obliga a reconocer como ley fundamental de la producción los cambios en el trabajo y, por consiguiente, la versatilidad del obrero (...) la completa adaptabilidad de los individuos a las cambiantes demandas de las diferentes clases de trabajo. De ese modo, el obrero parcial de hoy, el individuo limitado, el simple portador de una función social particular será reemplazado por el individuo plenamente desarrollado, para el cual las distintas funciones sociales que realiza no son más que otras tantas formas alternativas de actividad". (Marx, 1867, pp. 275-7)

Por último, la *revolución burguesa* (no siempre violenta ni sangrienta; a veces pacífica y consensuada) no es sino la completitud del proceso anterior al nivel de la superestructura. Si el Estado, las leyes y las estructuras de reproducción ideológica están determinadas básicamente por la estructura económica del modo de producción, los cambios que acabamos de estudiar, que afectan decisivamente a las fuerzas productivas y a las propias relaciones de producción, poniendo la base del nuevo modo capitalista de producción, deben encontrar su sanción social mediante la transformación acompañada de los citados aparatos superestructurales. Esto quiere decir que la naturaleza del Estado cambia para dar acogida a la nueva clase que ya ha accedido al poder en las relaciones sociales y económicas, y permitir la transformación de todo el ordenamiento jurídico (leyes, relaciones de propiedad, sistemas de códigos de leyes penales, civiles y mercantiles acordes con la actividad productiva y mercantil reales, etc.) por medio de una *revolución burguesa* que, más allá de sus diversas manifestaciones concretas en los distintos países que la experimentaban, consistía siempre, básicamente, en los cambios necesarios para la consolidación de la clase burguesa en el poder político⁴.

2. La gran aportación de Ricardo: la distinción entre riqueza y valor.

La economía ortodoxa tiende a confundir riqueza y valor, cuando, desde Ricardo (1817, esp. Cap⁵. 20), no hay nada más sencillo de distinguir. Sin ir más lejos, cualquier ordenador personal actual representa mucha más riqueza (porque nos presta un servicio muy superior en términos de rapidez, capacidad de almacenamiento y de cálculo, etc.) que el primer ordenador gigante que se construyó hace casi medio siglo y que, pese a ocupar el espacio de una habitación inmensa y haber tenido trabajando en él a centenas de científicos y especialistas durante muchos años, proporcionaba unas paupérrimas prestaciones en

⁴ Marx escribe en un artículo recogido en la *Nueva Gaceta Renana*, de 1850: "El Estado burgués no es más que una sociedad de seguros mutuos de la clase burguesa contra sus miembros individuales y contra la clase explotada. El costo y la parente autonomía frente a la sociedad burguesa de dicho seguro irán en aumento, porque reprimir a la clase explotada se vuelve cada vez más difícil" (Marx, 1850, p. 166).

⁵ Es muy importante su crítica a los autores que no distinguen entre el valor y la riqueza, como Say. Para Ricardo, la introducción de maquinaria y la división del trabajo pueden aumentar la riqueza producida por un determinado conjunto de trabajadores a pesar de que éste "siempre producirá el mismo valor" si desarrolla la misma cantidad de trabajo; y ello es así porque "toda mercancía sube o baja de valor en proporción a la facilidad o dificultad de su producción, o, en otras palabras, en proporción a la cantidad de trabajo empleado en su producción" (Ricardo, 1817, p. 277). Por tanto, Say está "especialmente desgraciado" al identificar valor y riqueza (ibíd., p. 283) y también al considerar un error la teoría de Smith que atribuye "al trabajo del hombre solamente la facultad de producir valor" (ibíd., p. 287). Para Say, también los "agentes que proporciona la Naturaleza" y "el capital" contribuyen al valor, pero Ricardo le recuerda que "estos agentes naturales, aunque aumentan mucho el valor en uso, no añaden nada al valor en cambio, del que habla M. Say; en cuanto se obliga a los agentes naturales, ya sea con la ayuda de la maquinaria, ya con la de la ciencia, a hacer el trabajo que antes efectuaba el hombre, el valor en cambio de ese trabajo baja en consecuencia" (ibíd., pp. 287-288). Esto conecta con la crítica de la idea de la utilidad o de la escasez como fuentes del valor: "La utilidad no es, pues, la medida del valor en cambio, aunque sea absolutamente esencial al mismo. Si una cosa no fuera de utilidad alguna -en otras palabras, si no pudiera en modo alguno contribuir a nuestra satisfacción-, estaría privada de valor en cambio, por escasa que fuese, o cualquiera que fuese la cantidad de trabajo necesaria para procurarla" (ibíd., p. 28). Y si bien existen algunas cosas "cuyo valor es determinado solamente por su escasez", estas cosas "constituyen una parte muy pequeña de la masa de artículos que se cambian diariamente en el mercado", mientras que "la gran mayoría de esas cosas que son objeto de deseo se obtienen por medio del trabajo" (ibíd.).

términos de los estándares contemporáneos. O, para referirnos a otro ejemplo ya dentro del sistema financiero que retendrá luego nuestra atención, el valor en bolsa del nuevo BBVA es el 20 de octubre de 1999 un 4% inferior al de ayer (lo que representa una pérdida de unos 120.000 millones de pesetas) a pesar de que la riqueza que representan sus activos no puede ser sino prácticamente la misma. Etcétera⁶.

El secreto de esta diferencia, ya planteada (no sólo por Ricardo: véanse las ideas similares de autores *marginalistas* como Cournot, 1838), fue desentrañado más tarde por Marx, y lo hizo sobre todo a base de diseccionar el contenido del esquema ocho de la tabla 1. Su argumentación parte del principio general del *intercambio de equivalentes*, lo que sólo significa que, en general, en cada transacción mercantil se intercambian cantidades iguales de valor entre las dos partes que intervienen en el mercado. Esto significa que si descomponemos el esquema 8 en tres partes, con dos intercambios (uno al principio, consistente en D-M, y otro al final: M'-D') y un proceso de producción (representado por "...P..."); y, al mismo tiempo, partimos del intercambio de equivalentes como principio general, no hay otra manera de concebir un beneficio que suponer que el aumento de valor tiene lugar necesariamente en el momento productivo (en P). Esto es así porque si $D' = M' > M = D$, necesariamente el incremento de valor que se experimenta entre M y M' tiene que radicar en el proceso "...P...".

Ahora bien, P siempre consiste en una cierta combinación de medios de producción (MP) y fuerza de trabajo (FT). Pero todos los MP son el producto de un proceso anterior en el que se combinó más trabajo directo con otros MP; por tanto, esos MP pueden a su vez descomponerse en una suma de más trabajo directo y otros medios de producción...; de forma que en este proceso recursivo, el peso de los MP va continuamente en descenso y el del *trabajo directo acumulado* va aumentando progresivamente, siendo matemáticamente factible calcular la cantidad total de trabajo contenido en los medios de producción del primer proceso, la cual, sumada al *trabajo directo* del trabajador colectivo de dicho proceso nos da la *cantidad total* de trabajo directo más indirecto necesaria para producir y reproducir cada unidad de mercancía⁷.

Por consiguiente, la diferencia básica entre los enfoques económicos ortodoxo y heterodoxo (identificados, en mi opinión, por el rechazo o la aceptación, respectivamente, de la teoría laboral del valor) tiene mucho que ver con la interpretación que se hace del esquema 8 en

⁶ El billón de pesetas de incremento en el valor de bolsa de la empresa Terra en el primer día de su salida (parcial) a cotización es, en efecto, un ejemplo más reciente aun de incremento de valor que no tiene que ver con incremento de riqueza alguno.

⁷ El análisis *input-output* desarrollado por W. Leontief (véase Leontief, 1941, 1951), y el concepto de *integración vertical* desarrollado por Pasinetti (1973) a partir del instrumental de Leontief, hacen muy sencillo el cálculo matemático de dichas cantidades. Así, podemos escribir el valor como *coeficiente de trabajo verticalmente integrado* a partir de dos vías alternativas: 1) bien sumando el trabajo directo presente con el trabajo directo pasado que se necesitó para producir los insumos usados en el siguiente proceso, más el necesario para los insumos de esos insumos, etc., con lo que escribiríamos: $\mathbf{v}' = \mathbf{a}_0' + \mathbf{a}_0' \mathbf{A} + \mathbf{a}_0' \mathbf{A}^2 + \dots = \mathbf{a}_0' (\mathbf{I} + \mathbf{A} + \mathbf{A}^2 + \dots) = \mathbf{a}_0' (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$. Por otra parte, podemos expresarlo como la suma del trabajo directo presente más el trabajo *indirecto* presente, es decir, el trabajo *contenido* en los insumos que representa la matriz de coeficientes técnicos, \mathbf{A} , con lo que tendríamos: $\mathbf{v}' = \mathbf{a}_0' + \mathbf{v}' \mathbf{A}$. [En ambos, casos, \mathbf{v}' es el vector de valores, \mathbf{a}_0' es el vector de coeficientes de trabajo diurecto, y \mathbf{A} es la habitual matriz input-output. Por su parte, $(\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$ es la famosa inversa de Leontief.

cada caso. Para los heterodoxos, aunque los factores productivos de riqueza son tanto los medios de producción como la fuerza de trabajo (algo que comparten los ortodoxos), no ocurre lo mismo con la producción de valor, ya que en este caso el *único* factor productivo es el trabajo, pues el valor no es sino el coste que para la sociedad representa la reproducción laboral de cada tipo de mercancía (incluida una tasa de rendimiento *normal* sobre el *capital* invertido en cada caso, es decir, sobre el trabajo acumulado en el pasado en forma de medios de producción que son propiedad de la clase capitalista en su conjunto). Esto significa que, al producir cualquier mercancía, la fuerza de trabajo desarrolla un trabajo que crea *nuevo* valor (o valor *añadido*) y, al mismo tiempo, hace posible, la *transferencia* del valor contenido en los medios de producción desde éstos al nuevo producto creado. En ese proceso de transferencia no se crea valor nuevo alguno; simplemente se desplaza el valor desde la materia prima o la máquina hasta el producto final, aunque en el primer caso ese desplazamiento tenga lugar de una sola vez (en general, eso ocurre con todo lo que se suele llamar *capital circulante*) y en el segundo se lleve a cabo por partes, de forma sucesiva y a lo largo de todo el proceso de vida útil de cada uno de los elementos del llamado *capital fijo*.

Por tanto, el capitalista paga por los MP y por la FT su auténtico equivalente, su valor, es decir, la cantidad total de trabajo que se requiere socialmente para su reproducción actual. Pero la fuerza de trabajo es una mercancía especial que tiene la propiedad de crear más valor del que cuesta su reproducción. Por ejemplo, si a una sociedad de 10 millones de productores que trabajan 2000 horas al año --y crea, por tanto, un valor nuevo total de 20 mil millones de horas-- le cuesta reproducir los medios de subsistencia de esos productores solamente 10 mil millones de horas, la diferencia será un *plustrabajo* de otros 10 mil millones de horas, y aquí está el origen del incremento de valor, o *plusvalor*, que sirve de base al beneficio capitalista. Esto significa que los propietarios de los MP *explotan* a los propietarios de la FT porque se apropian de una parte del valor creado exclusivamente por ésta, sobre la base de que la ley (y todo el orden social) así lo autoriza y los propios trabajadores así lo admiten (por considerarlo una condición *natural* de su existencia, de la misma forma que los esclavos de antaño no se veían a sí mismos sino como otra forma tan natural como ésta de ganarse el sustento).

El enfoque ortodoxo rechaza esta interpretación del proceso de producción y niega por completo que el trabajo sea objeto de explotación alguna por parte del capital. Para ello, y puesto que no pueden negar el principio del intercambio de equivalentes, ni tampoco que la forma en que los medios de producción transfieren valor al producto no es idéntica a la creación de valor añadido --por eso, ellos hablan de consumos intermedios, para referirse a que el valor de esos MP no forma parte del valor añadido o nuevo creado en el periodo--, tienen que recurrir a algún tipo de artimaña que le permita encontrar (o, al menos, pretenderlo) una justificación para la obtención de una parte del valor producido por los productores por parte de los no productores, sin renunciar a seguir afirmando la *justicia distributiva* que ellos atribuyen casi por definición a la economía de mercado.

El único modo de intentar ese objetivo imposible es procurar convencer al lector de que el capitalista aporta *algo más* que lo que aparece evidente en el esquema 8. A lo largo de la historia del pensamiento económico, no ha habido un acuerdo completo sobre la estrategia más adecuada para llegar a completar con éxito ese ejercicio de prestidigitación, pero sí se

observa claramente que la vía de argumentación ha transcurrido casi siempre por la invención de atributos imaginarios, milagrosamente adosados al concepto de capital. Si se parte de la idea de la explotación, es obvio que la ganancia es íntegramente resultado de la explotación del trabajo, y por tanto cualquier uso que de ella se haga no será sino un subproducto de esa explotación. Por consiguiente, también *el capital*, resultado de acumular continuamente plustrabajo impagado a los trabajadores, no es sino una masa de plustrabajo impagado en forma de dinero (la D que el capitalista invierte al comienzo de cada ciclo productivo).

Pero si niega la idea de explotación, el economista debe recurrir a hechos o atributos tan intangibles como la *propiedad*, la *abstinencia* de consumo, la recompensa por la *espera*, el *riesgo*, y cosas por el estilo, para intentar justificar el beneficio. Pero la propiedad no es nada distinto del dinero que le permite al capitalista comprar MP y FT, o bien la propiedad de MP y FT (que son suyos una vez comprados), o la propiedad de M' o de D'. Nada de esto anula la coherencia del argumento de la explotación, que se basa precisamente en que el capitalista explota gracias a que la explotación es *legal*, es decir, gracias a que las leyes atribuyen ese derecho al capitalista (porque las relaciones sociales de base así lo permiten). Por otra parte, la recompensa por la *espera* es cero (cuando no negativa) para todo aquel que pretenda obtenerla guardando el dinero en un calcetín. Esto quiere decir que si el dinero no se utiliza en un proceso de producción capitalista --y aquí podemos incluir los procesos de producción del capital financiero, por más que esta forma de expresarse choque con la forma tradicional de hacerlo--, es decir, si no media una forma particular de combinar trabajo nuevo (proporcionado exclusivamente por la FT) con MP en algún proceso, es imposible crear ningún valor del que se pueda esperar una recompensa. Por tanto, la recompensa del capitalista claro que existe, pero consiste precisamente en la extracción de una parte (explotación) del trabajo realizado por esta FT⁸.

⁸ Todos estos argumentos ideológicos para intentar justificar el beneficio como algo natural se suelen mezclar con una confusión consciente entre lo que significa la figura del capitalista y lo que representa la del ejecutivo, o directivo de empresa, que no es sino un asalariado a las órdenes del capitalista. Cuando se habla de FT ya hemos dicho que se trata de la FT global de cada unidad productiva o de la sociedad en su conjunto (el trabajador colectivo), y en ella están incluidos todos los que participan en el proceso de producción, sea en el nivel que sea, o se trate del momento de que se trate en cada caso. Cada unidad productiva debe entenderse como un organismo vivo formado por una serie de órganos donde cada uno cumple su función en la marcha del conjunto. Ahora bien, la figura del capitalista se define como la figura del simple propietario, no del trabajador ejecutivo o directivo. Por supuesto, este último forma parte de FT, pero nunca el capitalista que, en cuanto tal, ni siquiera necesita ser consciente de la propiedad de sus MP para tener derecho a percibir los resultados de la explotación que la ley le da derecho a disfrutar (el propietario puede ser un niño de babero, un loco de atar, o un vacacionista vocacional perpetuo, aunque, por supuesto, también hay capitalistas que convierten en trabajo su impulso permanente hacia la acumulación, y gastan más energía en intentar maximizar su riqueza que si se tratara de auténticos trabajadores; nada de esto impide considerar a un capitalista como un *trabajador potencial*, pero sólo en la medida en que las personas reales se pueden combinar sin problemas dos figuras conceptual y teóricamente antitéticas). Ya Marx escribió que las tareas de organización van incluidas en el concepto de trabajo y actividad humanos: se trata sólo de un progreso cada vez mayor: “El trabajo de supervisión y dirección se origina necesariamente en todos aquellos lugares en los que el proceso directo de la producción tiene la figura de un proceso socialmente combinado, y no se manifiesta como trabajo aislado de los productores autónomos” (Marx, 1894, p. 490). “Que no son los capitalistas industriales, sino los *managers* industriales ‘el alma de nuestro sistema industrial’, es algo que ya observara el señor Ure” en 1836 (ibíd., p. 494). Lo que sí es cierto es la separación propiedad/gestión, pero para Marx esto es la conversión de los gestores en simples directores o funcionarios asalariados, un proletariado cualificado que a Duménil y Lévy (1998) les parece “simplista” (no a Gramsci, 1920), pero que

3. El trabajo productivo de valor e improductivo de riqueza en el sector financiero

Hay muchas confusiones sobre la teoría del trabajo productivo e improductivo, en especial sobre la teoría marxista. La mayor parte de los economistas ortodoxos (neoclásicos) no reconocen siquiera la distinción, salvo para dejar fuera el trabajo de la esfera doméstica. Por otro lado, la concepción sraffiana (véase García Reche, 1983) no coincide con la marxiana (véase Guerrero, 1989, 1990, 1998), e, incluso dentro de esta última tradición, hay enormes discrepancias. Para citar sólo a autores que han desarrollado las ideas de Marx partiendo de sus mismos planteamientos teóricos e intentando huir del eclecticismo característico de la mayoría de los marxistas contemporáneos (véanse los excelentes trabajos de Shaikh y Tonak, 1994, o de Delaunay, 1984, y Delaunay y Gadrey, 1987), en mi opinión incluso estos autores plantean incorrectamente la cuestión del trabajo productivo que se desarrolla en el interior de lo que Marx llamaba la *esfera de la circulación* (en la que podemos incluir tanto la circulación de mercancías como la de dinero), en parte por tener en cuenta la aportación decisiva de otros autores menos conocidos como Nagels (1974) o Burger (1970) (véase Guerrero, 1993, para una discusión adicional de algunos de estos problemas).

Este problema se vincula claramente con la interpretación que se está convirtiendo en dominante (una excelente excepción son los trabajos del brasileño C. M. Germer: véase Germer, 1998), dentro de la heterodoxia marxista, de desvincular cada vez más el dinero del dinero-mercancía, por el simple hecho de que el dinero ya no es fundamentalmente un *bien* (como el dinero *metálico*: el oro de los mercantilistas y los clásicos), sino un *servicio* (es decir, adoptar la forma básica de dinero *crediticio*, creado y destruido mediante el trabajo de los trabajadores del sector bancario). El hecho de que los nuevos instrumentos financieros se asocien en la imaginaria popular a la actividad bancaria exclusivamente (cuando de hecho son muchos más los intermediarios en el sistema financiero que los que realizan actividades de crédito propiamente dichas), el increíble desarrollo experimentado por la sofisticada ingeniería financiera de los últimos años, la creciente popularidad mediática de las últimas crisis financieras (mexicana, asiáticas, rusa, LTMC Fund, brasileña, etc.), las continuas advertencias sobre la posibilidad o no de que estalle la burbuja financiera en Wall Street o en otras bolsas de valores, etc.; todo esto --que representa sólo síntomas y manifestaciones de lo que Marx bautizó como capital *ficticio*-- son ejemplos de cuán alejada puede estar una parte considerable (y a todas luces creciente, tanto en términos absolutos como relativos) de la población económicamente activa de las labores de auténtica creación de riqueza para la sociedad.

es precisamente lo que ocurre hoy en día: los cualificados son los nuevos proletarios. Lo que a los autores franceses citados les parece “simplista” es un hecho para Marx: “La propia producción capitalista ha hecho que el trabajo de dirección superior, totalmente separado de la propiedad del capital, ande deambulando por la calle. De ahí que se haya tornado inútil que el propio capitalista desempeñe esta tarea de dirección superior (...) Las fábricas cooperativas suministran la prueba de que el capitalista, en cuanto funcionario de la producción, se ha tornado tan superfluo como él mismo, llegado al cénit de su perfección, considera superfluo al gran terrateniente (...) Después de cada crisis pueden verse en los distritos fabriles ingleses suficiente número de ex fabricantes que supervisan, por un salario económico, sus propias antiguas fábricas, ahora como directores de los nuevos propietarios, que a menudo son sus acreedores” (ibíd., pp. 494-495). En realidad, no sólo Marx; sino que también Mill, en 1849, y Hodgskin, ¡en 1825!, conocían esto (ibíd., p. 497).

Sin embargo, no debe confundirse el freno que un desarrollo hipertrofiado de este tipo de actividades puede suponer para las posibilidades (la senda) de crecimiento a largo plazo de la economía capitalista (cosa que ha analizado muy correctamente Shaikh, 1990) con la tesis de que todas las actividades desarrolladas por los trabajadores del sector bancario deban calificarse como trabajo improductivo en el sentido marxista, lo cual sería un grave error. Para Marx, una cosa es la distinción (típicamente capitalista) entre el trabajo productivo o improductivo de plusvalor --que puede darse tanto en actividades útiles para la sociedad como en las actividades más *perversas*--, y otra muy distinta la distinción entre lo que podríamos llamar el trabajo *necesario versus contingente* (en cada modo de producción). En cualquier sociedad de clases, la reproducción social, que no es sólo la reproducción económica de la riqueza, incluye también la reproducción de todas las relaciones sociales que perpetúan o contribuyen a la subsistencia del sistema --por ejemplo, en el caso del capitalismo, desde la creación de valor por medio de la explotación y la competencia universal a la coerción ejercida por intermedio de las relaciones estatales-- como tal sistema de clases. Por eso, en esos contextos se hacen *necesarias* actividades que en realidad son contingentes, y de la que puede prescindir la sociedad cambiando la forma social dominante.

Producir un tanque o un cazabombardero no es menos productivo de valor y de plusvalor (cuando se lleva a cabo en el seno de una organización capitalista del trabajo, como es la empresa industrial típica, sea privada o pública) que producir el oro con el que se fabrica el dinero metálico, o el papel con el que se fabrican los billetes, o los ordenadores donde se registran las anotaciones contables de todas las operaciones de activo y pasivo de la banca que dan origen a la creación de las nuevas formas de dinero. Sin embargo, en ninguno de los tres casos hemos citado las actividades de manipulación de dinero propiamente dichas, sino actividades *previas* que ejercen de requisitos (o insumos) para la *producción* de las respectivas formas de dinero. Si nos centramos ahora en el trabajo realizado por los trabajadores del sector bancario, deberíamos distinguir entre tres tipos de actividades que llevan a cabo:

1) En primer lugar, realizan una serie de *servicios* que venden a sus clientes a cambio de un precio (normalmente llamados *comisiones* en el lenguaje bancario): desde realizar transferencias (que es una actividad similar al transporte o a los servicios de correos y de mensajería, todos ellos productivos de plusvalor si se hacen en empresas privadas), a hacer de depositarios de títulos o activos tangibles que suponen riqueza y valor para los clientes de los bancos (cajas de seguridad, etc.), o muchas otras actividades similares. Este conjunto de actividades es lo que en la Contabilidad Nacional se deja fuera de lo que se considera la actividad típicamente bancaria, para la que se reserva el nombre genérico de *producción imputada de servicios bancarios* (PISB), y que, como bien saben en el Instituto Nacional de Estadística, genera no pocos problemas conceptuales y contables a todos los que tienen que vérselas con su tratamiento contable desde un punto de vista macroeconómico.

2) En segundo lugar, las actividades que integran la citada PISB son, como se ha dicho, las actividades típicas del negocio bancario: recepción de diversas clases de depósitos de sus clientes en su pasivo, y concesión de diferentes tipos de créditos (que constituyen el objeto de actividad característica de sus operaciones de activo). Las diferencias entre los intereses brutos recibidos por las operaciones de activo y los pagados por las de pasivo, una vez

descontados, además, los gastos operativos (laborales y materiales) en los que han de incurrir los bancos para llevar a cabo ambos tipos de actividades, es lo que genera la parte de los beneficios bancarios que se computan contablemente como PISB (y que tantos problemas de distribución por sectores y ramas presenta, al parecer, razón por la cual tiene que figurar un falso sector PISB en las tabla *input-output* y en muchas de las tablas de la contabilidad nacional derivadas de la primera).

Pues bien, la tesis que aquí se defiende es que el trabajo de los empleados de banca que tiene que ver con estas operaciones de activo y pasivo --aunque en la práctica, dichos empleados simultaneen cotidianamente las mismas con las que integran los servicios que forman el grupo 1 del párrafo anterior-- es un trabajo productivo de plusvalor, ya que crea dinero, aunque sea un dinero no tangible ni físico (o aparentemente no físico, ya que ningún científico físico dudaría de la materialidad de los registros magnético-informáticos que se almacenan en los ordenadores centrales, y parcialmente en las terminales, de las casas de banca).

El que la creación de dinero sirva a fines de pura *circulación* (o sea, que afecte exclusivamente a la transacción de títulos de propiedad sobre las mercancías o sobre los medios con la que se pueden adquirir éstas) no la convierte en una actividad improductiva de plusvalía, igual que la producción de otras cosas que se convertirán en inútiles en una sociedad sin clases (donde no hará falta dinero, aunque sí contabilidad; ni tampoco armamento, aunque subsistirán las obligaciones y los conflictos y el mundo de la *necesidad*) no deja de ser productiva de plusvalor por el mismo motivo.

Lo único que ocurre es que la sociedad capitalista, antinatural, antidemocrática y despótica como es ella, dirige porcentajes de su actividad laboral, y por tanto del valor y el plusvalor que es capaz de crear, hacia actividades que son inútiles desde el punto de vista de la riqueza social e individual de sus miembros. Esto sólo en el muy largo plazo (impredecible e incuantificable) se convertirá en una causa importante --en la medida en que se constituya en una realidad *consciente* para los que se verán obligados subjetivamente a luchar por cambiar ese estado de cosas-- de contribución al hundimiento del sistema (que, en medio de contradicciones crecientes, tendrá cada vez más dificultades para reproducirse y hará más visible cada vez la tendencia objetiva hacia su autosuperación). Sin embargo, hay otro factor que puede contribuir más a corto plazo a ese derrumbe (que no tiene por qué ser final; sino simplemente parcial o temporal, como muy ha explicado Grossmann, 1929), y que tienen que ver con las actividades que nos queda por analizar dentro del siguiente párrafo.

3) Por último, los bancos, junto al resto de empresas e instituciones que se desarrollan en el marco de hipertrofia financiera de nuestra contemporaneidad, desempeñan todo un conjunto de actividades que tienen que ver, no con el dinero crediticio --es decir, con las formas y cuantías de dinero que se precisan para que el volumen o flujo normal de mercancías circule por todo el sistema, y lo hagan con el valor que se espera que dicho volumen haga circular--, sino con la manipulación de los medios de obtener directamente *riqueza financiera* por parte de sus clientes ricos (los capitalistas). Para empezar, fíjese el lector que la expresión *riqueza financiera* es una contradicción en los términos, ya que, por definición, todo activo financiero representa un activo para su tenedor o poseedor, pero un

pasivo equivalente para su emisor, lo cual significa que, para la sociedad en su conjunto, todo el volumen de activos financieros representa una riqueza acumulada igual a cero. Las transacciones financieras de este tipo sólo afectan, pues, a la *redistribución* de la riqueza total entre los individuos y clases que forman la sociedad, pero no afectan directamente ni a la producción de nueva riqueza ni a la cuantía de la ya existente.

En la medida en que una parte de la población ocupada se ocupa de este tipo de actividades, esto es una prueba evidente de la corrupción y podredumbre que caracterizan a este sistema --un sistema que padece un cáncer terminal, pero que tantos se empeñan en diagnosticar como una simple gripe--, pero no impide que, en términos de valor (y de plusvalor), el sitio financiero, el sistema financiero, al prestar estos servicios a sus clientes, al utilizar a la masa de trabajadores que constituye la fracción de esclavos asalariados ubicados en esta rama de la *industria* --industria en el sentido teórico marxiano, que incluye a la mayoría de los servicios, al igual que incluye a todo el sector primario-- para este tercer tipo de actividades, está logrando una fuente de ganancias tan inmediata como la que obtiene con las tareas descritas en los puntos 1 y 2. Las actividades son, en los tres casos, igual de inútiles --o más o menos útiles, según los casos: eso se puede dejar a la valoración del lector--, pero no sólo generan beneficio para los sistemas financieros, como medio de participar en la plusvalía generada fuera (en el sector productivo), sino que generan beneficio como expresión monetaria del plustrabajo que dicho sector, como todos los demás, hace llevar a cabo a sus asalariados. Con tal de que dichos empleados puedan reproducir el dinero que requiere su consumo habitual en una fracción de su jornada habitual, estarán en condiciones de crear plusvalía para los dueños de los medios de producción que los manejan (los medios a ellos, y no a la inversa, como podría pensar algún ingenuo).

La confusión procede de que no se dan cuenta los críticos de esta interpretación que la circulación financiera, al igual que la circulación de mercancías en general, es algo que tiene lugar en el interior de todas y cada una de las ramas de la producción⁹. Es decir, se trata de una fase necesaria por la que tienen que pasar todo capital productivo para poder llevar a cabo, hasta el final, el ciclo completo que justifica su existencia, el que lo conduce a la valorización, que es su verdadero objeto. La producción es sólo un medio para la valorización, y al capitalista le da igual el contenido de lo que se produce con tal que su cliente esté dispuesto a comprarlo (para lo cual tiene que ajustarse a las necesidades de éste, restricción que no se puede saltar de forma absoluta, por mucho que sea capaz de hacerlo parcialmente por medio de la manipulación de los gustos individuales y colectivos de la sociedad). Por tanto, todos estos tiempos *muertos* que el capital podría dedicar a producir más, si no tuviera necesidad de hacer circular lo producido, son gastos generales de los que no puede prescindir y que al capital como clase le interesaría reducir al mínimo posible.

⁹ Marx lo tiene muy claro, aunque no todos los marxistas lo hayan entendido así: "Por eso el capitalista, incluso cuando opera con capital propio, considera a la parte de su ganancia media que es igual al interés medio como fruto de su capital en cuanto tal, con prescindencia del proceso de producción; y en contraposición a esta parte autonomizada del interés, considera al excedente de la ganancia bruta por encima de ello como mera ganancia empresarial" (Marx, 1894, p. 483).

Sin embargo, tan característica del sistema es la competencia como la explotación. Esto quiere decir que la irracionalidad ligada a la privatización y fragmentación del trabajo social, que la falta de cooperación en la toma de decisiones *individuales* que impone la rivalidad competitiva (la guerra de todos contra todos que tantos pintan como la sagrada armonía competitiva) de este sistema hace imposible evitar que los intereses parciales se impongan por encima de los intereses globales de clase en ciertas condiciones. No hay que caer en el funcionalismo de pensar que todo lo que ocurre sucede en interés de la clase dominante, y mucho menos en la ingenuidad de creer que lo hace debido a designios y planes establecidos por camarillas de sujetos pensantes que resultan decisivos para la marcha de la sociedad capitalista.

El hecho de que, en el momento presente, una parte tan importante de la creación de valor y plusvalor esté ligado a la ausencia de creación de riqueza --y no olvidemos los sectores que no son objeto de análisis en este trabajo, pero a los que se podría aplicar el mismo tipo de análisis: desde la fabricación de toda clase de armamentos a la construcción de cárceles, la producción de todo tipo de objetos suntuarios, la actividad de publicidad y de *marketing*, etc., etc.-- no cambia nada las cosas. Por otra parte, hay una cantidad creciente de producción de riqueza, que sí es riqueza auténtica --porque no se trata ya de activos financieros sino de activos reales, ya sean más o menos tangibles desde un punto de vista físico--, pero que es una riqueza que no enriquece realmente a toda la sociedad sino sólo a la clase que se beneficia de la división clasista específica que tenemos. Tanto el primer tipo de riqueza como el segundo, extendidos más allá de ciertos límites que la clase capitalista no es capaz de distinguir porque su comportamiento compulsivo hacia la maximización de ganancia le impulsa siempre a superar cualquier barrera a la acumulación adicional de capital, sí que pueden significar un freno para el crecimiento de la producción a largo plazo, y, por tanto, un peligro importante para los intereses concretos de todos los que padecemos la sociedad capitalista.

Si la burbuja financiera estalla algún día --y no hace falta recordar los análisis heterodoxos a este respecto (véase, por ejemplo, Moseley, 1999), ya que cada vez son más numerosos los economistas ortodoxos que nos advierten de este peligro, incluidos los que están colocados en los puestos de mando de importantes instituciones económicas internacionales, o incluso nacionales en pleno centro del imperio--, la reducción repentina de valor mercantil puede ser tan explosiva que los efectos depresivos de semejante estallido terminarán por perjudicar a muy corto plazo a la auténtica riqueza existente. No sólo porque la depresión económica en el sentido convencional puede destruir una cantidad importante del capital (medios de producción) sobrante --no olvidemos que la raíz última del problema que sufre el capitalismo contemporáneo del último cuarto de siglo es que el exceso de acumulación lo ha llevado a un exceso generalizado de capacidad productiva que, tarde o temprano, tendrá que desaparecer¹⁰--, sino sobre todo porque destruiría puestos de trabajo adicionales en un mundo donde el ejército industrial de reserva ya ha seguido la

¹⁰ No necesariamente, a través de una guerra mundial, como ocurrió a partir de 1939, como medio efectivo de terminar con la Gran Depresión a un coste social altísimo. Es muy posible destruir capital (es decir, valor) sin que se destruya físicamente dicho capital al mismo tiempo (aunque es probable que se destruya más tarde). Una posibilidad podría aparecer como consecuencia de una deflación masiva de la cotización de la(s) bolsa(s) mundial(es).

misma senda secular que los otros ejércitos (alcista, evidentemente), y lo ha hecho de forma aguda en las últimas décadas [la tasa mundial de desempleo es superior en los 90 a la de los ochenta, y ésta superior a la de los 70, etc.).]

Y, por supuesto, el empleo en una empresa capitalista, mientras sea la única forma de desarrollar las capacidades humanas, ya es de por sí una fuerte limitación a la riqueza humana auténtica, que sólo será posible cuando el ocio creador y el descanso real puedan pasar a representar una proporción creciente del periodo vital de los individuos, invirtiendo, así, la tendencia que impuso la revolución industrial¹¹ que nos trajo el capitalismo en aquella primera época suya en la que era un sistema de progreso que sirvió para superar al feudalismo.

No deberían ser tan optimistas los liberales modernos --ya sean de los llamados *neoliberales*, ya de los *socialedemócratas*-- pues las nuevas tecnologías, la nueva era de la información, de la informática y de las telecomunicaciones, los nuevos desafíos de la globalización, de la competitividad social y del Estado de bienestar democrático, y demás tonterías retóricas de las que se ha imbuido la izquierda en el último medio siglo, nos pueden estar deparando un sobresalto muy próximo que pondrá, lamentablemente, de moda la misma teoría que ya lo estuvo un tiempo atrás y que ahora se intenta borrar de las mentes en esta guerra fría ideológica (casi tan cruenta como la caliente) que todavía no ha terminado (al revés no ha hecho más que empezar), pero que puede suponer un salto también en el pensamiento real, como consecuencia de un auténtico cambio cualitativo en las condiciones objetivas que determinan en última instancia la conciencia social.

¡Ay, qué razón tenía aquel clásico que escribió que "el hombre se cree libre porque no se apercibe de sus cadenas"!

Referencias bibliográficas

Burger, A. (1970): *Economic Problems of Consumers' Services*, Budapest: Akadémiai Kiadó.

Cohen, G. (1978): *Karl Marx Theory of History. A Defence*, Oxford University Press, Oxford [*La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*, S. XXI, Madrid, 1986].

¹¹ Qué modernas resultan algunas de las expresiones de Lafargue en su crítica al proletariado por haberse "dejado pervertir por el dogma del trabajo": "¡Cuánto hemos degenerado y empequeñecido! La vaca tuberculosa, las sopas, el vino adulterado y los alcoholes sabiamente combinados con el trabajo forzado, han debilitado nuestros cuerpos y limitado nuestras mentes. ¡Y es precisamente cuando el hombre restringe su estómago y aumenta la máquina su fuerza de producción, cuando los economistas nos predicán la teoría malthusiana, la religión de la abstinencia y el dogma del trabajo! Sería cosa de arrancarles la lengua y tirarla a los perros" (Lafargue, 1883, p. 135) Igualmente se queja de cómo "los proletarios han abolido las sabias leyes que limitaban el trabajo de los artesanos de las antiguas corporaciones y suprimido los días de fiesta", y explica con detalle el recorrido histórico que nos ha conducido a tan lamentable situación: "En la Edad Media, las leyes de la Iglesia garantizaban a los obreros noventa días de reposo en el año --cincuenta y dos domingos y treinta y ocho días feriados-- en los cuales estaba terminantemente prohibido trabajar (...) Cuando llegó la Revolución, apenas asumió el Poder, abolió los días de fiesta y reemplazó la semana por la década, a fin de que el pueblo no tuviera más que un día de descanso cada diez. Libertó a los obreros del yugo de la Iglesia para someterlos mejor al yugo del trabajo" (ibíd., p. 134).

Cournot, A. (1838): *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Hachette, París [Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas, ed. J. C. Zapatero, Alianza, Madrid, 1969].

Delaunay, J. C. (1984): *Salariat et plus-value en France depuis la fin du xix^e siècle*, París: Presses de la Fondation Nationales des Sciences Politiques.

-- y Gadrey, J. (1987): *Les enjeux de la société de service*, París: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.

García Reche, A. (1983): *Trabajo productivo y trabajo improductivo en la tradición clásico-marxiana*", Tesis Doctoral, Universidad de Valencia.

Germer, C. M. (1998): "Credit money and the functions of money in capitalism", 18 pp., International Working Group on Value Theory: 5th Annual Miniconference at the Eastern Economic Conference, New York.

Grossmann, H. (1929): *La ley de la Acumulación y del Derrumbe del sistema capitalista*, México: Siglo XXI, 1979.

Guerrero (1989): *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*, Madrid: Ediciones de la Universidad Complutense.

(1990): "Cuestiones polémicas en torno a la teoría del trabajo productivo", *Política y Sociedad*, 5, abril.

(1993): *Cambio tecnológico e industrialización de los servicios*, Documento de Trabajo nº 9318, Facultad de CC.EE.EE., Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

(1998): "Seven points on unproductive labor", New School for Social Research, Nueva York.

Lafargue, P. (1883): *El derecho a la pereza*, ed. de M. Pérez Ledesma, Madrid: Fundamentos, 1991.

Leontief, W. W. (1941): *The Structure of American Economy, 1919-29*, Cambridge: Harvard University Press, 1951.

(1951): *The Structure of American Economy, 1919-39*, New York: Oxford University Press.

Marx, K. (1850): *Sociología y filosofía social*, selección e introducción de escritos de Marx a cargo de T. B. Bottomore y M. Rubel, Barcelona, Península, 1967.

(1857): *Fragmentos sobre las máquinas* (extractos de los *Grundrisse*), en *Progreso técnico y desarrollo capitalista*, ed. de M. De Lisa, México: Cuadernos de Pasado y Presente, nº 93.

(1867): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I*, Siglo XXI, Madrid, 1978, 3 volúmenes.

(1894): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro III*, Madrid: Siglo XXI, 1979, 3 volúmenes.

Moro, T. (1516): *Utopía*, en Moro/Campanella/Bacon: *Utopías del Renacimiento*, México: FCE, ed. de Eugenio Ímaz, pp. 37-140.

Moseley, F. (1999): "La economía de los Estados Unidos en 1999: ¿se encontrará Caperucita al Lobo Feroz?", traducido de *Monthly Review*, enero.

Nagels, J. (1974): *Travail collectif et travail productif dans l'évolution de la pensée marxiste*, Bruselas: Éditions de l'Université de Bruxelles.

Pasinetti, L. L. (1973): "The notion of vertical integration in economic analysis", *Metroeconomica*, 25: 1-29.

Polanyi, K. (1944): *La Gran transformación*, Madrid: La Piqueta.

(1994): *El sustento del hombre*, ed. de H. W. Pearson, Barcelona: Mondadori.

Ricardo (1817): *Principios de economía política y tributación*, Madrid: Ayuso.

Shaikh, A. (1990): *Valor, acumulación y crisis*, Bogotá: Tercer Mundo editores.

--y Tonak, E. (1994): *Measuring the Wealth of Nations. The political Economy of National Accounts*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

Wray, R. L. (1998): "Theories of value and the monetary theory of production", paper presented to the Fifth Annual Mini-Conference of the IWGVT, New York, Eastern Economic Association, 2/27/1998, 24 pp.