

Unidad 3

TRABAJO, PARO Y POLÍTICA DE EMPLEO

Mario del Rosal
(Universidad Complutense de Madrid)



Bajo licencia de [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Índice

1. Teoría del valor, la explotación y la acumulación
2. Productividad y explotación
3. Paro y trabajo precario
4. Políticas de empleo

Introducción

En esta unidad, vamos a adentrarnos en las cuestiones relacionadas con el trabajo y el paro en el modo de producción capitalista y con el papel que desempeña el Estado a través de las políticas de empleo. Para ello, mostraremos las diferencias básicas entre las distintas teorías del valor para explicar a continuación los mimbres fundamentales de la teoría del valor trabajo, que es la que, a nuestro juicio, ofrece una perspectiva analítica más potente para comprender la naturaleza del régimen del salariado, la explotación, la acumulación de capital y el desempleo.

A partir de estas bases, profundizaremos en el concepto de productividad y sus contradicciones bajo la lógica del capitalismo. Entre ellas, la relativa al paro y al trabajo precario, cuestiones centrales que analizamos desde las dos visiones ortodoxas convencionales —neoclásica y keynesiana— y criticamos desde el marxismo, como principal paradigma heterodoxo crítico.

En la última parte, estudiaremos las políticas de empleo que el Estado pone en marcha, sus fundamentos teóricos y sus principales efectos.

1. Teoría del valor, la explotación y la acumulación

Las preguntas básicas que suele hacerse cualquier persona que pretenda comprender el funcionamiento de la economía capitalista es por qué las mercancías valen lo que valen, de dónde surge el beneficio, por qué se lo apropian las empresas y a qué se debe el conflicto capital-trabajo, esencial en el seno de las sociedades actuales. Para ello, debemos empezar por adentrarnos en las teorías del valor.

Teorías del valor

Existen dos grandes formas de explicar el valor de las mercancías: la teoría del valor-trabajo y la teoría utilitarista.

- La **teoría del valor-trabajo** (TVT) o teoría laboral del valor se remonta, en sus primeras versiones, a los autores clásicos (Smith, Ricardo) y alcanza su plenitud expositiva en la obra de Marx. En esencia, afirma que el valor de las mercancías se basa en el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción.
- La **teoría utilitarista** procede de los neoclásicos y la escuela austriaca. En este caso, se entiende que el valor de las mercancías se fundamenta en la utilidad que tienen para el comprador.

La TVT es **objetiva**, ya que el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía no depende del observador, del productor o del comprador, sino del propio proceso de producción de la mercancía en sí. De este modo, un bien que necesite un determinado número de horas de trabajo como promedio según el estado de la tecnología y la productividad media de la fuerza de trabajo estará valorado en ese mismo número, independientemente de quién pretenda evaluarlo o de su percepción personal de la mercancía. Ese número de horas tomará la forma externa de valor de cambio, es decir, de una cierta cantidad de otras mercancías por las que se podrá permutar sobre la base de unas ratios de intercambio determinadas por el valor de cada una de ellas. Por el contrario, la teoría utilitarista es **subjetiva**, ya que entiende que el valor de la mercancía depende del consumidor individual, quien las valora, pero no por ser valiosas en sí mismas, sino porque lo son para esa persona.

Por otra parte, la TVT tiene un carácter **intrínseco**, puesto que considera el valor como una cualidad propia de la mercancía e independiente tanto de situaciones o variables externas a su producción como de la valoración que uno o diversos sujetos externos le otorguen. De hecho, entiende el valor como la característica esencial y definatoria de las mercancías. Esto ocurre porque ese valor se determina en la esfera de la producción, no en la esfera de la circulación. Por su parte, la teoría utilitarista es **extrínseca**, ya que

entiende el valor como una cualidad que es aportada por circunstancias o agentes ajenos a un determinado producto y que, de este modo, lo convierten en mercancía. Así, un objeto o hecho cualquiera se transformará en mercancía no por su propia obtención o naturaleza, sino por la consideración que en un momento determinado se le otorga. De este modo, las tesis utilitaristas consideran que el valor se determina en el mercado, cuando los consumidores muestran sus preferencias.

Por último, la TVT es cualitativa y, sobre todo, **cuantitativa**, puesto que entiende que el valor no sólo puede ser percibido por los sujetos que participan en el intercambio de mercancías o por cualquier observador ajeno, sino que está compuesto por una magnitud medible, extensiva, aditiva y escalar. Eso significa que dicha magnitud debe poder cuantificarse mediante un sistema métrico invariable, que depende directa y proporcionalmente del número de mercancías a las que se refiera y que para su completa definición basta con un número y una unidad de medida. Esa magnitud es el tiempo de trabajo socialmente necesario, que se mide en horas. Por el contrario, la teoría utilitarista es sólo **cualitativa**, ya que entiende que el valor, aun siendo una variable observable, no es susceptible de medición objetiva. Y no por carencias o imperfecciones en los sistemas de cálculo, sino porque la propia naturaleza de la magnitud que conforma el valor hace imposible su medición. Evidentemente, la utilidad de un bien no es medible cardinalmente y resulta muy complicado aceptar que los valores de distintas mercancías se puedan ser jerarquizados ordinalmente por una persona de forma unívoca.

Esta triple comparación entre las dos teorías principales que tratan de explicar el valor evidencia la superioridad lógica y empírica de la TVT. Por esta razón, a lo largo de la unidad vamos a desarrollar con más detalle sus elementos básicos con el objetivo de disponer de una herramienta epistemológica rigurosa y solvente, tanto para el análisis del trabajo asalariado, que es el objetivo principal del tema, como para el resto de la asignatura.

Bienes y mercancías

Para comprender adecuadamente el concepto de valor que explica la TVT, en primer lugar, es necesario diferenciar los bienes de las mercancías.

- Un **bien** es algo que sirve para satisfacer una necesidad o que participa en la producción de otro bien. En el primer caso, se trata de un bien de consumo o un medio de vida; en el segundo, de un bien de capital. Es una categoría transhistórica, puesto que ha existido en todas las sociedades humanas y bajo todo tipo de modos de producción.

- Una **mercancía**, por su parte, es un bien producido exclusivamente para ser destinado al intercambio o la venta. Así pues, se trata de un producto del trabajo humano sujeto a la propiedad privada y al mercado y cuyo apropiación o uso exige, por ello, el pago de un determinado precio basado en su valor.

Valor de uso, valor de cambio y valor

Pasemos ahora a distinguir cuatro conceptos clave para la comprensión de la TVT: el valor de uso, la utilidad, el valor de cambio y el valor.

- El **valor de uso** corresponde a las propiedades y características técnicas de un bien. Tiene un carácter objetivo y es la base que determina la utilidad de un bien para su usuario.
- La **utilidad** de un bien es el grado de satisfacción que procura a quien lo utiliza y es, evidentemente, subjetiva.
- El **valor de cambio** se refiere a la cantidad de otras mercancías que se puede obtener mediante el intercambio de una mercancía en particular. Está determinado por los valores de las mercancías involucradas en el intercambio, lo que significa que es la forma material concreta en que se manifiesta el valor de cualquier mercancía. Puede venir expresado en mercancías específicas (caso del trueque) o en la mercancía equivalente general, que es el dinero.
- El **valor** es el fundamento del valor de cambio, lo único cuantificable que tienen en común todas las mercancías. Su magnitud está determinada por el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de la mercancía en cuestión. No se expresa directamente en esa unidad temporal de medida, sino de forma indirecta, a través de determinadas cantidades de otras mercancías; esto es, a través del valor de cambio.

Así como los conceptos de valor de uso y utilidad son aplicables a cualquier bien, independientemente de cómo se produce o distribuye, el valor y el valor de cambio sólo son aplicables al caso de las mercancías. Sin embargo, es imprescindible recordar que las mercancías han de ser bienes, es decir, deben tener necesariamente valor de uso y, por tanto, utilidad. En caso contrario, como veremos después, el trabajo dedicado a su producción no llegará a socializarse y, por tanto, no será confirmado como valor, de manera que no llegará a convertirse realmente en mercancía.

El funcionamiento del mercado está regido por la **ley del valor**, que es el mecanismo social que establece y determina el intercambio de mercancías como equivalentes, es decir, según sus valores de cambio relativos. Se denomina ley porque confirma que los

intercambios mercantiles no se realizan de forma arbitraria, sino que siguen una regularidad lógica basada en el valor.

Si, por ejemplo, un productor promedio de vasijas dedica cuatro horas a obtener una unidad y un productor promedio de guitarras necesita veinte horas para fabricar una unidad, entonces ambas mercancías se intercambiarán normalmente a razón de cinco vasijas por guitarra. De esa manera, el valor de cambio de cada guitarra será de cinco vasijas; y el valor de cambio de cada vasija será de $1/5$ de guitarra. Esa tasa de cambio permite igualar el valor que cada productor ofrece y recibe en el intercambio, de modo que se estaría cumpliendo la ley del valor según la cual el comprador y el vendedor intercambian equivalentes entre sí.

Si, en lugar de intercambios directos, hablamos de cambios indirectos con la intermediación del dinero, el proceso tendría el mismo fundamento. Si, por ejemplo, el artesano y el luthier del ejemplo anterior manejaran monedas de cobre con un valor unitario de dos horas, entonces cada vasija se ofrecería en el mercado por dos monedas y cada guitarra se vendería por diez monedas.

Tipos de mercancías y fuerzas productivas

Según su función, se distinguen dos tipos de mercancías: los bienes de consumo y las fuerzas productivas.

- Los **bienes de consumo** (BC) o medios de vida son adquiridos y utilizados con el fin de satisfacer una necesidad. Su consumo pone punto final al proceso de producción del que surgen y, por tanto, a su participación en el ciclo económico. Los BC se consumen improductivamente, es decir, sin que su uso genere beneficio alguno al consumidor. Pueden ser de dos tipos: *bienes salario* y *bienes de lujo*. Los primeros son comprados tanto por los trabajadores como por los propietarios de medios de producción (capitalistas y rentistas). Los segundos sólo están al alcance de los propietarios.
- Las **fuerzas productivas** (FP) son compradas y utilizadas para ser vendidas o para obtener otros bienes. Al contrario que los BC, las FP se consumen productivamente, ya que su uso permitirá a quien las consume obtener una ganancia, ya sea mediante su venta o utilizándolas para producir otras mercancías.

Hay dos tipos de FP: la fuerza de trabajo y los medios de producción.

- La **fuerza de trabajo** (FT) es la capacidad de los seres humanos de transformar el medio mediante su esfuerzo y sobre la base de sus capacidades, habilidades y

conocimientos. Cuando esta capacidad se pone en marcha, cuando pasa de potencia a acto, se convierte en *trabajo*. Por tanto, la fuerza de trabajo y el trabajo son conceptos distintos, aunque evidentemente relacionados entre sí. Como veremos luego, lo que el capital compra en el mercado laboral es FT, no trabajo; es decir, la capacidad de trabajar del asalariado, no su trabajo ya realizado. La mercantilización generalizada de la FT por medio del régimen del salariado (proletarización o asalarización) convierte el modo de producción capitalista en la máxima expresión de la economía de mercado. Además, da lugar a una de las dos clases sociales propias del modo de producción capitalista y, por tanto, fundamentales en cualquier formación socioeconómica actual: la *clase trabajadora* (o, simplemente, trabajo), también conocida como clase obrera o proletariado.

- Los **medios de producción** (MP) son bienes empleados para producir otros bienes. Pueden ser ofrecidos espontáneamente por la naturaleza, caso de los **recursos naturales** (RN), o producidos por el ser humano, caso de los **bienes de capital** (BK). Su conversión en mercancías gracias a la apropiación particular por medio del régimen de la propiedad privada define a las economías de mercado y al modo de producción capitalista. Además, el hecho de que sean de propiedad privada permite la existencia de la otra clase social propia del modo de producción capitalista: la *clase capitalista* (o, simplemente, capital), también llamada clase propietaria o burguesía.

A excepción de los RN, que no son el producto del trabajo humano y, por tanto, no tienen valor alguno (aunque sí pueden tener precio si se convierten en propiedad de alguien), todas las mercancías, ya sean BC, FT o BK, tienen un determinado valor. Ese valor es la agregación de dos tipos de valores distintos: el valor nuevo y el valor pasado.

- El **valor nuevo** es el que crea el trabajo actual o trabajo vivo aplicado a la producción de una mercancía por parte de los trabajadores. Se genera y se incorpora a la mercancía en su proceso de producción.
- El **valor pasado** es el valor de los MP empleados en el proceso productivo de una mercancía. Es un valor procedente de procesos productivos anteriores, por lo que suele denominarse trabajo pasado o trabajo muerto, y se transfiere a la mercancía en cuestión durante su proceso de producción.

Así, por definición, la FT es la única FP que crea valor puesto que es la única que produce trabajo humano *ex novo*.

Por el contrario, los MP no producen valor nuevo cuando participan en el proceso productivo, sino que su propio valor es transferido a las nuevas mercancías a lo largo de ese proceso.

Trabajo concreto, trabajo abstracto y TTSN

La FT empleada en la producción de mercancías da lugar a dos tipos de trabajo distintos, pero interdependientes: el trabajo concreto y el trabajo abstracto.

El **trabajo concreto** hace referencia a las tareas específicas que se llevan a cabo para la producción de valores de uso. Por definición, los trabajos concretos son cualitativamente distintos entre sí y, por tanto, no son comparables ni conmensurables.

El **trabajo abstracto** es el trabajo en su faceta social, como productor de mercancías y creador de valor. Se trata de la actividad humana genérica, sin ninguna cualidad distintiva, es decir, puro y simple esfuerzo dedicado a la producción. Un esfuerzo igual e indiferenciado, despojado de las características particulares de cada labor. Esta condición de homogeneidad es imprescindible para que el tiempo de trabajo pueda convertirse en una magnitud de medida cuantificable, puesto que, si consideramos el trabajo de producción de cada mercancía distinto cualitativamente al de las demás, entonces no podríamos compararlos a partir de ninguna magnitud de medida común, ya que serían incomparables e inconmensurables.

Tanto el trabajo concreto como el trabajo abstracto son categorías transhistóricas. El trabajo concreto, porque llevar a cabo acciones materiales o intelectuales específicas para transformar el medio es algo necesario en cualquier modo de producción. Ya se trate de cavar un agujero para plantar una semilla o de programar una aplicación informática, el hecho es que el ser humano debe realizar tareas determinadas para procurar su subsistencia.

El trabajo abstracto, por su parte, también existe en cualquier modo de producción, ya que el monto global de horas de trabajo disponibles en un lugar y un periodo para ser asignadas a los distintos trabajos concretos es algo fundamental en toda sociedad. De hecho, la forma en que se decide cómo distribuir esas horas no es sólo un problema permanente, sino que acaba definiendo en última instancia cada modo de producción. Cómo y quién las realice lo decidirá el tipo de sociedad y podrá obedecer a la tradición, a una imposición despótica, al mercado, a decisiones democráticas colectivas o a cualquier otro mecanismo.

Sin embargo, el valor, como expresión del trabajo abstracto, es propio de la economía mercantil (y, por extensión, del capitalismo), de modo que se trata de una categoría histórica.

La aparente contradicción entre trabajo concreto y abstracto es la misma que permite distinguir entre valor de uso y valor en las economías mercantiles. Si los valores de las mercancías son comparables (por medio de los valores de cambio) y sus valores de uso no lo son es porque el trabajo que se efectúa para su obtención tiene una **dobles naturaleza**: por un lado, el trabajo concreto produce valores de uso en el plano material y, por otro, el trabajo abstracto produce valores en el plano social. Lo que el valor de uso es al valor en el caso de la mercancía, el trabajo concreto es al trabajo abstracto en el caso de la actividad productiva.

El trabajo abstracto que nutre el valor de una mercancía se mide, como ya hemos visto, por medio de las horas necesarias para la producción de esa mercancía. Esto podría llevar a la absurda conclusión de que, cuantas más horas necesite un trabajador para hacer un producto, más valor tendrá será éste. Así, una mercancía producida por un operario poco productivo, que necesita muchas horas para terminar su labor, sería más valiosa que una elaborada por un trabajador esforzado, concentrado, hábil y con herramientas adecuadas, que requiere muchas menos.

Esto no es así por una razón fundamental: al igual que el trabajo como sustancia del valor no es trabajo concreto, sino abstracto, el tiempo de trabajo como magnitud del valor no es el tiempo que tarda un productor particular en obtener una mercancía, sino el tiempo considerado como normal en un proceso productivo, una sociedad y un momento determinados. Este tiempo es el que se requiere en promedio a partir del desarrollo imperante de las fuerzas productivas para producir la mercancía, no el que necesita un productor específico. Esta magnitud es el **tiempo de trabajo socialmente necesario** (TTSN).

Trabajo productivo, improductivo, potenciado y desvalorizado

Si un productor necesita más horas para obtener una mercancía de lo que es normal en el mercado, su producto no valdrá más que esa medida normalizada. Las horas de más que necesita emplear por su menor productividad relativa será, sencillamente, tiempo malgastado que de ninguna manera agregará valor a la mercancía. En ese caso, hablaríamos de un **trabajo desvalorizado**, puesto que el productor obtendrá en el mercado un valor equivalente a menos horas de trabajo de las que necesitó para producir la mercancía.

Al contrario, si un productor consigue fabricar una mercancía en menos horas de lo que es normal en el mercado gracias a una mayor productividad relativa, podrá seguir ofreciéndola por su valor normal. De ese modo, tendríamos un **trabajo potenciado**, ya que el productor podrá obtener un valor en el mercado equivalente a más horas de las que tuvo que emplear para obtener la mercancía.

Si, en lugar de seguir vendiendo su mercancía al valor normal del mercado, el productor más eficiente la ofrece por un valor más bajo, entonces aumentará su cuota de mercado a costa de sus competidores y, con ello, generará una tensión que obligará al resto de los productores a imitarlo o a conseguir, de alguna manera, aumentar su productividad. Esta tendencia, que analizaremos después, es lo que hace que el modo de producción capitalista tenga una pulsión intrínseca a la reducción sistemática del valor de las mercancías por medio del cambio técnico.

Lo explicado hasta aquí significa que el intercambio de mercancías entre dos productores individuales no es más que la forma material a través de la cual se produce el intercambio de sus respectivos tiempos de trabajo. Por lo tanto, el intercambio de mercancías no es más que la cosificación (o reificación) del intercambio de los trabajos particulares de dos productores dedicados a tareas distintas, concretas y, por ello, parciales respecto de la totalidad de las necesidades de cada uno y del conjunto de la sociedad. De aquí se deduce que, para la totalidad de intercambios mercantiles que se producen, el mercado no es más que un mecanismo mediante el cual se socializa todo el trabajo humano entre los miembros de la colectividad. Eso permite entender de una manera completa el concepto de TTSN y, por ende, el valor, ya que, además de constituir el fundamento del intercambio de mercancías, es la clave que explica cómo la descoordinación anárquica que caracteriza a la economía mercantil, en la que cada agente económico actúa independientemente del resto y no existe ni coordinación ni planificación algunas, se desarrolla con una lógica propia determinada, precisamente, por la ley del valor.

Circulación simple del dinero y venta de la fuerza de trabajo

El mecanismo de intercambio de una mercancía por otra equivalente en el mercado supone ofrecer un valor de uso por otro valor de uso distinto. Y se hace a una tasa o valor de cambio que iguala el valor de ambas mercancías. De ahí que se trate de un intercambio de equivalentes. De esa manera, ese intercambio permite obtener un valor de uso distinto al que se ofrece, pero no da lugar a ningún excedente de valor.

Este mecanismo se desarrolla en la **esfera de la circulación** y se representa mediante el esquema de la **circulación simple del dinero**, que tiene dos formas posibles:

- Intercambio directo. Expresa el trueque de una mercancía (M) por otra con igual valor de cambio, pero distinto valor de uso. En este caso, no hay distinción entre comprador y vendedor. Se representa del siguiente modo:

$M - M$

- Intercambio indirecto por medio del dinero. Indica la venta de una mercancía (M) por dinero (D) y la compra con ese dinero de otra mercancía con igual valor, pero distinto valor de uso. No sólo distingue explícitamente entre vendedor y comprador, sino que es el mecanismo que tiende a generalizarse en todas las economías mercantiles. Se representa así:

$M - D - M$

Este esquema representa la participación de los trabajadores asalariados en el modo de producción capitalista desde su propio punto de vista. En efecto, los asalariados venden la única mercancía que poseen (su FT) a cambio de dinero (salario) con el que adquieren las mercancías que necesitan para su reproducción y la de su familia (los BC). Esto es:

$FT - \text{Salario} - BC$

La venta de FT supone, como la de cualquier otra mercancía, un intercambio de equivalentes. Por tanto, no genera ningún beneficio ni para el vendedor ni para el comprador. Es un simple intercambio de valores de uso por medio de los respectivos valores de cambio, es decir, una transformación cualitativa: el trabajador ofrece su FT para obtener dinero con el que comprar los BC con los que procurar su subsistencia.

Circulación ampliada del capital y compra y uso de la fuerza de trabajo

En el otro lado del intercambio salarial se encuentran las empresas, es decir, el capital, que compra la FT del trabajador a cambio del salario. Puesto que ese cambio se produce en la esfera de la circulación, como decíamos antes, la operación en sí tampoco genera ningún excedente ni para la empresa ni para el asalariado, ya que es un intercambio de equivalentes.

Sin embargo, el capital no adquiere la FT para después intercambiarla por alguna otra mercancía equivalente, como hace el trabajador con su salario. Lo hace para poder utilizarla en el proceso de producción de mercancías. Ese proceso consta de tres partes diferenciadas:

- La **compra** de FP (FT y MP) a cambio de dinero. Este acto se lleva a cabo en la esfera de la circulación, como decíamos, y consiste en que la empresa compra la FT a los trabajadores a cambio del salario y los MP a otras empresas o

propietarios a cambio de un precio o una renta. Responde al principio general de la ley del valor, lo que significa que se trata de un intercambio de equivalentes en el que ninguna de las dos partes obtiene excedente alguno. Se representaría así:

$$D - M (FT, MP)$$

- La **producción** de mercancías. Consiste en aplicar la FT y los MP sobre otros MP con el fin de obtener mercancías con distinto valor de uso y con mayor valor de cambio que las FP empleadas (M'). Esto no ocurre en la esfera de la circulación, sino en la esfera de la producción, que se encuentra dentro de la empresa, separada del mercado. Por ello, es un proceso ajeno a la ley del valor en el que se genera un excedente que es apropiado por el capital. Ese excedente queda representado en el siguiente esquema por el hecho de que $M' > M$:

$$M (FT, MP) \dots P \dots M'$$

- La **venta** de las mercancías producidas a cambio de dinero. Por medio de esta última fase, se venden las mercancías obtenidas en el proceso productivo por dinero (D'). Esto se lleva a cabo en la esfera de la circulación según la ley del valor, de modo que sirve para convertir las mercancías producidas en su equivalente monetario. Por tanto, el comprador obtiene exactamente el mismo valor que ofrece con su dinero; aquí no se genera excedente alguno para la empresa. Esto queda de manifiesto en la igualdad $M' = D'$, que expresa la equivalencia entre la mercancía vendida y el dinero obtenido con su venta en términos de valor, no de valor de uso, evidentemente.

$$M' - D'$$

Si unimos las tres fases descritas, obtendremos el esquema de la **circulación ampliada del capital**:

$$D - M (FT, MP) \dots P \dots M' - D'$$

En este caso, se observa cómo la empresa utiliza dinero para volver a obtener dinero al final del proceso, de manera que no consigue ningún cambio en el valor de uso. Lo que logra, en cambio, es un aumento cuantitativo, un excedente de valor, ya que consigue una cantidad de dinero mayor que la invertida al principio, puesto que $D' > D$. Ese aumento se debe, obviamente, a la diferencia de valor entre M' y M .

En el proceso de circulación ampliada del capital, el dinero no actúa sólo como dinero, ya que no se limita a facilitar una permita de valores de uso distintos como medio de intercambio. Ahora funciona como **capital**, es decir, como un proceso de autovalorización cuyo objetivo necesario es el crecimiento continuo.

El origen del excedente: plusvalor

Como mercancías que son, las FP que las empresas compran para llevar a cabo el proceso de producción tienen valor y, además, aportan valor a la producción. Sin embargo, los MP y la FT funcionan de manera muy distinta en este sentido.

Los MP, a excepción de los RN, tienen un valor que se corresponde con el TTSN para su producción. Ese valor es pagado por las empresas con una parte de su capital dinerario a la que llamamos **capital constante (c)**.

El valor que los MP aportan a las mercancías en cuyo proceso de producción participan es el suyo propio, es decir, el capital constante. Por tanto, el valor de los MP y el que aportan a las mercancías es el mismo ($c = c$). Y, consecuentemente, no generan ningún excedente. Pueden transferir su valor de una sola vez en el caso del **capital circulante** (objetos de trabajo y suministros), o de forma paulatina según un proceso denominado depreciación que se contabiliza mediante la amortización, en el caso del **capital fijo** (medios de trabajo).

La FT, por su parte, tiene un valor que, como en cualquier otra mercancía, se corresponde con el TTSN para su producción y reproducción. En este caso, se trata del valor de las mercancías necesarias para el mantenimiento del asalariado en condiciones de poder trabajar y también el de las personas a su cargo (su familia), que serán quienes lo reemplacen en el futuro. No hablamos de los BC estrictamente imprescindibles para la simple supervivencia física, sino los exigibles en función del momento histórico y de la sociedad en la que vive el trabajador, puesto que la evolución del valor de la FT es el resultado de dos dinámicas distintas, aunque simultáneas: una de carácter técnico relacionada con la capacidad de la economía para producir BC y otra de carácter social, relativa a la fracción del producto social que obtiene la clase trabajadora. El valor de la FT incluye, por tanto, mercancías como alimentos, cobijo o vestido, pero también educación, sanidad, ocio, etc. Ese valor es pagado por las empresas con la parte de su capital dinerario a la que llamamos **capital variable (v)** y que, como veremos con más detalle en el tema 4, se corresponde *grosso modo* con el salario.

Sin embargo, el valor que la FT aporta a la producción no es el suyo propio, sino el que genera *ex novo* al poner en funcionamiento su capacidad de trabajar. Las horas de trabajo que los asalariados dedican a la producción generan un **valor nuevo (vn)** que, de hecho, es el único antes inexistente que se crea durante el proceso de producción, ya que el de los MP simplemente se transfiere. Por tanto, la FT es la única FP que crea valor, puesto que es la única que produce trabajo humano.

Ese valor nuevo que produce la FT depende de la duración de la jornada laboral, de la intensidad del trabajo y del tipo de trabajo. Por otro lado, el valor de la FT depende de las necesidades materiales e históricamente determinadas de la clase trabajadora. Por tanto, son magnitudes distintas. La diferencia entre ambos valores ($v_n - v$) podría ser, en principio, positiva, negativa o nula:

- Si la diferencia fuera negativa, entonces la empresa estaría pagando a la FT más valor del que ésta aporta a la mercancía. Así, al vender la mercancía producida por su valor, la empresa no podría recuperar ni siquiera lo invertido en pagar al trabajador, por lo que tendría pérdidas.
- Si ambos valores fueran iguales, la empresa, al vender la mercancía, recuperaría exactamente el valor invertido en la FT y, con ello, no tendría beneficio ni pérdida posible.
- Por último, si la diferencia fuera positiva, entonces la aportación de la FT a la mercancía sería mayor que su remuneración, lo que permitiría obtener un excedente al vender la mercancía producida.

Aunque estas tres opciones son teóricamente posibles, lo cierto es que sólo la tercera es la que puede darse sistemáticamente en el capitalismo, so pena de impugnar la existencia del excedente y, por tanto, también de la propia dinámica de acumulación de capital.

En efecto, la posibilidad de obtener excedente se convierte en necesidad de todos y cada uno de los capitales individuales en el mismo momento en que existe la competencia y los ingresos de la clase capitalista se nutren de esa diferencia.

Por tanto, el valor nuevo que produce la FT (v_n) es normalmente superior a su propio valor (v) y es precisamente de esa diferencia de la que surge el beneficio del capital: el **plusvalor (pv)**. Así pues, el plusvalor (también llamado plusvalía) es de la forma que toma el excedente en el modo de producción capitalista.

El plusvalor se determina según la siguiente expresión:

$$pv = v_n - v$$

De aquí deducimos que:

- El valor de la FT es la parte del valor nuevo que corresponde al **trabajo necesario o pagado**, es decir, aquél que genera el salario con el que el trabajador compra los medios de vida que necesita.
- Por el contrario, el plusvalor es la parte del valor nuevo que corresponde al **plustrabajo o trabajo no pagado** y que el capital se apropia en forma de ganancia.

Valor total y apropiación

El valor total de una mercancía será, por lo tanto, la suma del valor transferido por los MP (c) y el valor nuevo generado por la FT (vn). Este, a su vez, se divide en valor de la FT (v) y plusvalor (pv). Por tanto, si llamamos y al valor total de una mercancía, tendríamos:

$$y = c + v + pv$$

La empresa utiliza su capital dinerario para comprar la FT y los MP con los que los trabajadores producen las mercancías. Por tanto, se convierte en propietario de ambas FP, lo que le otorga el derecho legal de apropiarse de todo el valor obtenido gracias a su utilización en el proceso productivo.

De ese valor total apropiado por el capital, la parte transferida por los MP servirá para reponer el capital constante aportado, mientras que la parte generada por la FT se empleará para pagar el salario y para procurar ganancias al capital. De esa manera, mientras que el único derecho que tiene el trabajador es el de recibir el salario pactado con el que cubrir el valor de su FT, el capital se arroga el privilegio de apropiarse del valor íntegro de la mercancía producida y, con ello, del plusvalor creado por los trabajadores.

El valor total se puede expresar de otras dos maneras alternativas que permiten destacar elementos distintos:

- Por un lado, podemos agrupar los dos tipos de capital en una sola variable k:

$$y = k + pv$$

De esta forma, estaríamos diferenciando más claramente entre el capital total invertido por la empresa (k), que es la suma $c + v$, y el beneficio obtenido tras el proceso de producción (pv).

- Y, por otro lado, también es posible agrupar todo el valor nuevo en una sola variable de esta manera:

$$y = c + vn$$

En este caso estamos llamando la atención sobre la diferencia entre el capital constante (c), que se recupera en la misma magnitud que se invirtió, y el valor nuevo producido por la FT (vn), que supera el capital variable invertido inicialmente y que es la agregación de v y pv.

Explotación

Ese derecho legalizado del capital a quedarse con el plusvalor es lo que da pie a la **explotación** propia del capitalismo. No hablamos necesariamente de un abuso físico o

psicológico que la empresa ejerza sobre sus empleados. Tampoco de algo que dé lugar a un empobrecimiento absoluto del trabajador asalariado. Con explotación nos referimos, simplemente, a la apropiación de trabajo ajeno por parte de la empresa sin contraprestación.

Cualquier trabajador cuyo salario le permita cubrir perfectamente el valor de su FT que incluya alimentación adecuada, cuidados médicos, una vivienda cómoda, educación superior, cultura, etc., sigue estando sometido a la explotación por cuanto la empresa para la que trabaja le extrae más valor del que le paga.

La producción de excedente y su apropiación mediante la explotación no es exclusiva del capitalismo. Es un fenómeno recurrente que se ha dado en todos los modos de producción en los que el grado de desarrollo de la técnica y la organización social han permitido que los productores obtengan más de lo estrictamente necesario para su reproducción y donde una clase social dominante se ha apropiado de ese excedente, ya sea mediante la violencia directa, la coerción, la dependencia personal, la ideología o cualquier otro mecanismo. Lo que distingue al modo de producción capitalista de otros modos de producción clasistas no que se base en la extracción de excedente, sino la forma que toma esa extracción.

Trabajo productivo e improductivo

En el capitalismo, existen trabajos productivos e improductivos. Sin embargo, esta diferenciación no tiene nada que ver con la actividad que desarrolle el trabajo en sí, con sus resultados sociales, humanos y ambientales o con los valores de uso que produzca, sino únicamente con su capacidad para producir valor y plusvalor.

Para comprender bien esta cuestión, es útil diferenciar entre tres tipos de trabajo:

- **Trabajo no mercantil.** Se trata de aquél que no produce mercancías, sino que desarrolla otras actividades o, en su caso, produce bienes que no están destinados a la venta, ya sea su función el consumo final o la producción de otros bienes. Se trata de las actividades dedicadas a los cuidados, el autoconsumo, el trabajo de los empleados públicos del Estado, el trabajo puramente administrativo en la esfera de la circulación y las actividades dedicadas a la exacción del plusvalor propias de capitalistas y rentistas. Los productos de este tipo de actividades no son mercancías porque ni tienen valor, ni precio, ni se distribuyen a través del intercambio, sino que son repartidos mediante otros criterios. Por lo tanto, este tipo de trabajo no produce ni valor ni plusvalor.

- **Trabajo mercantil no capitalista.** Es aquél que produce mercancías para ser vendidas en el mercado, pero fuera del régimen del salariado. Se trata de la actividad propia de los productores mercantiles simples (los autónomos o cuentapropistas). Estos productores poseen los MP con los que obtienen mercancías gracias a su propio trabajo, no al trabajo de asalariados. Es una actividad que genera valor, pero no produce plusvalor, dado que no participa de las características de la explotación capitalista articuladas mediante el régimen del salariado.
- **Trabajo mercantil capitalista.** Se trata del trabajo asalariado del sector privado que, por estar sometido a la explotación capitalista, crea valor y, además, plusvalor.

Aunque caben otros criterios interpretativos posibles, el enfoque tradicional de la teoría del valor trabajo considera productivo únicamente el trabajo que genera plusvalor. De ese modo, solamente sería trabajo productivo el trabajo mercantil capitalista. Las otras dos categorías (trabajo no mercantil y trabajo mercantil no capitalista) serían trabajo improductivo.

Capital

El capital es un concepto complejo y central en el modo de producción capitalista. Se puede entender desde tres perspectivas básicas:

- Una perspectiva puramente **monetaria y técnica**, que considera el capital como un factor financiero y físico necesario para el proceso de producción. Este punto de vista permite distinguir entre:
 - **Capital dinerario.** Es el dinero que las empresas invierten, es decir, el que destinan a comprar las FP que necesitan para desarrollar el proceso productivo con el fin de obtener beneficios. Se corresponde con la D inicial del proceso de reproducción ampliada del capital. No es, en sí, ninguna FP, sino el conjunto de FP en potencia.
 - **Capital productivo.** Se trata de las FP en sí, es decir, los activos físicos e intangibles que la empresa tiene a su disposición tras haberlos comprado o haber adquirido el derecho a usarlos. Incluye tanto los MP como la FT y corresponde a la M inicial (FT, MP) del proceso de reproducción ampliada del capital.
 - **Capital mercantil.** Son las mercancías ya producidas y destinadas a la venta. Su colocación en el mercado permitirá realizar el valor y el

plusvalor contenidos en ellas, lo que hará posible la valorización final del capital dinerario inicialmente invertido. Corresponde a la M' del proceso de reproducción ampliada del capital.

- Una perspectiva **socioeconómica**, según la cual el capital es un tipo de estructura social que determina la vida de los seres humanos basada en una forma concreta de relaciones de producción. Estas relaciones de producción se fundamentan, a su vez, en unas normas determinadas de propiedad y control de los MP. Presupone la perspectiva técnica y la amplía para comprender el carácter social del capital.
- Una perspectiva **de clase**, que entiende el capital como la clase social a la que pertenecen los propietarios de los MP, es decir, los capitalistas. En ese caso, es un concepto clave para comprender el antagonismo y la lucha entre las dos clases sociales que constituyen el fundamento último del modo de producción capitalista, el capital y el trabajo, así como el dominio que ejerce la primera de ellas sobre la segunda.

Acumulación de capital

En principio, el excedente producido por la FT y apropiado por el capital puede tener dos destinos:

- El patrimonio de los capitalistas, que podrán dedicarlo a su propio consumo personal (improductivo) o al ahorro. En ese caso, el excedente toma la forma simple de dinero.

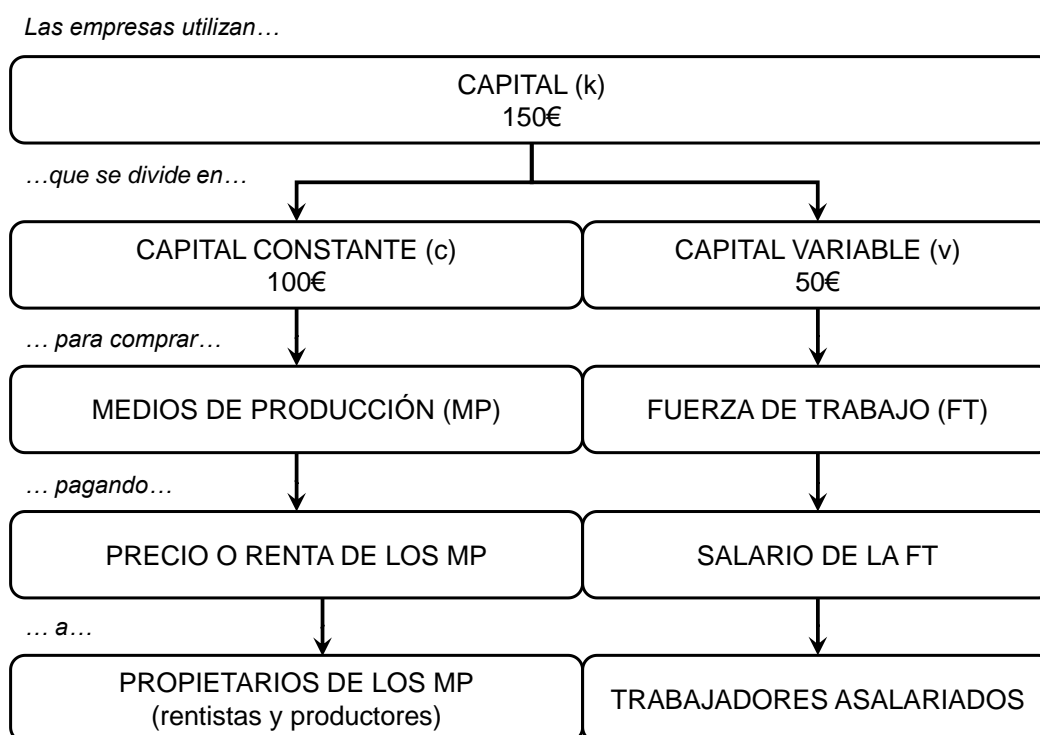
Ese ahorro, como el que eventualmente pudieran acumular los trabajadores, podría convertirse en segunda instancia en capital dinerario si es confiado por parte de sus titulares a las empresas, pero esa cuestión es secundaria en relación con lo que explicamos en este momento.
- La acumulación de capital, es decir, la utilización del excedente como nuevo capital dinerario destinado a la adquisición de más MP y más FT en el periodo siguiente para aumentar el acervo de capital productivo y hacer que la empresa crezca.

El proceso completo de inversión de capital, producción de mercancías, explotación de la FT, distribución del ingreso, apropiación del excedente y acumulación de capital se puede representar a través de cuatro sencillos esquemas que proponemos a continuación. En ellos, empleamos cifras simplificadas a modo de ejemplo ilustrativo.

El primer esquema refleja el proceso previo a la producción, aquel en el que las empresas, como gestoras del capital que, en última instancia, es propiedad de los capitalistas, invierten su capital dinerario en la compra de MP y FT para ponerlos en funcionamiento con el fin de obtener un beneficio.

Lo que pagan por los MP, ya sea en forma de precio si es una compra o de renta si es un alquiler, va a parar a manos de los propietarios de esos MP, es decir, las empresas que los produjeron o los rentistas que los ofrecen en arriendo. Por su parte, lo que pagan por la FT va a parar en forma de salario a los trabajadores, que son los propietarios de la FT y quienes, al no disponer de MP propios, se ven impelidos a ofrecerla el mercado laboral.

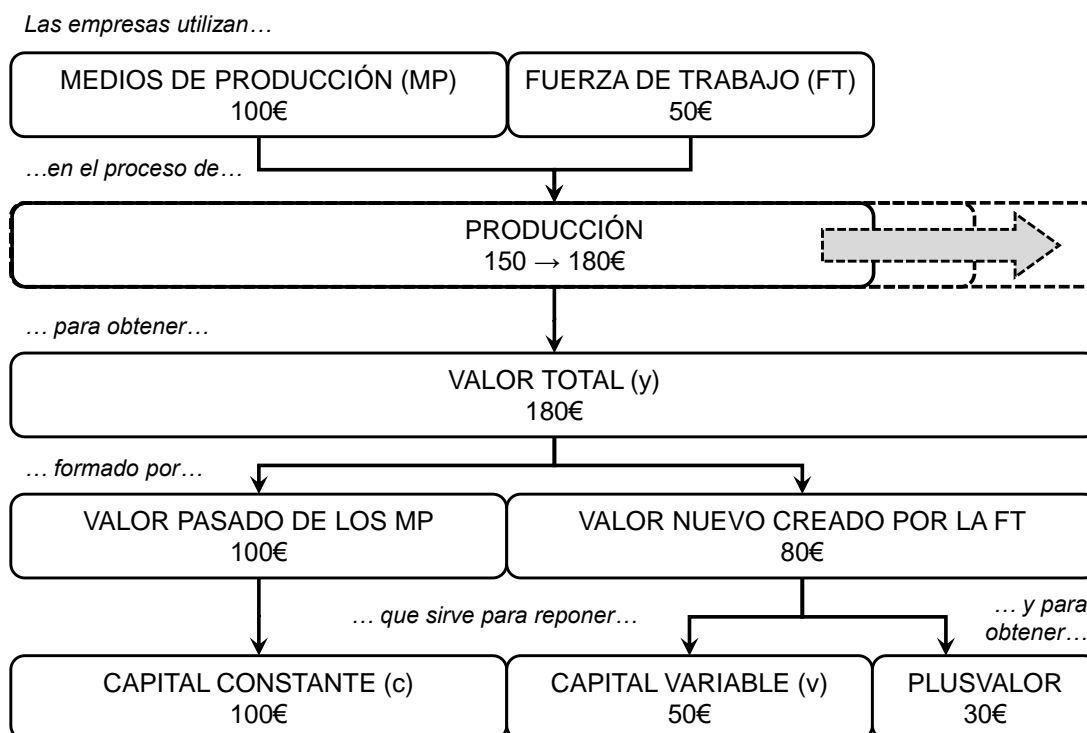
Esquema 1. Proceso de inversión



El segundo esquema representa el proceso de producción en sí, pero no en términos técnicos (la transformación física de los MP gracias a la participación de la FT y otros MP), sino en términos económicos (la transferencia del valor de los MP para reponer el capital constante y, sobre todo, la creación de valor nuevo y su doble uso: reposición del capital variable y plusvalor).

Esa creación de valor antes inexistente por parte de la FT supera el propio valor que le será retribuido a los trabajadores en forma de salario, de modo que el valor total final obtenido será superior al valor inicial invertido por la empresa. Ese hecho queda representado mediante la flecha gris y las líneas discontinuas en el cuadro correspondiente a la producción.

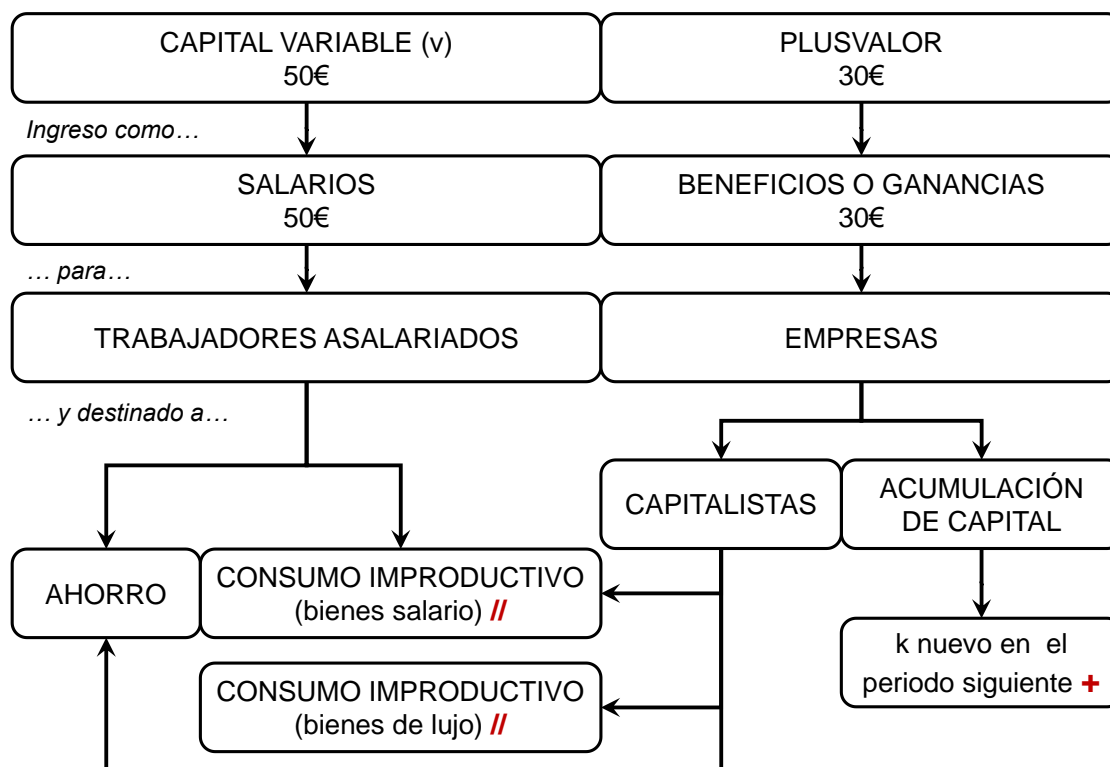
Esquema 2. Proceso de producción y explotación



El tercer esquema pretende mostrar la distribución del ingreso y la consiguiente apropiación del excedente. Por un lado, la parte del valor nuevo dedicada a reponer el capital variable toma la forma de salario, que es el ingreso que reciben los trabajadores por su participación en el proceso productivo. Ese salario se dedicará en su inmensa mayor parte (si no en su totalidad) al consumo de bienes salario, que serán los que estén al alcance de los trabajadores. Con ello, se cerraría el ciclo de producción y valorización de esas mercancías (hecho representado con el símbolo //). También cabe la posibilidad de que los trabajadores puedan guardar sin gastar una parte minoritaria de su salario. Esa fracción se convertiría en ahorro.

Por el otro lado, la parte excedente de valor nuevo, el plusvalor, toma la forma de beneficios o ganancias y tendrá dos destinos posibles. Uno sería la reinversión directa en la actividad productiva para ampliar la capacidad económica de la empresa. Se trata del proceso de acumulación de capital y su resultado es la ampliación del capital dinerario disponible para ulteriores procesos productivos (fenómeno que representamos con el símbolo +). El otro destino para el plusvalor es su transferencia como ingreso para los capitalistas. Éstos podrán dedicar esas ganancias a consumo improductivo, ya sea de bienes salario, que pueden comprar igual que los trabajadores, o de bienes de lujo, cuyo acceso está restringido a esta clase social. En ese caso, el proceso económico concluiría (lo que representamos de nuevo con el símbolo //). Además, los capitalistas podrán dedicar (y suelen dedicar) una parte sustancial de sus ganancias al ahorro.

Esquema 3. Distribución del ingreso y apropiación del excedente



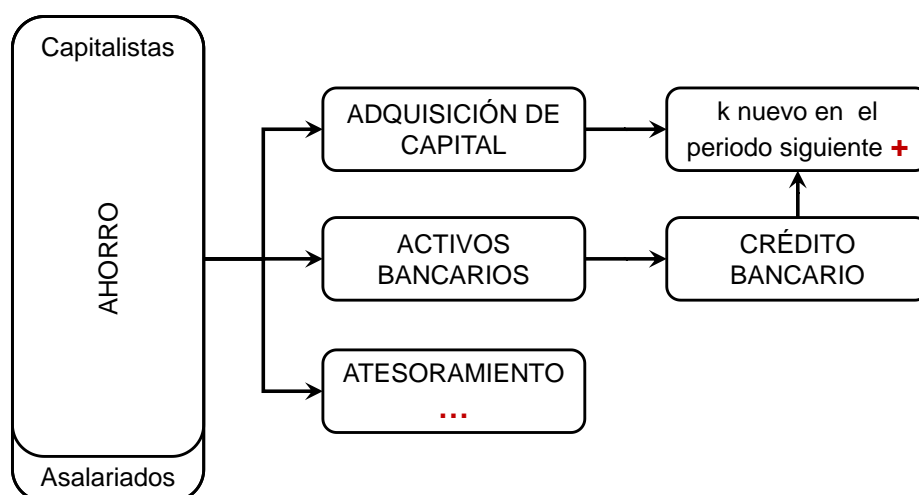
Por último, en el cuarto esquema intentamos mostrar de forma muy simplificada la función del ahorro y su conexión tanto con la acumulación de capital como con el sistema del crédito bancario.

En primer lugar, el ahorro puede destinarse a la adquisición directa de capital, es decir, de la propiedad (total o, más habitualmente, parcial) de una empresa. En ese caso, el dinero ahorrado permite aumentar el acervo de capital dinerario disponible para las empresas en el periodo siguiente o, en otras palabras, nutre la acumulación de capital (hecho que simbolizamos con el signo +).

En segundo lugar, el dinero ahorrado se puede convertir en un activo bancario (cuenta, depósito, fondo, bono, etc.). En ese caso, el banco movilizará la mayor parte (o la totalidad) de ese ahorro mediante el sistema del crédito con el objetivo de rentabilizarlo. Ese crédito permitirá a las empresas prestatarias contar con capital dinerario adicional para desarrollar procesos productivos futuros, lo que acelerará la dinámica de acumulación de capital.

Y, en tercer lugar, el dinero ahorrado puede ser atesorado, es decir, retirado de la circulación. En tal caso, quedará en suspenso (como representan los tres puntos suspensivos) hasta que, en el futuro, sea de nuevo empleado, ya sea para el consumo improductivo, para la adquisición directa de capital o para su conversión en activos bancarios.

Esquema 4. Ahorro, inversión y crédito



Si la producción obtenida sólo sirviera para reponer c y v y para nutrir las ganancias personales de los capitalistas, entonces nos encontraremos en un escenario en el que el beneficio se emplearía únicamente para el consumo improductivo de la clase propietaria (sin contar el destino final del posible ahorro). En tal caso, la capacidad productiva se mantendría en el mismo nivel, lo que daría lugar a un proceso de **reproducción simple**.

Cuando la producción obtenida por las empresas no permite solamente la reposición de los medios de producción, la reproducción de la fuerza de trabajo utilizada y el consumo de los capitalistas, sino que hace posible el incremento de la capacidad productiva del capital, entonces nos encontramos en una dinámica de **reproducción ampliada**, cuyo resultado principal es la **acumulación de capital**.

En realidad, la acumulación de capital no es una opción para las empresas, sino una obligación impuesta tanto por la competencia como por el propio afán de lucro de los capitalistas. La importancia de este proceso en el capitalismo es crucial, ya que constituye la esencia de la dinámica de crecimiento constante que caracteriza a este modo de producción. De esto se deduce que cualquier pretensión de convertir el capitalismo en un modo de producción estable, sostenible o controlable está fuera de su propia lógica, puesto que son categorías incompatibles con su manera de funcionar.

Medición de la explotación y la ganancia

El grado de explotación que sufre la FT bajo el salariado se puede calcular mediante la **tasa de plusvalor (pv')**, también llamada cuota de plusvalía o tasa de explotación:

$$pv' = \frac{pv}{v}$$

Esta expresión calcula la proporción existente entre el plusvalor y el valor de la FT, que, por ahora, suponemos igual al salario. Es decir, la relación entre plusvalor y trabajo necesario. Es una tasa de referencia fundamental para los trabajadores, ya que permite conocer el grado de explotación al que se ven sometidos a partir de la relación entre el tiempo de trabajo pagado y el no pagado.

Siguiendo el ejemplo numérico empleado en los esquemas de páginas anteriores, obtendríamos la siguiente tasa de plusvalor:

$$pv' = \frac{pv}{v} = \frac{30}{50} = 60\%$$

Este dato significa que por cada 100 euros que reciben los trabajadores en concepto de salario, la empresa obtiene un beneficio de 60 euros. O, dicho de otra forma, que por cada 100 euros que la empresa invierte en capital variable, saca un plusvalor de 60.

La tasa de explotación, aunque indica la clave del proceso de valorización del capital al señalar el grado de extracción de plusvalor, no le es útil directamente al capital para conocer la rentabilidad que consigue sacar a su inversión, ya que sólo tiene en cuenta el coste de la FT, pero no el de los MP. Por ello, para conocer la ganancia, las empresas están más interesadas en la relación entre el beneficio extraído y el capital total invertido.

Ese dato es la **tasa de ganancia (g')** y se calcula del siguiente modo:

$$g' = \frac{pv}{c + v}$$

La tasa de ganancia expresa la fracción que el plusvalor representa sobre el capital total invertido, que es la suma del valor de los MP y de la FT. Además de ser la tasa de referencia para cada capital individual, también es esencial en el análisis de la acumulación de capital en general, ya que su evolución permite comprender una de las más graves contradicciones del modo de producción capitalista: la tendencia a la caída de la tasa de ganancia. La estudiaremos con detalle en el tema 10.

Si seguimos usando los mismos números de los esquemas anteriores, obtendríamos la siguiente tasa de ganancia:

$$g' = \frac{pv}{c + v} = \frac{30}{50 + 100} = 20\%$$

Este dato significa que por cada 100 euros que la empresa invierte en su actividad productiva, obtiene 20 euros de beneficio.

2. Productividad y explotación

El obvio que el factor principal que permite incrementos en la tasa ganancia es el grado de explotación. Para tratar de incrementarlo, el capital dispone de tres mecanismos básicos:

- Aumentar la duración de la jornada laboral.
- Aumentar la intensidad del trabajo.
- Aumentar la productividad de la FT.

Los dos primeros mecanismos permiten el aumento de la explotación por medio del **plusvalor absoluto**, mientras que el tercero conduce al **plusvalor relativo**.

Plusvalor absoluto: duración e intensidad del trabajo

La **duración del trabajo** hace referencia a la extensión temporal de la jornada laboral. Esta duración sufrió continuos incrementos en los inicios del capitalismo hasta extremos próximos a los límites físicos de los trabajadores. Sin embargo, a partir de cierto momento, y gracias a la lucha del movimiento obrero, se fue consiguiendo su disminución paulatina. Esa reducción, no obstante, se estancó a partir de la década de los 80 del siglo XX y en la actualidad está sometida a grandes presiones.

La **intensidad del trabajo**, por su parte, indica el grado de atención, exigencia y persistencia que se impone al asalariado en su actividad laboral. Cuanto mayor sea la intensidad con la que se deba llevar a cabo una tarea, más concentrado será el tiempo de trabajo, menores serán las pérdidas de tiempo (entendidas como «fugas» o «escapes» de valor) y, consecuentemente, mayor será la creación de valor por hora.

El aumento de la duración de la jornada laboral permite un aumento *extensivo* del valor nuevo producido por la FT, mientras que una mayor intensidad provoca un incremento *intensivo*. En cualquiera de los dos casos, se abrirán las puertas a una mayor tasa de plusvalor como consecuencia de un aumento de la masa de plusvalor. Por esa razón, esta dinámica es conocida como **plusvalor absoluto**.

Una extensión de la jornada laboral o una intensificación del trabajo darán lugar a un aumento de la cantidad de mercancías producidas y, además, a un incremento del valor generado por la FT. En principio, podrían darse dos casos extremos posibles:

- Si el salario no se modifica en absoluto, entonces todo el valor nuevo creado se destinará a plusvalor, lo que hará crecer la tasa de plusvalor.

- Si el salario aumenta en la misma proporción que la jornada laboral, entonces se mantendrá la misma tasa de plusvalor que antes.

Evidentemente, cualquier situación entre estos dos casos dará lugar a un resultado intermedio ubicado en algún punto de un continuo entre ambos extremos. En el mundo real, la cuestión dependerá del poder de negociación y conflicto de ambas partes.

Podemos emplear los mismos datos que anteriormente para ejemplificar esta cuestión de forma sencilla. Si suponemos que cada hora de trabajo tiene un valor de 10€, entonces la jornada laboral normal de ocho horas según los esquemas anteriores sería así:

Trabajo necesario (salario) 5h (50€)	Plustrabajo (plusvalor) 3h (30€)
---	-------------------------------------

Y la tasa de plusvalor sería, como ya vimos, del 60% (3h / 5h).

En el mejor escenario posible para el capital, si la empresa aplica un incremento de la jornada de dos horas sin modificar el salario, entonces el esquema quedaría así:

Trabajo necesario (salario) 5h (50€)	Plustrabajo (plusvalor) 5h (50€)
---	-------------------------------------

Y la nueva tasa de plusvalor sería del 100% (5h / 5h).

Si, por el contrario, los trabajadores logran una subida salarial proporcional al aumento de la jornada laboral (que es del 25%, al pasar de 8 a 10 horas), entonces el esquema quedaría así:

Trabajo necesario (salario) 6,25h (62,5€)	Plustrabajo (plusvalor) 3,75h (37,5€)
--	--

En este caso, la tasa de plusvalor se mantendría en el 60% (3,75h / 6,25h).

En lo referente a la **duración** de la jornada laboral, el capital siempre ha intentado maximizarla a través de estrategias de violencia directa o indirecta sobre la clase trabajadora. La violencia directa consiste básicamente en reducir la remuneración por hora hasta tal punto que hace imposible la obtención de un salario digno si no es aceptando extensas jornadas laborales. La violencia indirecta, por su parte, funciona por medio de la ideología, que impone un dogma del trabajo con el que se pretende obligar moralmente al trabajador a aceptar la inevitabilidad e, incluso, la virtud ética de dedicar muchas horas al trabajo. La clase trabajadora, por medio del movimiento obrero, tanto en su faceta de conflicto abierto como de negociación institucionalizada (sindicatos y política parlamentaria), ha logrado en determinados momentos enfrentar la presión del

capital en este sentido e, incluso, convertir en ley sus reivindicaciones por medio del derecho laboral. Sin embargo, se trata de logros que en ningún caso están garantizados.

En cuanto a la **intensidad** del trabajo, el capital trata de redoblarla mediante dos mecanismos fundamentales: la organización «científica» del trabajo, habitualmente identificada con el taylorismo, y la mecanización sistemática de los procesos productivos, que fuerza al empleado a seguir los ritmos artificiales de la maquinaria impuestos por las necesidades de la producción. La resistencia de la clase trabajadora contra esta tendencia es mucho más complicada que el caso de la extensión de la jornada laboral, ya que la ideología dominante insiste en confundirla con un rechazo irracional o retrógrado a los avances de la tecnología en la producción.

Hay una importante diferencia entre los mecanismos de obtención de plusvalor absoluto que hemos explicado. Cuando se estira la duración de la jornada, la subida del salario parece un efecto lógico y natural para quienes se aferran a la falsa apariencia de que el sueldo remunera cada hora de trabajo, y no, como realmente hace, la fuerza de trabajo. Sin embargo, no ocurre lo mismo con un aumento de la intensidad. La principal razón es que la intensidad no puede medirse tan fácilmente como la duración y, por ello, no resulta tan intuitiva su relación con el salario.

Como consecuencia, la clase trabajadora, en general, y sus representantes sindicales, en particular, suelen reaccionar más firmemente para exigir subidas salariales ante una extensión de la jornada laboral que cuando se trata de una mayor intensidad en su desempeño. Precisamente, la mayor intensidad del trabajo es la vía que en muchas ocasiones ha usado el capital para proteger la tasa de plusvalor ante las reivindicaciones de reducción de la jornada laboral por parte de los trabajadores. Y la tecnología, condicionada por su uso capitalista, ha sido un aliado fundamental para ello.

Plusvalor relativo: productividad de la fuerza de trabajo

La productividad, como concepto técnico general, hace referencia al monto de valores de uso que se obtiene en relación con la cantidad de trabajo necesaria para ello. Desde este punto de vista genérico, su mejora es un objetivo fundamental en cualquier modo de producción, puesto que hace posible —aunque está lejos de asegurar— un mayor bienestar material para los ciudadanos.

Sin embargo, cada modo de producción considera la productividad y su posible mejora de forma distinta. En el caso del capitalismo, la cuestión presenta tres características:

- En primer lugar, la manera de tratar de mejorar la productividad no es decidida por la sociedad en su conjunto, sino por la clase capitalista, puesto que es la clase

social que posee los MP y, por tanto, tiene el poder de determinar cómo y para qué se utilizarán.

- En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, la mejora de la productividad no busca beneficiar por igual a todos los miembros de la sociedad, sino prioritariamente a la clase capitalista.
- Y, en tercer lugar, dado que el poder y la riqueza de la clase capitalista se basan en la extracción de plusvalor, la mejora de la productividad tendrá como objetivo último incrementar en lo posible el grado de explotación de la clase trabajadora.

Estas tres características no significan que el aumento de la productividad perjudique siempre y necesariamente a la clase trabajadora. De hecho, su situación material puede mejorar gracias a una mayor eficiencia productiva. Sin embargo, no es ese el objetivo de los mecanismos que el capital pone en funcionamiento para conseguirla y, por tanto, el progreso en el nivel de vida de los trabajadores, cuando se produce, no es más que un efecto secundario de esa tendencia.

Como decíamos, la productividad es la cantidad de valores de uso que la FT es capaz de obtener a partir de los MP, la tecnología y la organización imperantes. Cuando mejora la productividad, la FT es capaz de producir más cantidad de valores de uso en el mismo tiempo de trabajo. Esto significa que la FT no crea más valor cuando mejora su productividad, sino que, al producirse más valores de uso mediante un proceso que exige el mismo tiempo de trabajo, origina la misma magnitud de valor. Y ese valor total, que no cambia, se dividirá entre un número mayor de mercancías. Esto hará que cada una de ellas tenga menos valor. Por tanto, **la mejora de la productividad reduce el valor unitario de las mercancías producidas.**

Al reducir el valor unitario de las mercancías, incluyendo los bienes salario, la mejora de la productividad permite disminuir el capital variable sin afectar al nivel de vida material de los trabajadores. En otras palabras, se podrá rebajar el valor de la FT sin modificar los valores de uso de la cesta de la compra de los asalariados.

Puesto que el valor total producido por la FT seguirá siendo el mismo, el monto en el que se recorta el valor de la FT gracias a la mejora de la productividad se transfiere necesariamente al plusvalor, que es el otro componente del valor nuevo. De este modo, tanto por la disminución de v como por el aumento de p_v , la tasa de plusvalor aumentará.

$$\nabla v + \Delta p_v \rightarrow \frac{\Delta p_v}{\nabla v} \rightarrow \Delta p_v'$$

Este efecto se conoce como **plusvalor relativo** porque supone un incremento del grado de explotación que no implica un aumento del valor nuevo producido por la FT, como sí

ocurría en el caso del plusvalor absoluto, sino un cambio en la distribución del mismo valor nuevo entre capital y trabajo.

Si seguimos usando los mismos datos que en los ejemplos numéricos anteriores, podemos representar este proceso fácilmente. Veíamos que, originalmente, la situación de partida era la siguiente:

Trabajo necesario (salario) 5h (50€)	Plustrabajo (plusvalor) 3h (30€)
---	-------------------------------------

Y la tasa de plusvalor sería, como ya vimos, del 60% (3h / 5h).

Si el capital es capaz de conseguir duplicar la productividad, entonces el trabajo necesario para la reproducción de la FT se reduciría a la mitad y, por tanto, el esquema quedaría de esta forma:

←-----

Trabajo necesario (salario) 2,5h (25€)	Plustrabajo (plusvalor) 5,5h (55€)
---	---------------------------------------

Y la nueva tasa de plusvalor sería del 220% (5,5h / 2,5h).

Medición de la productividad

Según la definición empleada, la productividad se calcularía a través del cociente entre el conjunto de valores de uso producidos y su valor total. De otra manera aproximada, sería la ratio entre la producción material y las horas de trabajo necesarias para obtenerla.

Es decir, si llamamos π a la productividad, Q a la cantidad de valores de uso y L al número de horas de trabajo, tendríamos:

$$\pi = \frac{Q}{L}$$

Dado que el valor de una mercancía está determinado por las horas de trabajo necesarias para su producción, entonces la productividad tal como la hemos expresado sería la inversa del valor unitario promedio de las mercancías. A saber:

$$\text{valor unitario} = \frac{L}{Q} = \frac{1}{\pi}$$

De este modo, se ve claramente que la mejora de la productividad no aumenta el valor producido, sino que abarata las mercancías.

A pesar de la importancia central del concepto de productividad, lo cierto es que la metodología que emplea la contabilidad nacional y las estadísticas convencionales no

permite medirla correctamente. Esto ocurre fundamentalmente porque las unidades de medida son monetarias, lo que sólo permite cuantificar precios (y, por tanto, valores), pero no valores de uso.

Por esta razón, el mecanismo convencional de medición de la productividad es distinto del que hemos explicado antes: en lugar de relacionar valores de uso y tiempo de trabajo, utiliza el cociente entre el valor nuevo (o, alternativamente, el valor total producido) y el tiempo de trabajo.

Así, si llamamos π^* a la productividad medida de esta manera, tendríamos:

$$\pi^* = \frac{v\bar{n}}{L}$$

en caso de contabilizar el valor nuevo, o:

$$\pi^* = \frac{Y}{L}$$

si se emplea el valor total producido.

Factores determinantes de la productividad

La midamos como la midamos, el hecho es que la productividad está condicionada por una serie de factores específicos entre los que destacan: 1) el cambio técnico; 2) la formación técnica y la cualificación profesional de los trabajadores; 3) las condiciones laborales y la organización del trabajo; 4) el salario.

El **cambio técnico** consiste en modificaciones o actualizaciones tecnológicas aplicadas a los MP empleados en el proceso de producción que permiten mejorar su rendimiento. La terminología convencional suele identificar el cambio técnico con la expresión I+D+i (investigación, desarrollo e innovación). Toma dos formas concretas que funcionan de manera complementaria:

- **Mecanización.** Supone sustituir trabajadores por máquinas con el fin de aumentar la velocidad o la intensidad de los procesos, reducir los tiempos improductivos y, por supuesto, eliminar de raíz las dificultades que implica la posibilidad de conflicto laboral o de resistencia obrera en el seno de las empresas. La forma concreta que toma es crecientemente compleja, de manera que podemos diferenciar de manera muy básica las siguientes formas:
 - *Mecanización simple.* En este caso, las máquinas que se hacen cargo de procesos parciales o completos requieren la participación continua del ser humano.

- *Automatización.* Es una fase más compleja en la que las máquinas han de ser programadas y monitorizadas, pero funcionan de manera autónoma sin la participación continua del ser humano. Realizan tareas siempre según las instrucciones recibidas.
 - *Robotización.* Es la fase más sofisticada y, en ella, las máquinas no sólo desarrollan procesos complejos por sí solas, sino que son capaces de aprender de su propia experiencia, corregir errores y modificar procedimientos de forma autónoma.
- **Innovación tecnológica.** Consiste en la evolución técnica de las máquinas y los procedimientos tecnológicos empleados en la producción con el fin de acelerar o mejorar su rendimiento.

La búsqueda permanente del cambio técnico, en cuanto mecanismo esencial para mejorar la productividad, es una necesidad ineludible tanto para los capitales individuales, en su lucha competitiva por aumentar su cuota de mercado, como para el capital en general, en su lucha de clases frente al trabajo por aumentar el grado de explotación. Por ello, el capitalismo es el modo de producción que mayor tensión genera para forzar la mejora continua de la productividad y, por esa razón, se trata de un modo de producción enormemente progresivo en términos técnicos y materiales.

Sin embargo, el cambio técnico, por su propia naturaleza, produce dos **efectos** contradictorios y potencialmente perjudiciales para la acumulación de capital:

- El **paro tecnológico**, es decir, el aumento del tamaño del ejército industrial de reserva como consecuencia de la sustitución de mano de obra por máquinas. Explicaremos esta cuestión con detalle más adelante.
- El **aumento de la tasa de composición del capital**, es decir, el aumento del capital constante (c) en combinación con la disminución del capital variable (v). Analizaremos esto pormenorizadamente en el tema 10, puesto que es la base de la llamada ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia (LCTTG).

Es muy importante recordar que la aplicación de la ciencia y la tecnología a la actividad económica bajo el modo de producción capitalista está ineludiblemente condicionada por la rentabilidad. Esto significa que cualquier descubrimiento, avance o mejora científica o tecnológica debe procurar mayores beneficios al capital o, en caso contrario, será sistemáticamente ignorado o rechazado. Esta evidencia permite comprender mejor por qué la ciencia y la tecnología siempre buscan mejorar el nivel de vida o favorecer el bienestar del ser humano, sino la continuidad del sistema capitalista.

Un segundo factor determinante de la productividad es **la formación técnica y la cualificación profesional de los trabajadores**. En principio, se trata de una necesidad derivada del propio cambio técnico, puesto que la mayor sofisticación de las máquinas exige obreros capaces de manejarlas.

La formación técnica, como proceso, y la cualificación profesional, como resultado, pueden presentar tres formas que no son excluyentes entre sí:

- *Formación en la empresa*. En este caso, supone un gasto para el empleador que redundará en un incremento del capital variable que ha de pagar para poder utilizar productivamente la FT.
- *Formación socializada* (educación pública). Es aquella que lleva a cabo el Estado en cualquiera de sus niveles o formas con cargo al erario. Esto significa que es sufragada por los impuestos y las cotizaciones sociales que, en su inmensa mayor parte, son pagados por la clase trabajadora por medio del salario indirecto.
- *Formación individual* (educación privada). Es un servicio mercantilizado que paga el trabajador con cargo a su salario directo.

Es obvio que, al hablar de formación técnica y cualificación profesional estamos ignorando deliberadamente la dimensión cultural, humanista y potencialmente emancipadora que tiene la educación en un sentido más amplio. Estas cuestiones son de una importancia trascendental, pero van mucho más allá del simple análisis de la productividad que estamos desarrollando en este momento.

Un tercer factor que influye en la productividad de la FT es el de las **condiciones laborales y la organización del trabajo**. En este caso, nos referimos a todo lo que tiene que ver con la situación de los trabajadores, a excepción del salario, que será tratado como un factor aparte. Hablamos, pues, de derechos laborales explícitos, como horarios, descansos o vacaciones, y también de aspectos no recogidos necesariamente en la ley, como el ambiente de trabajo, el grado de vigilancia o coerción, el reconocimiento social, el recorrido profesional, etc.

Respecto a esta cuestión, hay dos grandes perspectivas teóricas:

- *Visión negativa*. Concibe al trabajador como un individuo con aversión al trabajo, que lo considera exclusivamente como un sacrificio necesario para sobrevivir y que, por tanto, hará lo que esté en su mano para trabajar lo menos posible. Consecuentemente, debe ser dirigido, obligado, controlado y coaccionado para asegurar su dedicación, y la única motivación laboral a la que

responde es la estrictamente pecuniaria. Este es el punto de vista de los economistas clásicos y el que nutre los planteamientos del mecanicismo «científico» de Taylor y la escuela clásica de la administración de Fayol, cuya máxima expresión es el trabajo en cadena y el fordismo. Este tipo de perspectivas considera que hay una relación negativa entre mejores condiciones laborales y rendimiento del trabajador. Aunque es un punto de vista con poco sustento teórico y empírico, se mantiene como marco de referencia más o menos consciente para una parte nada desdeñable del empresariado.

- *Visión positiva.* Entiende que, para el trabajador, su actividad laboral no es sólo un medio de subsistencia, sino una forma de autorrealización, tanto de carácter individual como en su faceta de utilidad social. Además de ser el enfoque propio de Marx, enlaza con teorías actuales de mayor contenido empírico y que tienen cada vez más en cuenta la psicología y la sociología del trabajo. Estas tesis tienen en común varios elementos básicos: consideran de forma más positiva el trabajo y la actitud del asalariado ante él, tienen en cuenta el entorno físico, social y psicológico como variables relevantes en el rendimiento y analizan con detalle el mecanismo psicosocial de la motivación laboral y su relación con las necesidades humanas. Todo ello hace que consideren varios factores como determinantes de la productividad, aparte de los incentivos salariales (que estiman necesarios), y la coacción patronal, que suponen contraproducente en su versión más extrema. Entre esos otros factores destacan el ambiente laboral, el reconocimiento social, las expectativas de promoción y ascenso, la participación en la toma de decisiones, etc. Así pues, esta visión afirma que hay una relación directa positiva entre mejores condiciones laborales y rendimiento de la FT.

Si asumimos la validez de la visión positiva de la relación entre condiciones laborales y productividad, es razonable pensar que la mejora de aquéllas normalmente exigirá un aumento del capital variable y del capital constante, ya sea por la inversión monetaria que pueda suponer la mejora de espacios o procedimientos como la necesidad de contratar más mano de obra para poder ampliar derechos laborales.

El último factor de la productividad que señalamos es el **salario**. El efecto que el nivel del salario y su evolución tienen sobre la productividad de los trabajadores es también motivo de polémica entre las distintas escuelas de pensamiento económico. En los inicios del capitalismo industrial, los economistas más proclives a defender a los propietarios solían dar argumentos poco elegantes sobre la supuesta relación inversa entre salarios y productividad, asegurando que no hay mejor acicate para el rendimiento del asalariado que el hambre y la pobreza. Según estos postulados —que apuntaban al mismo objetivo

que las llamadas leyes «de hierro» o «de bronce» de los salarios—, nada hay mejor para asegurar la rentabilidad que bajar los sueldos lo suficiente como para obligar a los trabajadores a esforzarse todo lo posible, tanto por el bien del capital como por el de su propia (y puritana) virtud.

La versión contraria, que se remonta a autores como Adam Smith, ha tomado en la actualidad la forma de las teorías del *salario de eficiencia*, de raíz keynesiana. Estas tesis afirman que existe una causalidad directa entre salario y productividad de la FT por la vía de la motivación, razón por la que las empresas lo utilizan como herramienta para influir sobre el rendimiento de su personal.

Hay varias teorías del salario de eficiencia. Una clasificación sencilla distingue entre las siguientes:

- *Shirking Model* (Shapiro y Stiglitz). Afirma que un mayor salario permite evitar las actitudes elusivas frente al trabajo.
- *Labor Turnover Model* (Salop). Defiende que un mayor salario ayuda a disminuir la movilidad laboral.
- *Adverse Selection Model* (Weiss). Considera que un mayor salario sirve para optimizar la selección de trabajadores, permitiendo a la empresa contratar a los más productivos.
- *Sociological Model* (Akerlof). Incide en el efecto positivo que tiene un mayor salario sobre la moral y la motivación del trabajador.

Además de los aspectos mencionados por estas teorías, hay otro elemento fundamental que debe ser tenido en cuenta para comprender la relación positiva entre salario y productividad: el hecho de que un mayor coste salarial fuerza a las empresas a tratar de optimizar el rendimiento de sus empleados y, por tanto, redobla la necesidad del cambio técnico para conseguirlo.

Efectos de la búsqueda de una mayor la productividad

La mejora de la productividad, como proceso, resultado y pulsión inherente a la lógica del capitalismo, tiene cinco grandes efectos: plusvalor relativo, aumento del capital constante, pauperización relativa del trabajo, concentración y centralización del capital y progreso material deformado.

- **Plusvalor relativo.** Como ya hemos visto antes, el abaratamiento de los BC produce plusvalor relativo, lo que redundará en un aumento de la tasa de

explotación. Esto alimenta la rentabilidad del capital y constituye un importante estímulo para la tasa de ganancia.

- **Aumento del capital constante.** Para mejorar la productividad, es necesario invertir en maquinaria, tecnología, optimización de procesos, etc. Esto implica un incremento del capital constante que, en última instancia, aunque no afecta a la tasa de plusvalor, sí puede presionar a la baja la tasa de ganancia.
- **Pauperización relativa del trabajo.** El aumento de la tasa de plusvalor recién comentado produce una mayor pauperización relativa del trabajo frente al capital como clase social, puesto que, incluso aunque no afecte al salario real y, por tanto, a su situación material, sí supone la disminución del salario relativo y del coeficiente salarial. Analizaremos esta cuestión con detalle en el tema 4.
- **Concentración y centralización del capital.** La mejora de la productividad permite a cada capital individual abaratar sus mercancías y, con ello, aumentar su competitividad. Con ello, logrará un incremento de su cuota de mercado y una mayor rentabilidad. Como consecuencia, se producirá una tendencia general del sistema hacia una creciente centralización y concentración del capital.
- **Progreso material deformado.** Una productividad mejorada acelera el progreso material y técnico de las economías capitalistas, aunque de manera deformada, ya que estará siempre y necesariamente condicionado por la necesidad ineludible de la rentabilidad y no por las necesidades individuales y sociales establecidas democráticamente.

3. Paro y trabajo precario

El fenómeno del paro (o desempleo), tanto por su persistencia histórica como por las razones que lo explican y las políticas económicas que se suelen poner en marcha para tratar de atajarlo, es de una importancia crucial en el capitalismo. Entender con rigor su existencia y la funcionalidad que tiene para la explotación y la acumulación son esenciales para profundizar en la comprensión de la lógica y de las contradicciones del modo de producción capitalista.

Esta enorme importancia ha hecho del paro un elemento nuclear de las distintas escuelas de pensamiento económico. La forma que cada una tiene de entender la cuestión determina las diferencias de fondo entre todas ellas. Para comprender estas diferencias, vamos a distinguir entre las visiones ortodoxas o convencionales del paro y la visión heterodoxa crítica.

Visiones ortodoxas o convencionales del paro

La visión del paro que ofrecen estas escuelas es la más comúnmente aceptada, tanto en la Academia como en los planteamientos políticos institucionalizados. Este punto de vista se caracteriza, en primera instancia, por naturalizar y legitimar el orden socioeconómico capitalista. De ese modo, entienden el paro básicamente como un fenómeno causado por un fallo de funcionamiento del capitalismo que admite solución. Podemos dividirlos en dos grandes grupos: los **neoclásicos** y los **keynesianos**.

Los **neoclásicos** conciben el mercado como un mecanismo tendente al equilibrio que se autorregula de forma eficiente, siempre y cuando no esté sometido a distorsiones exógenas. Así, en el ámbito del trabajo, consideran que un mercado laboral competitivo funcionará de manera óptima si los salarios son suficientemente flexibles, tanto al alza como a la baja. De ese modo, la oferta y la demanda de FT se ajustarán tendencialmente por medio de las variaciones del salario, como en cualquier otro mercado.

En última instancia, esto significa que, si el mercado laboral es competitivo y flexible, los únicos tipos de desempleo que existirán serán el voluntario y el natural. El *voluntario* sería el protagonizado por quienes decidan libremente no trabajar porque consideren que el salario no compensa el sacrificio que supone el trabajo.

El *natural* sería el que existe estructuralmente —es decir, en una economía a pleno rendimiento— por causas ajenas al mercado en sí. Aunque es una idea muy antigua, presente ya en autores clásicos como Smith o Ricardo, se ha mantenido con ligeros cambios hasta la actualidad. Hoy en día, se ha revestido de una forma teórica más sofisticada: la NAIRU (*Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment*). Se trata de un concepto desarrollado por la llamada escuela de Chicago por el que se entiende que cualquier intento de eliminar el paro estructural inherente a la economía supondría, inevitablemente, un incremento de la inflación. A pesar de su notable ascendente académico y político, la NAIRU no está definida de forma científicamente unívoca y, sobre todo, es imposible calcularla a priori. De ahí que los textos más convencionales se contenten con definiciones sorprendentemente vagas e inexactas.

Por tanto, la causa del paro según esta escuela es básicamente un exceso de oferta y una insuficiente demanda de FT provocados por unos salarios demasiado altos y unas prestaciones por desempleo excesivamente generosas. Esto ocurre porque los salarios y las demás remuneraciones no responden al mecanismo normal de la oferta y la demanda, sino a la imposición del Estado, que aplica criterios antieconómicos movido por el populismo al que conduce la democracia liberal, y a la acción de los sindicatos, que actúan en el mercado laboral como monopolistas de la FT y coaccionan al capital con

medidas abusivas como las huelgas. Así, medidas como la negociación colectiva, el seguro de desempleo o el salario mínimo son rechazadas de plano por estos enfoques como factores causantes de distorsiones que imposibilitan el adecuado ajuste del mercado de trabajo y que, por consiguiente, producen paro.

Por tanto, la solución neoclásica al desempleo consiste esencialmente en flexibilizar los salarios, eliminando cualquier condicionamiento ajeno al mecanismo de mercado. De esta manera, defienden que un aumento de la oferta de FT o una disminución de su demanda se arreglaría de forma espontánea mediante la reducción del salario, lo que permitiría alcanzar un nuevo punto de equilibrio y vaciar el mercado. Para ello, obviamente exigen la «flexibilización» o «liberalización» (es decir, la desregulación) del mercado de trabajo. Esto es, la eliminación de cualquier tipo de legislación, convenio colectivo o acuerdo que impida o dificulte la libre movilidad del precio de la FT.

En otras palabras, la escuela neoclásica considera el paro como un fenómeno causado por el excesivo poder que los asalariados han alcanzado gracias al movimiento obrero y los sindicatos, así como a la intervención de un Estado excesivamente influido por la clase trabajadora.

Los **keynesianos** también forman parte de la ortodoxia convencional, aunque presentan algunas diferencias con los neoclásicos. La raíz de esas diferencias está en que entienden que, aunque el mercado es el mecanismo de distribución más eficiente y tiende a autorregularse, el equilibrio que alcanza no sólo no es incompatible con la existencia de paro involuntario, sino que, de hecho, lo más habitual es que se produzca.

Este enfoque centra el análisis en la demanda efectiva (a la que denominan demanda agregada), o sea, en los problemas de realización. Más específicamente, consideran que la inversión empresarial (es decir, el crecimiento del capital constante y el variable resultante de la dinámica de acumulación) y el consumo privado (esto es, la adquisición de BC por parte de la clase trabajadora) suelen ser insuficientes para absorber la producción de mercancías. Esto hace que la dinámica de acumulación normal no alcance para realizar el valor y el plusvalor generados en la esfera de la producción.

Este déficit sistémico de demanda agregada hace que persistan recursos ociosos y, más concretamente, una oferta excedente de FT que da lugar a la existencia de desempleo crónico. Según estas tesis, la única opción para solventar este problema intrínseco del modo de producción capitalista es que el Estado intervenga de forma decidida en la economía para cubrir el déficit de demanda efectiva. Esa intervención, cualquiera que sea la forma que adopte, servirá en última instancia para complementar, por un lado, la

función del capital como inversor y como demandante de FT, y, por otro, la de los trabajadores como consumidores.

Por otra parte, esta versión de la ortodoxia amplía la concepción del salario, que en el caso de los neoclásicos se entiende casi exclusivamente como coste de producción para el capital. En el caso de los keynesianos, asumen la importancia de su función como palanca fundamental del consumo y, por ende, de la demanda efectiva total.

De igual modo, rechazan la visión neoclásica del salario como un simple precio sometido a los vaivenes de la oferta y la demanda como podría estarlo el de cualquier otra mercancía. En su lugar, asumen que los salarios monetarios son rígidos a la baja debido a la «ilusión monetaria», una idea según la cual los trabajadores son más sensibles a las variaciones del salario nominal que a las del salario real. Esta cuestión clave se retomará en el tema 4, cuando veamos la función y las consecuencias de la inflación capitalista.

A tenor de lo explicado hasta aquí, la solución que el keynesianismo propone para el desempleo es la intervención del Estado por medio de varias herramientas:

- Política fiscal y monetaria expansivas que permitan espolear la inversión y el consumo por medio del gasto público y el crédito. Las analizamos con detalle en los temas 5 y 6.
- Sostenimiento de los salarios en niveles que permitan coadyuvar a una demanda efectiva suficiente por la vía del consumo.
- Empleo público que aumente la demanda de FT con cargo al erario para reducir el paro directamente y también para liderar en cierta medida la evolución de los salarios.

En ocasiones, estas herramientas se materializan en políticas económicas conducentes a expandir, profundizar o mejorar los servicios públicos, a garantizar ingresos básicos para los segmentos más vulnerables de la clase trabajadora y a paliar parcialmente la desigualdad de clase que produce la propia dinámica de acumulación. Es el caso de los impuestos directos y las cotizaciones sociales, la educación o la sanidad públicas, las prestaciones por desempleo, las pensiones públicas, el salario mínimo, etc. En estos casos, suele hablarse de un keynesianismo de corte socialdemócrata, progresista o de izquierdas.

Sin embargo, el keynesianismo también suele utilizar estas mismas herramientas para nutrir directamente la rentabilidad del capital y la acumulación, para proteger los mecanismos y las instituciones que sostienen el mercado y la explotación, o para defender los intereses del capital nacional. Ejemplos paradigmáticos son el

sostenimiento de un tipo concreto de aparato legislativo, judicial y policial, la minimización de los tributos al capital, los gastos militares, etc. En estos casos, tendríamos un keynesianismo liberal, conservador o de derechas.

Aunque el keynesianismo se ha dividido en los últimos tiempos en varias versiones muchas veces enfrentadas entre sí, la diferencia entre ellas se reduce básicamente a dos puntos: cómo financiar y cuándo poner en marcha la intervención del Estado.

Así, los *neokeynesianos*, bastante próximos a los neoclásicos, abogan por sufragar los gastos del Estado por medio de la deuda pública y una tributación moderada y defienden una intervención puntual y simétrica, que sólo se ponga en marcha en periodos de estancamiento y se minimice en fases de recuperación y que, en todo caso, se limite a complementar al capital sólo donde sea necesario, sin distorsionar los mecanismos del mercado.

En el otro extremo del espectro de los seguidores de Keynes, los *poskeynesianos* son partidarios de financiar el gasto público mediante impuestos fuertes y progresivos y emisión monetaria y son partidarios de la intervención continua del Estado por medio de una política monetaria, fiscal y de empleo ambiciosa y sistemática.

En resumen, constatamos que la diferencia fundamental entre los neoclásicos y los keynesianos (en cualquiera de sus versiones), está relacionada con la solución que cada uno propone para el desempleo. Así:

- Los **neoclásicos**, en general, entienden que el paro no es un fallo intrínseco del capitalismo, sino un problema ocasionado por las distorsiones que provoca la intervención del Estado y los sindicatos en los mercados laborales. Por tanto, se solucionaría eliminando esas distorsiones.
- Los **keynesianos** afirman que el desempleo es un efecto indeseable del funcionamiento normal del capitalismo, pero que puede subsanarse mediante una adecuada intervención del Estado.

Visión heterodoxa crítica del paro

Existe otra visión heterodoxa y crítica del paro porque, a diferencia de las convencionales que acabamos de explicar, ni naturaliza el capitalismo como modo de producción definitivo ni entiende el desempleo como un fallo susceptible de solución.

En este caso, el paradigma de referencia es el **marxista**, sobre cuya teoría del valor, la explotación y la acumulación es posible construir una crítica al paro alejada de las tesis convencionales. Esta perspectiva no concibe al desempleo como un fallo del mercado

laboral o un problema de gestión, sino como un elemento consustancial y, además, funcional al capitalismo.

El concepto clave es el de **Ejército Industrial de Reserva** (EIR). Se trata del contingente formado por los trabajadores sin empleo y también por los que están subempleados, es decir, que trabajan menos horas de las que querrían.

La existencia del EIR es inseparable del modo de producción capitalista por dos razones fundamentales:

- En primer lugar, porque es generado, sobre todo, por la búsqueda permanente de la mejora de la productividad, que, como explicábamos antes, reduce la demanda de FT y da lugar a una superpoblación relativa mediante lo que suele conocerse como paro tecnológico.
- Y, en segundo lugar, porque es útil y necesario para la explotación y la acumulación, ya que constituye una palanca clave para reprimir los salarios, disciplinar a los trabajadores, contener sus reivindicaciones y asegurar su dependencia de las relaciones de producción impuestas por el régimen del salariado.

Por tanto, el paro es provocado por la propia dinámica de acumulación y, además, resulta funcional a esa misma dinámica. Esto implica que el desempleo no admite solución definitiva porque es parte constituyente del modo de producción capitalista.

No obstante, esto no significa que no sea posible o no tenga sentido desde el punto de vista de la clase trabajadora aplicar políticas económicas contra el paro. La cuestión es que, aunque puedan funcionar parcialmente en ciertos momentos, en ningún caso pueden ser una solución definitiva al desempleo.

El EIR resulta útil al capitalismo porque cumple cuatro **funciones** insustituibles:

- Constituye una reserva de mano de obra disponible para absorber aumentos puntuales en la demanda de FT sin provocar subidas de salarios. Por esa razón, funciona como una válvula de seguridad en el mercado laboral.
- Más allá de esa función como válvula de seguridad en momentos de aceleración del ritmo de acumulación, el EIR conforma un excedente permanente de oferta de FT que sirve como depresor salarial estructural.
- Su existencia perpetúa la competencia intraclase entre los trabajadores por conseguir empleo y su aumento la agudiza. De esta manera, divide a la clase trabajadora entre empleados y desempleados y también entre empleados y subempleados. Esto debilita enormemente la cohesión de la clase trabajadora y,

obviamente, reduce su capacidad de movilización, de conflicto y de negociación frente al capital.

- Es una amenaza permanente para la seguridad material y social del trabajador y su familia. Esto refuerza su dependencia del capital y la identificación de las necesidades de la acumulación como necesidades propias de la clase asalariada. El resultado, en este caso, se manifiesta de varias maneras, desde la enajenación (o alienación) y el desclasamiento hasta la xenofobia.

Debido precisamente a las causas que lo explican y a las funciones que cumple para el sistema, el paro es un fenómeno muy contradictorio para los propios intereses del capitalismo. En ese sentido, reúne ciertos paralelismos con la inflación, como veremos en el tema 4. Las **contradicciones** principales que plantea el paro son:

- Por un lado, los desempleados son excluidos de la producción, pero no por su incapacidad o ineptitud, sino porque la compra de su FT no resulta rentable para el capital. Así, son rechazados por la falta de valor de uso de su trabajo abstracto (que es producir valor y plusvalor), no por la falta de valor de uso de su trabajo concreto (que es producir bienes). De esa manera, se perpetúa una situación de infrautilización de la capacidad productiva potencial de la sociedad.
- Por otra parte, el paro empuja el salario a la baja, lo que favorece el aumento de la tasa de plusvalor al disminuir el capital variable. Pero esto afecta negativamente a la demanda efectiva, lo que dificulta la realización del plusvalor. Esta contradicción es destacada también por los paradigmas keynesianos.
- Además, como ya hemos dicho, el paro aumenta el grado de dependencia del trabajo respecto de las relaciones capitalistas de producción y refuerza la superestructura ideológica del sistema. Pero, al mismo tiempo, cuestiona la capacidad de capitalismo para asegurar el bienestar material y el progreso social de la clase trabajadora.

¿Es posible el pleno empleo?

Una forma alternativa de comprender la razón por la que el paro es consustancial al capitalismo es estudiar los efectos que tendría el pleno empleo sobre el sistema.

Por un lado, el pleno empleo tendría consecuencias positivas, ya que permitiría:

- Utilizar plenamente la capacidad productiva potencial de la sociedad.
- Aumentar los salarios, lo que favorecería la maximización de la demanda efectiva, factor clave para facilitar la realización del valor y del plusvalor.

- Mejorar la productividad de la FT, puesto que no sólo daría lugar a mayores salarios, sino a mejores condiciones laborales, lo que redundaría en beneficio del rendimiento, como vimos anteriormente.
- Reforzar la legitimación social, política y económica del capitalismo, puesto que supondría la resolución de una de las mayores preocupaciones de la clase trabajadora y evidenciaría las bondades del sistema.

Sin embargo, también tendría varios efectos negativos para la explotación y la acumulación que lo convierten en un objetivo imposible de mantener a lo largo del tiempo:

- La presión al alza sobre los salarios incrementa el capital variable necesario y, por tanto, empuja a la baja la tasa de plusvalor.
- Relaja la dependencia de cada trabajador respecto de cada capital y, por tanto, permite una mayor libertad del asalariado tanto para buscar un nuevo empleo como para exigir mejoras en el puesto que esté ocupando.
- Reduce la segregación y la competencia entre segmentos de la clase trabajadora, lo que fomenta una mayor cohesión entre los asalariados y, por consiguiente, un mayor poder como clase frente al capital.

Trabajo precario o precariedad laboral

El trabajo precario o, alternativamente, la precariedad laboral se define como cualquier relación laboral (asalariado) o profesional (autónomo) en la que las condiciones son manifiestamente insuficientes o inadecuadas para el trabajador. En este sentido, pueden identificarse cuatro ámbitos genéricos de precariedad laboral:

- **Inestabilidad.** Hace referencia a situaciones en las que el trabajo es temporal o no está suficientemente garantizada su continuidad.
- **Subempleo.** En este caso, el empleado trabaja menos horas de las que querría y podría, lo que hace que sus ingresos no sean suficientes. Se trata del empleo a tiempo parcial no deseado.
- **Salario insuficiente.** Se da cuando la remuneración, aun cumpliendo con la legalidad, no cubre el valor de la FT, lo que convierte al asalariado en trabajador pobre (*working poor*) o lo obliga al pluriempleo.
- **Sobreexplotación física o mental y carencia o insuficiencia de derechos laborales y de protección social.** En este ámbito se encuentra todo tipo de situaciones en las que no se cumple la legislación. Por ejemplo,

empleos sin contrato o sin cobertura social, jornadas laborales excesivas y horas extras no pagadas, intensidad perjudicial para la salud, inseguridad laboral, salario inferior al establecido por ley, convenio o contrato, acoso laboral, etc.

Estos tipos de precariedad laboral no son incompatibles entre sí, sino que, de hecho, suelen coexistir.

Existen dos casos particulares en los que se dan sistemáticamente varios o todos los tipos de precariedad laboral explicados: los **falsos autónomos** y los **falsos becarios**. En el primer caso, se trata de trabajadores que, en lugar de tener un contrato laboral con su empleador, mantienen una relación mercantil de proveedor-cliente. De ese modo, quedan completamente al margen de la protección que ofrece el derecho laboral y de la Seguridad Social.

En el caso de los falsos becarios, se trata de trabajadores sometidos a un régimen laboral especialmente precario que supuestamente está pensado para completar su formación o para favorecer su inserción laboral y que, sin embargo, sólo sirve para reducir los costes laborales que debe asumir su empleador.

4. Políticas de empleo

Las políticas que el Estado diseña e implementa frente al paro en cada momento histórico están fuertemente condicionadas por las teorías económicas dominantes en ese momento. Así, encontramos dos grandes tipos de políticas de empleo según el enfoque que las sustenta: las políticas pasivas, enraizadas en las tesis keynesianas; y políticas activas, de corte más neoclásico.

Esta diferenciación no significa que ambos tipos de políticas de empleo sean dos extremos irreconciliables, de manera que los keynesianos defiendan sólo las políticas pasivas y rechacen las activas; ni tampoco que los neoclásicos hagan lo contrario. En realidad, se trata de dos opciones compatibles dentro de un conjunto de propuestas ortodoxas que comparten los cimientos básicos, aunque difieren en cierta medida en las herramientas concretas que consideran más adecuadas. Por ejemplo, los neokeynesianos son cada vez más proclives a recomendar políticas activas de empleo, sin que eso suponga que renuncien a las políticas pasivas.

Las **políticas pasivas de empleo** son ingresos alternativos al salario directo que el Estado paga a los trabajadores cuando no tienen empleo. Como veremos en el tema 4, forman parte del salario diferido y permiten al trabajador y las personas a su cargo mantener un cierto nivel de consumo cuando el mercado laboral le niega la posibilidad de tener un empleo.

Las políticas pasivas de empleo tienen dos funciones básicas:

- Evitar una caída excesiva de la demanda efectiva gracias al mantenimiento de parte del consumo. Aquí se manifiesta con claridad las raíces keynesianas de ese tipo de medidas.
- Ayudar al mantenimiento de la paz social con el fin de contener o evitar el conflicto laboral, político y social que derivaría de un empobrecimiento material excesivo de la clase trabajadora.

Existen dos tipos complementarios de política pasiva de empleo:

- *El seguro de desempleo*. Su cuantía y duración dependen de las aportaciones realizadas por el asalariado a lo largo de su vida laboral por medio de las cotizaciones a la Seguridad Social. Se trata, por tanto, de una prestación de tipo contributivo.
- *El subsidio de desempleo*. No depende de la vida laboral individual del trabajador ni de sus cotizaciones a la Seguridad Social. Ofrece una cobertura mínima en cuantía y duración a quienes no tienen derecho al seguro de desempleo por no haber trabajado o por haberlo agotado. Por tanto, son prestaciones tipo no contributivo o asistencial.

Las **políticas activas de empleo**, por su parte, son medidas legislativas y técnicas que pretenden reducir o eliminar el paro influyendo directamente sobre la oferta y la demanda de FT y sobre el funcionamiento del mercado laboral.

Podemos identificar tres grandes tipos de políticas activas de empleo:

- Políticas activas que inciden sobre la **oferta de FT**. Pretenden la reducción de la FT o su adecuación a las necesidades del capital. Para contraer la oferta se toman medidas como ampliar la etapa de educación obligatoria, anticipar la edad de jubilación o imponer restricciones a la inmigración. Raramente se plantean otras que resultarían mucho más sensatas en términos sociales por no cuadrar con la lógica de la explotación y la acumulación, como el reparto del trabajo o la reducción de la jornada laboral (sin pérdida salarial). Por otra parte, para adecuar la oferta a los requerimientos de la demanda se suelen llevar a cabo diversas medidas de adaptación y recolocación de los trabajadores desempleados, como ayudas a la movilidad geográfica o sectorial, formación ocupacional o programas de reciclaje profesional. Igual de importantes o más son ciertas estructuras ideológicas que se van imponiendo sobre el sistema educativo con el fin de convertirlo en un mecanismo de instrucción técnica de futuros empleados cada

vez más enfocado a las necesidades del mercado laboral y menos a la educación integral de las personas.

- Políticas activas que inciden sobre la **demanda de FT**. Pretende estimular la demanda de FT por parte del capital y también del Estado. En cuanto a la demanda de FT por parte del capital, la medida más relevante es la disminución de los costes laborales para las empresas mediante deducciones fiscales, reducciones de las cotizaciones sociales, merma de las indemnizaciones a las que tiene derecho el trabajador ante el despido y subvenciones directas a la contratación. Pero, además, también se aplica una medida destinada a incrementar la demanda de FT directamente por parte del Estado que resulta de enorme importancia: el *empleo público*. En este caso, se contratan trabajadores para los servicios estatales con cargo al erario.
- Políticas activas destinadas a agilizar el **funcionamiento del mercado laboral**. Según el lenguaje convencional, su objetivo es conseguir una mayor «flexibilidad» y menos «rigideces» a través de la «liberalización». En otras palabras, pretende dificultar la unión y la movilización colectiva de los trabajadores con el objetivo de reducir su capacidad de negociación y conflicto por medio de la *desregulación* y el ataque a los sindicatos. Asimismo, aplica herramientas de carácter más técnico con el fin de facilitar el contacto entre trabajadores y empresas: oficinas de empleo, servicios de información, webs de búsqueda de trabajo, etc.

Bibliografía

Sobre los apartados 1 y 2

Arrizabalo, Xabier; del Rosal, Mario; Murillo, Francisco Javier (2021): “La inevitable perversión de los avances tecnológicos bajo el capitalismo: mayor productividad y mayor explotación laboral”, *Sociología y Tecnociencia*, 11(extra 2), pp. 156-181.

Arrizabalo, Xabier (2014): *Capitalismo y economía mundial*, IME → cap. 3.

Blanchard, Olivier (2017, 7ª ed.): *Macroeconomía*, Pearson → cap. 7.

Gill, Louis (1996): *Fundamentos y límites del capitalismo*, IME, 2022 → cap. 1.
Disponible en: <http://www.institutomarxistadeeconomia.com/libro-fundamentos-y-limites-del-capitalismo/>

Gouverneur, Jacques (2005): *Los fundamentos de la economía capitalista. Una introducción al análisis económico marxista del capitalismo contemporáneo* → cap. I-IV.

Marx, Karl (1867): *El Capital (vol. I)*, Siglo XXI, 2017 → sec. I, III-V y cap. 23.

Nieto, Maxi (2015): *Cómo funciona la economía capitalista. Una introducción a la teoría del valor-trabajo de Marx*, Escolar y Mayo.

Rosdolsky, Roman (1968): *Génesis y estructura de El capital de Marx*, Siglo XXI, 1978.

Rubin, Isaak Ilich (1928): *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, Cuadernos de pasado y presente, 1974.

Sobre el apartado 3

Gallego, Elena (2009): *Historia breve del mercado de trabajo*, Ecobook.

Guerrero, Diego (2006): *La explotación: trabajo y capital en España (1954-2001)*, El Viejo Topo.

Kalecki, Michał (1943): “Aspectos políticos del pleno empleo”, *Revista de Economía Crítica*, 12.

Mankiw, N. Gregory (2020, 10^a ed.): *Macroeconomía*, Antoni Bosch → cap. 7.

Marx, Karl (1865): *Salario, precio y ganancia*, Debarris, 1998.

– (1849): *Trabajo asalariado y capital*, Debarris, 1998.

Murillo, Francisco Javier (2019): *Análisis marxista del milagro económico español (1994-2007)*, Maia.

– (2010) “Polarización social y dinámica de acumulación capitalista”, en Mateo, J.P. y Molero, R. (coord): *Otra teoría económica es posible. Ensayos críticos de Economía Política*, Editorial Popular → pp. 217-256.

Sobre el apartado 4

Guerrero, Diego y Guerrero, Marina (1999): “Las políticas de empleo neoclásicas, keynesianas y heterodoxas”, Ponencia en *I Conferencia Internacional El empleo en las sociedades avanzadas*.