

Samuel Bowles y Richard Edwards Introducción a la economía AUT/127

Este libro constituye una explicación original del funcionamiento de las economías capitalistas en una triple vertiente: la competencia y la elección a través de los intercambios realizados en el mercado, el autoritarismo y el ejercicio del poder en los mercados por las empresas y la sociedad y el cambio en las instituciones económicas entendido como proceso a la vez teórico e histórico. Comenzando con un análisis de las raíces económicas del capitalismo —Marx, Keynes y Schumpeter—, la parte central del libro se ocupa de presentar a nivel elemental el análisis microeco-

nómico, centrado en la tasa de beneficios, que permite lograr un vínculo natural con el análisis y macroeconómico, donde juega un papel preponderante el paro como elemento regulador, para terminar con una discusión de los resultados obtenidos por el capitalismo en términos de los tres valores básicos de la política económica: la justicia, la eficiencia y la democracia. La versión española realizada por LUIS TOHARIA no es una simple traducción del original inglés, sino una profunda revisión del mismo que supone su adaptación al lector español, sustituyendo referencias institucio-

nales a la economía norteamericana por experiencias más próximas a la española. Con ello el libro gana en claridad y utilidad para el lector español. Por su enfoque y contenido, esta obra sirve como texto introductorio a la economía para personas sin conocimiento previo alguno de la misma, pero también como texto complementario o alternativo para cursos tradicionales de introducción a la economía o para cursos interdisciplinarios de Ciencias Sociales, tales como los seguidos en estudios de Derecho, Sociología y Ciencia Política.

**Samuel Bowles y
Richard Edwards
Introducción a
la economía: Competencia,
autoritarismo y cambio en
las economías capitalistas**
Alianza Universidad Textos

ISBN 84-206-8127-X



9 788420 681276

L1496



Alianza Universidad Textos

Samuel Bowles y Richard Edwards

Edwards
Barrera

05.2010

Introducción a la economía:
Competencia, autoritarismo
y cambio en las economías
capitalistas

Edición y versión española a cargo de
Luis Toharia



AFN/6564

L 1496

Alianza
Editorial

Título original:
Understanding Capitalism - Competition, Command, and Change in the U. S. Economy.

INDICE GENERAL

Prefacio a la edición española	11
Prefacio a la edición americana	13

Parte I

COMPETENCIA, AUTORITARISMO Y CAMBIO

Capítulo 1. Un enfoque tridimensional para el estudio de la economía	19
Los sistemas económicos y el capitalismo, 20.—Economía tridimensional, 22.—Los valores en la economía política, 25.—El linaje de la economía política, 28.	
Capítulo 2. El excedente	37
El proceso de trabajo y la especialización económica, 38.—El intercambio de mercado: la oferta y la demanda, 43.—El excedente y el tiempo de trabajo excedentario, 50.	
Capítulo 3. El capitalismo y otros sistemas económicos	63
Las clases y las relaciones de clase, 65.—Las clases y los sistemas económicos, 67.—El capitalismo, 68.—El capitalismo, los beneficios y el excedente, 72.	
Capítulo 4. La acumulación y el cambio en las economías capitalistas	75
La acumulación como fuente de cambio, 76.—El capitalismo se convierte en el sistema dominante en los países occidentales, 79.—Las etapas del capitalismo, 87.	

Copyright © 1985, by Harper & Row, Publishers, Inc.
© I.ª ed. cast.: Alianza Editorial, S. A., Madrid, 1990
Calle Milán, 38, 28045 Madrid; telef. 200 00 45
ISBN: 84-206-8127-X
Deposito legal: M. 44.532-1989
Compuesto en Etica, S. A.
Avda. Doctor Federico Rubio y Galí, 16; 28039 Madrid
Impreso en: Level, Los Llanos, nave 6. Humanes (Madrid)
Printed in Spain

PREFACIO A LA EDICION ESPAÑOLA

Cuando, hace ya cuatro años, Sam Bowles y Rick Edwards me invitaron a hacerme cargo de la adaptación al castellano de su libro introductorio *Understanding Capitalism*, la idea me pareció extraordinariamente sugerente, tanto por la calidad del libro como por la carencia de un texto, a nivel relativamente elemental, que pudiera servir de contrapeso a los textos tradicionales de teoría económica neoclásica que estamos acostumbrados a utilizar. El propósito de este Prefacio es explicar las adaptaciones realizadas.

En primer lugar, dado el carácter fundamentalmente teórico del libro, he optado por eliminar dos capítulos de la edición inglesa (el 10 y el 14), dedicados íntegramente a las economías de los Estados Unidos, así como por integrar el capítulo introductorio en el 4, en sustitución de un epígrafe también dedicado específicamente al caso de Estados Unidos. Aunque quizá hubiera sido interesante sustituir esos dos capítulos por otros que se refirieran más en general al «capitalismo occidental», he decidido no hacerlo para mantener el carácter teórico antes aludido. Con ello se pierden algunos detalles de aplicación práctica, así como algunos aspectos del análisis a largo plazo, que necesariamente tiene que hacerse en un contexto histórico concreto, si bien el Capítulo 4 recoge los aspectos fundamentales y contiene el mínimo necesario de análisis aplicado. A cambio, el texto gana en coherencia analítica, pues su contenido resulta totalmente teórico.

En segundo lugar, muchos de los numerosos recuadros existentes en la edición inglesa, que nuevamente tomaban como punto de referencia el caso de Estados Unidos, han sido suprimidos, si bien algunos de ellos han sido sustituidos por otros de ámbito más general. Lo mismo cabe decir de algunas de las figuras originales. En general, todas las referencias a los Estados Unidos existentes en el texto han sido sustituidas por otras de tipo más global o más cercano a la experiencia española, en particular, o europea, en general. También se han suprimido algunos elementos de tipo pedagógico de la edición original, como las definiciones

al margen del texto o el glosario terminológico final. Por último, he respetado en sus grandes líneas el prefacio de la edición americana, si bien lo he adaptado a las peculiaridades de esta edición española.

Así pues, mi trabajo no ha consistido tanto en una adaptación *strictu sensu* de la versión inglesa como en una «traducción muy libre», que se ha tomado licencias que van mucho más allá de las que cualquier traductor consciente se tomaría nunca. Naturalmente, para ello, he contado con los autores, que han dado el visto bueno a la versión final castellana que ahora se publica.

El resultado es un texto considerablemente más breve que el original, lo que, a mi juicio, es una ventaja indudable, pues la edición castellana, a diferencia de la inglesa original, no puede aspirar a convertirse en el único manual de introducción a la economía, al menos para estudiantes de Ciencias Económicas. De hecho, pienso que una de las aportaciones fundamentales de este texto radica en que proporciona un punto de vista alternativo y complementario de los adoptados en los manuales introductorios al uso.

Por último, en cuanto al título, he optado por el nombre convencional de *Introducción a la economía*, por considerar difícilmente traducible el original, *Understanding Capitalism*, con la esperanza de que el subtítulo —Competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas— permita transmitir la idea del título inglés de que lo que se pretende es comprender el funcionamiento de las economías capitalistas y de que, para ello, se adopta el «enfoque tridimensional» sugerido por el subtítulo.

Luis Toharia

Understanding Capitalism es un texto que se puede utilizar en cursos de microeconomía, macroeconomía o en cursos introductorios de estas materias en un semestre. También puede usarse como texto alternativo en cursos que utilizan enfoques neoclásicos de análisis o en cursos interdisciplinarios de ciencias sociales.

El texto se basa en lo que denominamos «enfoque tridimensional de la economía», que aporta una nueva visión tanto de la competencia como del funcionamiento de las economías capitalistas. El subtítulo indica los tres pilares sobre los que se asienta dicho enfoque:

- la competencia y la elección a través de los intercambios;
- el autoritarismo y el ejercicio del poder en los mercados, las empresas y en la sociedad en su conjunto;
- el cambio de las instituciones básicas que rigen la vida económica, considerado a la vez como un proceso teórico y como un proceso histórico.

El libro consta de cuatro partes. En la primera, «Competencia y cambio», se presenta el enfoque tridimensional y se explica cómo se relaciona con otros enfoques, en especial, su enraizamiento en el análisis de Keynes y Schumpeter. Por otra parte, se desarrollan los conceptos que sustentan los hechos necesarios para el estudio de la economía.

En la parte dos, «Microeconomía: mercados y relaciones», se desarrolla la teoría de la empresa y de los mercados, incluido el análisis del cambio tecnológico. Se adopta un modelo schumpeteriano de dinámica entre monopolios y oligopolios. El punto fundamental que constituye el análisis de los beneficios y la tasa de beneficio, que es el resto del libro y que suministra el principio integrador del enfoque tridimensional así como el necesario vínculo entre la microeconomía

mía. Los lectores interesados especialmente en los aspectos macroeconómicos pueden saltarse los capítulos 6 a 8 sin pérdida de continuidad, pero una lectura detallada del capítulo 5 (dedicado a la tasa de beneficios) resulta indispensable en cualquier caso.

En la parte tercera, «Macroeconomía: inestabilidad y crecimiento», se presenta un modelo agregado de una economía abierta en la que el desempleo constituye un rasgo más o menos permanente del mercado de trabajo y desempeña un importante papel regulador del sistema macroeconómico. También contiene un capítulo dedicado a las actividades económicas del Estado. Los lectores interesados en los aspectos microeconómicos únicamente pueden omitir toda esta parte.

La parte cuarta, «El capitalismo occidental: promesas y resultados» presenta una evaluación del funcionamiento de las economías capitalistas de acuerdo con los tres valores básicos de la economía política introducidos al principio del libro: la justicia, la eficiencia y la democracia.

La lista de variables utilizadas, que aparece al final del libro, junto con los cuadros, que plantean temas de actualidad o repasan conceptos fundamentales y que pueden utilizarse como base para discusiones en clase, y las claras descripciones que acompañan a las figuras ayudarán al lector a dominar el lenguaje básico y los instrumentos analíticos de la economía. El índice temático (preparado por Marc Kichell, de la University of Massachusetts) ayudará al lector a localizar en el texto los conceptos claves y otras cuestiones.

Understanding Capitalism presenta un enfoque de la enseñanza del análisis económico y del funcionamiento de los sistemas económicos que hemos desarrollado a lo largo del último decenio en nuestros cursos introductorios impartidos en la University of Massachusetts. Estamos especialmente agradecidos con los miles de estudiantes y las docenas de profesores ayudantes cuyas críticas, sugerencias, entusiasmo y, en ocasiones, indiferencia, nos han guiado en nuestra andadura.

Nuestra deuda más profunda es hacia James Crotty, maestro colega de la University of Massachusetts, con quien empezamos a escribir este libro hace algunos años. Su aceptación de las responsabilidades de dirección de nuestro departamento, tarea extraordinariamente consumidora de tiempo, le impidieron continuar como co-autor, pero sus aportaciones están presentes en todos los aspectos del libro, desde la concepción global del mismo hasta el tratamiento específico de temas concretos.

Otros, tanto en Estados Unidos como en otros países, han leído sucesivos borradores y han dado el tipo de consejos que sólo saben dar los magníficos profesores e investigadores. Thomas Weisskopf, de la University of Michigan, nos aportó unos comentarios extraordinariamente detallados sobre todo el texto, que han dado lugar a numerosas mejoras; Robert Buchele, de Smith College, Gerald Epstein, de la New School for Social Research, y Andrew Glyn, de Oxford University, también nos han aportado valiosos comentarios sobre el conjunto de la obra.

Otros han aportado sus conocimientos sobre temas específicos: Eileen Applebaum, de Temple University; Peter Dorman, de la University of Massachusetts; Jack Edwards, del College of William and Mary; Alfred Eichner, de Rutgers University; David M. Gordon, de la New School for Social Research; Carol Heim,

de la University of Massachusetts; Jeanne Hahn, de Evergreen State College; Robert Haveman, de la University of Wisconsin; E. K. Hunt, de la University of Utah; Laurence Kahn, de la University of Illinois; David Kotz de la University of Massachusetts; Frances Moore Lappé, del Institute for Food and Development Policy; Arthur MacEwan de la University of Massachusetts (Boston); Leonard Rapping, de la University of Massachusetts; Thomas Riddell, de Smith College; Michael Reich, de la University of California; Juliet Schor, de Harvard University; William Shepherd, de la University of Michigan; Charles Wilber, de Notre Dame University; y Robert Sutcliffe, de la London Polytechnic University.

Peter Alexander, Suzanne Bergeron, Jenny Cashman, Lisa Kroeber, Isobel Taylor y Meg Worcester aportaron una valiosísima ayuda en la preparación del texto.

Nuestros editores de Harper & Row, David Forgione, Jack Greenman y Ronnie Strell nos aconsejaron y guiaron con pericia y sabiduría.

Debemos mencionar, por último, nuestro agradecimiento a todas las personas —demasiado numerosas para citarlas en un texto introductorio— cuya investigación y cuyas ideas nos han servido de guía.

Samuel Bowles
Richard Edwards

Parte I
COMPETENCIA,
AUTORITARISMO Y CAMBIO

Capítulo I

UN ENFOQUE TRIDIMENSIONAL PARA EL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA

La era capitalista no tiene igual. Durante la vida relativamente corta del capitalismo —corta históricamente hablando— el mundo ha cambiado de una forma más rápida, más constante y más profunda que durante cualquier período anterior. Además, el ritmo de cambio parece que se está acelerando, por lo que podemos esperar que, a lo largo de nuestra vida, se producirán más cambios radicales.

El *capitalismo*, como veremos detalladamente más adelante, es un sistema económico en el que los empresarios contratan a los trabajadores para producir bienes y servicios con el objetivo de conseguir un beneficio.

Este sistema económico no ha dejado intacto ningún aspecto de la sociedad en todos los lugares donde ha arraigado: nuestros niveles de consumo han experimentado cambios revolucionarios, ha cambiado nuestra vida familiar, ha habido grandes avances tecnológicos, se ha reajustado el poder, se ha redistribuido la riqueza y han variado nuestros ideales y creencias.

Como estamos acostumbrados a dichas

alteraciones, tendemos a pensar que los cambios e incluso el proceso mismo de cambio son algo natural, normal y, en lo fundamental, beneficioso. Sin embargo, desde un punto de vista histórico, esta rápida e incesante alteración de nuestro mundo social y físico dista mucho de ser típica. La inercia, y no el cambio, ha sido la palabra clave de la mayor parte de los sistemas económicos anteriores. Y veremos que el rápido cambio social lleva consigo progreso pero también impone unos elevados costes.

Comprender el capitalismo se ha convertido en algo esencial para cualquiera que lea el periódico, vea el telediario, escuche a los líderes políticos, o simplemente se pregunte por qué es tan difícil encontrar un buen puesto de trabajo o llegar a final de mes. Dado que el capitalismo es un sistema económico, comprenderlo exige saber economía. Pero, ¿qué tipo de economía debe saberse?

Esta pregunta habría parecido sorprendente hace una década. Hasta hace muy poco la economía se presentaba como una ciencia, un conjunto unificado de conocer

se
aprend
el sist.
econ.

sobre el cual, dejando de lado algunas pequeñas discrepancias, prácticamente todos los economistas estaban de acuerdo. Los expertos (los economistas) la *conocían* y los demás tenían que *aprenderla*. Pero hoy en día los economistas no se ponen de acuerdo. Existen muchos enfoques diferentes que llegan a conclusiones distintas y a menudo en abierta contradicción entre sí.

Este libro presenta una forma de enfocar la economía que se suele denominar *economía política* o, como la denominamos nosotros, «enfoque tridimensional para el estudio de la economía». Los economistas políticos creen que el enfoque presentado aquí tiene más sentido, es una forma más útil de comprender el funcionamiento de nuestra economía que su principal rival, el enfoque *neoclásico* o «convencional» que se presenta en muchos textos introductorios. Pero, en última instancia, debe ser el lector quien juzgue si este enfoque o algún otro tipo de economía es el que le resulta más sensato.

Lo que está claro es que no debería aceptar una técnica económica porque en ella creen algunos expertos. Debe elegir por sí mismo. Debe preguntarse: «¿Me parece esto sensato? ¿Me ayuda a entender algunas cosas que he experimentado o que creo que son ciertas?»

Eso no quiere decir que todas las opiniones sobre la economía sean válidas. Un enfoque útil para el estudio de la economía, ya sea la economía política o cualquier otro tipo de economía, debe ser lógico, debe tener una coherencia interna y debe estar de acuerdo con lo que sabemos sobre la realidad económica (es decir, sobre «los hechos»).

Este capítulo explica los principales elementos del enfoque tridimensional para el estudio de la economía. Se basa en la idea fundamental de que la economía política considera las tres dimensiones de la vida

económica: la competencia, el autoritarismo y el cambio.

Esta idea fundamental se expresa en cuatro grandes puntos:

1. El capitalismo es un sistema económico.
2. Todo sistema económico puede analizarse en función de tres dimensiones: una dimensión horizontal (*competencia*); una dimensión vertical (*autoritarismo*) y una dimensión temporal (*cambio*).
3. La economía política, como todas las teorías sociales, incorporará determinados valores; en el caso de la economía política, estos valores son la *eficiencia*, la *justicia*, y la *democracia*.
4. La economía política es un enfoque teórico para el estudio de la economía que se basa en ideas aportadas por muchos economistas, de los que cabe destacar a *Karl Marx*, *Joseph Schumpeter* y *John Maynard Keynes*.

Cada uno de los conceptos introducidos en este capítulo vuelve a aparecer a lo largo de los siguientes. En los capítulos 3 al 12, investigamos *cómo* funciona el capitalismo; en el 13 evaluamos *lo bien* que funciona.

Los sistemas económicos y el capitalismo

Las sociedades humanas han desarrollado toda una serie de sistemas económicos diferentes: la esclavitud, la economía familiar autosuficiente, el capitalismo, los sistemas tribales comunales, el socialismo estatal, el feudalismo y muchos otros.

Lo que tienen en común todos estos sistemas (lo que hace de ellos sistemas económicos) es que son formas de organizar el trabajo humano que, en todas las sociedades, se necesita para producir los bienes y servicios que hacen posible la vida. Los sistemas económicos deciden *cómo* se

RG del sist.

Sist.
econ. realiza el trabajo, *qué* trabajo se realiza, y *cómo* se utilizan los productos resultantes.

Los sistemas económicos son fundamentalmente *relaciones entre personas*. Estas relaciones pueden ser directas, cara a cara, como por ejemplo cuando se compra un kilo de naranjas al tendero de la esquina; o pueden ser relaciones que abarquen a todo el planeta, como, por ejemplo, cuando un granjero de Estados Unidos produce trigo que más tarde aparece en forma de pan en una mesa en Egipto; también pueden ser relaciones institucionales expresadas a través de las leyes, las costumbres y las creencias, la política, las empresas e incluso el lenguaje que utilizamos. Estas relaciones se ven afectadas tanto por elementos físicos como por los tipos de tecnología utilizados en la producción. Quedan configuradas por una amplia variedad de factores de otro tipo, entre ellos, la geografía, las costumbres, la religión y el tipo de producción (por ejemplo, agrícola o industrial). Con todo, las relaciones *sociales* entre los agentes económicos (empresario y trabajador, consumidor y vendedor) son lo que constituye un sistema económico.

El *cómo* se organiza el trabajo humano difiere de un sistema económico a otro. Para comprender *cómo* se organiza en una sociedad concreta, debemos investigar su sistema económico. En este libro, consideraremos principalmente el sistema económico predominante en los países occidentales: el capitalismo.

Todavía no definiremos el capitalismo (lo haremos en el Capítulo 2), pero es algo que nos resulta familiar. Es el sistema económico no sólo de España sino también de los Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Chile, Francia, Brasil, Alemania Occidental, Suráfrica y, de una u otra forma, de unos ochenta países más. Así pues, no necesitamos estudiarlo indirectamente, ya que lo experimentamos todos los días.

En un sistema económico capitalista, la mayoría de los bienes y servicios son producidos bajo la batuta de empleadores (llamados hombres de negocios, capitalistas o empresarios) que pretenden obtener *beneficios* vendiendo sus bienes y servicios en el mercado. La mayoría de las personas que viven en una economía capitalista trabaja para alguna otra (su empleador) y recibe a cambio un *sueldo* o *salario*. Así pues, el *trabajo* se organiza en aras del beneficio; el patrón del centro de trabajo no son los trabajadores sino el capitalista, o el gerente en quien delega; y los bienes y servicios y el tiempo de las personas (trabajo) se intercambian a través de los *mercados*.

Para comprender el capitalismo, debemos responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo se organiza el trabajo? ¿Cómo funcionan los mercados? ¿Qué determina la cuantía de los beneficios y la cuantía de los salarios? ¿Qué determina las tecnologías que se van a utilizar? ¿Por qué algunos trabajadores ganan más que otros?

Según una forma de entender el capitalismo, la de la economía neoclásica o «convencional», el capitalismo es como una máquina. Sus partes principales son los mercados en los que se reúnen los individuos (los consumidores que compran bienes, los hombres de negocios que los venden, los empresarios que compran servicios laborales, los trabajadores que venden tiempo de trabajo, etc.) para comerciar entre sí. Así pues, desde el punto de vista convencional, la economía se ocupa esencialmente del funcionamiento tanto de los mercados como del sistema de mercado (la máquina).

Hay dos aspectos de este enfoque convencional que son especialmente importantes. En primer lugar, se presume que los intercambios en los mercados son *voluntarios*; no se fuerza a nadie a vender o comprar nada si no quiere. Así pues, des-

Enfoque
económ.

de el punto de vista convencional, a la hora de explicar el sistema de mercado, no tienen cabida algunos conceptos como las órdenes autoritarias, la privación, la dominación, el poder, la coacción, la autoridad y la fuerza (excepto como desviaciones transitorias con respecto al ideal de mercado). La competencia no sólo es un tema central, del punto de vista convencional, sino que es prácticamente el único.

En segundo lugar, la máquina trabaja continuamente sin que cambie para nada su diseño básico. Puede que necesite de vez en cuando alguna reparación o sustitución de algunas partes, pero, en lo básico, la máquina (el capitalismo) no se ve afectada por su propio funcionamiento: padece relativamente pocos problemas y no es muy propensa a los accidentes. Los pequeños y poco numerosos desajustes observados en su funcionamiento son fáciles de eliminar. Además, no se transforma a sí misma; si cambia, se debe a algún factor externo.

Esta visión del capitalismo es muy limitada. Es unidimensional, ya que se centra únicamente en la competencia y en el intercambio voluntario en los mercados, y deja de lado otras dimensiones básicas: el autoritarismo y el cambio. El análisis del capitalismo que presentamos en este libro se denomina «economía política» o «economía tridimensional».

Economía tridimensional

Las relaciones que constituyen todo sistema económico pueden analizarse en función de tres dimensiones: la competencia, el autoritarismo y el cambio.

La competencia. La primera dimensión, que calificamos de horizontal, se denomina *competencia* y se refiere al aspecto de las relaciones económicas en el cual el in-

tercambio voluntario desempeña el papel más importante. En el capitalismo, la competencia tiene lugar fundamentalmente a través del mecanismo de los mercados (y de los procesos electorales como veremos más adelante). Por ejemplo, cuando un automovilista decide reparar su vehículo en un taller y no en otro, está ejerciendo lo que todos podemos reconocer como una elección entre proveedores que compiten entre sí.

Esta dimensión se denomina «horizontal» porque la competencia tiende a darse cuando existe una relativa igualdad de poder entre los oferentes. En el ejemplo anterior de los talleres, los mecánicos deben competir entre sí para atraer al automovilista, los talleres son formalmente iguales y ninguno de ellos puede imponer a los demás (o al automovilista) el lugar en el que éste debe reparar su automóvil.

La economía política comparte con la economía convencional su énfasis en la dimensión de la competencia como algo esencial para entender el funcionamiento de nuestra economía. Cuando, como ocurre en el capitalismo, una gran parte de la vida económica se organiza a través de los mercados (en contraposición, por ejemplo, con el mero seguimiento de patrones tradicionales o con la planificación llevada a cabo por una burocracia central), la elección a través de la competencia tiene necesariamente un amplio alcance.

El autoritarismo. La segunda dimensión se denomina *autoritarismo* y se refiere al aspecto de las relaciones económicas en el que entran en juego el poder, la coacción, la jerarquía y el hecho de ser un subordinado o un superior. Para que la persona A tenga autoridad sobre la B, debe tener algún tipo de poder sobre ella. En las sociedades capitalistas, el autoritarismo constituye un aspecto fundamental del centro de trabajo, de la familia, de las Ad-

ministraciones Públicas y de las relaciones entre los diferentes grupos de la sociedad, especialmente entre las clases, las razas, los sexos y las naciones.

La dimensión del autoritarismo se denomina «vertical» porque necesariamente implica a personas o grupos que son desiguales, al estar unos «más arriba» que otros. Una persona o grupo se encuentra «por encima»; la otra es su «subordinada». Lo contrario del autoritarismo es la elección.

No siempre resulta fácil distinguir la elección del autoritarismo. Supongamos que un ladrón nos apunta con una pistola a la cabeza y nos dice «la bolsa o la vida». Esta es *literalmente* una elección. Presumiblemente, podríamos elegir entre entregar nuestra vida y entregar nuestro dinero. Sin embargo, de hecho, todos reconocemos que se trata de una orden autoritaria para que entreguemos nuestro dinero. Del mismo modo, cuando un patrón ordena a un obrero que realice una determinada tarea, podemos reconocer esta orden como autoritaria ya que la alternativa a cumplirla puede ser el despido.

Como veremos en capítulos posteriores, en la mayoría de los casos, se produce una combinación de elección y autoritarismo. Generalmente, no podemos decir que una relación económica implique únicamente elecciones u órdenes autoritarias.

Lo más frecuente es que una persona utilice el poder (el ingrediente esencial del autoritarismo) para influir en las condiciones en las cuales otra persona hará una elección. El ladrón de la pistola obviamente utiliza su poder (la posesión de la pistola) para crear una situación en la que la «elección» de la otra es casi automática.

Las grandes compañías hacen algo parecido (aunque con una gran diferencia en cuanto al grado de coerción directa) cuando anuncian sus productos: tratan de utilizar sus recursos financieros (poder) para

alterar las condiciones en las que los consumidores toman sus decisiones. Si, por ejemplo, los anuncios de televisión de un fabricante de analgésicos pueden convencer a los consumidores de que su producto es «más fuerte», que funciona «más deprisa» o que «lo recomienda la mayoría de los médicos», entonces, cuando los consumidores acuden a las farmacias, tienden a elegir con mayor frecuencia ese producto. El poder (autoritarismo) se ha utilizado para configurar o condicionar la elección.

El cambio. La tercera dimensión de los sistemas económicos se denomina *cambio*. Se refiere a la forma en que el funcionamiento de un sistema económico transforma el propio sistema. En el capitalismo, los cambios tienen lugar porque pueden obtenerse grandes beneficios si se altera la situación existente en un momento dado: si se fabrican nuevas y mejores máquinas, si se diseñan nuevos productos que satisfagan necesidades de las que quizá ni siquiera hayamos sido conscientes, si se expande la producción, si se construyen fábricas en rincones lejanos del mundo, etc. Un elemento central del carácter cambiante del capitalismo es el sistema de inversión orientada hacia el beneficio que genera una tendencia de expansión del sistema. Al expandirse, el capitalismo altera su entorno. La expansión también puede transformar el modo en que funciona el propio capitalismo.

Decimos que el cambio constituye la dimensión «temporal» porque se trata de lo que ocurre a lo largo del tiempo. Necesariamente conlleva pensar en «antes» y «después» o en «al principio» y «al final».

Desde un punto de vista más general, al hacer hincapié en la dimensión de cambio de la economía, nos vemos obligados a recordar que cada sistema económico funciona de forma diferente en cada mo-

Ec. Pol
y
Ec. Ne.

Poder

Camp

Cambio

mento del tiempo. Cada uno tiene una historia y la forma en que ese sistema funciona en un momento dado del tiempo depende en parte de su historia. El capitalismo occidental del siglo XX no funciona igual que el del XIX y, aunque todavía lo denominamos capitalismo, nuestro análisis de su funcionamiento actual debe basarse en la forma en que se ha visto alterado.

Nuestro sistema económico experimen-

tará nuevos cambios en el futuro. El presente e incluso el futuro se convertirán en el pasado: lo que existe hoy no existirá mañana. De hecho, como veremos en el Capítulo 3, el capitalismo es uno de los sistemas económicos más dinámicos (o cambiantes) que ha existido nunca.

Lo que más nos interesa aquí es cómo se produce el cambio económico y social a través del funcionamiento normal y cotidiano del sistema económico. Por su-

RECUADRO 1

La economía, la política y la historia

La economía es el estudio de la forma en que las personas interactúan entre ellas y con su entorno para producir los bienes necesarios para su subsistencia. Uno de los aspectos en los que insiste el enfoque tridimensional para el estudio de la economía es que estas interacciones no se limitan al proceso de competencia e intercambio de mercado que constituyen el eje central de la teoría económica convencional.

La dimensión vertical (autoritarismo) introduce la cuestión del poder. Los economistas convencionales creen que el poder debe eliminarse de los modelos económicos ya que su estudio corresponde a los politólogos. Abba Lerner, un destacado economista convencional, comentaba en una ocasión que la economía se había convertido en la «reina» de las ciencias sociales porque se centraba en los problemas políticos que ya estaban resueltos. Una vez resueltos los problemas políticos, las relaciones subsistentes pueden expresarse mediante contratos e intercambios de mercado. La economía tridimensional no se limita a estudiar «problemas económicos resueltos». Al utilizar el autoritarismo como una de sus relaciones centrales, considera que la economía es un terreno en el que se libra una interminable y a menudo dura batalla en la que el poder desempeña un papel decisivo: entre los trabajadores y sus empresarios, entre los compradores y los vendedores, y entre las grandes empresas. Esta es una de las razones por las cuales el análisis económico tridimensional se denomina también economía política.

La dimensión temporal del análisis económico tridimensional (el cambio) sugiere que estudiar economía significa también estudiar historia. El proceso de cambio social no puede entenderse sin estudiar el pasado y su evolución hasta el presente. La dimensión temporal de la economía política contrasta con el enfoque estático de la economía convencional, que congela el tiempo en un momento dado. Según la economía política, la realidad económica puede representarse mejor como un proceso de cambio que como una situación congelada: es una película de cine en comparación con la fotografía instantánea neoclásica.

Para la economía política, las distinciones habituales entre las diversas disciplinas de las ciencias sociales (la historia, la ciencia política, la economía, y también otras como la sociología, la antropología y la psicología) resultan bastante arbitrarias. Estas dividen la realidad social en parcelas que reflejan los límites tradicionales de las facultades universitarias, pero oscurecen nuestra comprensión del funcionamiento de la economía.

puesto, hay muchas cosas que pueden producir cambios: las guerras, los nuevos descubrimientos, las plagas, los bruscos cambios del clima, la ciencia y la tecnología, las revueltas religiosas, etc. Por poner un ejemplo, es seguro que una gran guerra nuclear produciría un enorme, brutal y devastador cambio. Nuestro análisis económico puede ayudar a explicar en parte por qué ocurren estos acontecimientos, pero lo que más nos interesa no es el cambio que conllevan las catástrofes repentinas o que se deben a la buena suerte, sino más bien el que se produce como consecuencia del funcionamiento rutinario y continuo del sistema económico.

Los valores en la economía política

A la mayoría de la gente no sólo le interesa cómo funciona (o no funciona) nuestra economía sino también lo que tiene de bueno y de malo. La economía es objeto de numerosas controversias y debates. Antes se decía que si no se quería discutir, había que evitar temas relacionados con la política o la religión. Hoy en día, un mejor consejo sería: no se debe hablar de economía.

En teoría económica, los debates se refieren no sólo al *qué es* sino también al *qué debería ser*. Esta última cuestión (el *qué debería ser*) está relacionada con los valores.

A menudo los economistas (y los libros de texto de economía) evitan los valores, diciendo que la economía se dedica a analizar «lo que es» y no «lo que debería ser». Pero esta afirmación resulta engañosa, dado que todos los enfoques para el estudio de la economía contienen valores y estos valores ejercen una gran influencia en los aspectos en los que cada enfoque decide centrarse. Por ejemplo, la teoría

económica convencional se centra casi totalmente en la dimensión horizontal (competencia). Parte, por lo general, de tres supuestos (implícitos o explícitos): (1) una economía capitalista puede describirse adecuadamente en función de los intercambios voluntarios realizados a través de la competencia; (2) las órdenes autoritarias desempeñan un papel poco importante en una economía capitalista; y (3) es imposible o poco deseable que se produzcan cambios fundamentales en la forma en que funciona un sistema económico.

Como veremos en capítulos posteriores, todos estos supuestos se basan en valores: ¿qué es una descripción «adecuada»? ¿Qué importancia tiene el que deje de lado el poder de los empresarios sobre los trabajadores, o la discriminación racial o sexual, o la destrucción del medio ambiente, u otros aspectos importantes de la economía? ¿Quién decidió que era «adecuada» aun cuando dejara de lado aspectos importantes? ¿Cómo podemos saber que debe descartarse un determinado cambio fundamental?

Así pues, la teoría económica no es neutral en cuanto a los valores, por mucho que algunos economistas deseen separar la teoría económica y los valores.

La teoría económica se basa inevitablemente en valores y así es como debe ser. Los valores de los que parte sirven de base para juzgar si un sistema económico es bueno o malo o, poniéndolo en términos menos grandiosos, para saber qué procesos o resultados de un sistema económico son mejores o peores.

¿Cuáles son, pues, los valores de la economía política, que utilizamos para juzgar los méritos de un sistema económico? Cabe señalar tres valores generales:

Eficiencia. Un primer criterio para evaluar los sistemas económicos es el grado en que fomentan el uso eficiente de nues-

Def. Efic.
 tros recursos de trabajo y de otros tipos, en vez de despilfarrarlos. Hay *eficiencia* cuando utilizamos una cantidad dada de factores (independientemente de que sean nuestro propio esfuerzo, inteligencia y creatividad, nuestros entornos naturales u otros factores), se produce la máxima cantidad posible de bienes y servicios útiles.

Un sistema que utiliza sus recursos de una forma más eficiente que otro es, de acuerdo con este criterio, un sistema económico mejor.

La eficiencia se refiere a la producción de bienes y servicios *útiles*. Para calcularla, debe dejarse de lado la producción de bienes y servicios que no son útiles. Por ejemplo, la producción de publicidad (más allá del grado en el que simplemente informa al consumidor) es muy rentable —y por ello se produce— pero no es útil. Lo mismo puede decirse de la producción de algunos bienes militares.

Para calcular la eficiencia, también deben tenerse en cuenta todos los factores utilizados en la producción, independientemente de que se pague o no por ellos. Un factor que se suele olvidar es nuestro medio ambiente natural. Una fábrica que tenga una tecnología avanzada y que expela desechos tóxicos puede ser ineficiente, cuando se consideran todos los recursos, ya que, además de los factores por los que paga, también utiliza (consume o destruye) el medio ambiente natural.

Otro factor que a menudo se olvida en la teoría económica convencional es el esfuerzo y la salud de los trabajadores (a diferencia de su tiempo de trabajo). Una cadena de montaje que acelere la producción puede que eleve los beneficios, pero puede que no sea eficiente si el aumento de la producción se consigue únicamente mediante un aumento aún mayor del esfuerzo laboral de sus trabajadores.

Otro factor que también se olvida frecuentemente es el trabajo doméstico.

Cuando se consideran todos los factores y todos los productos de un sistema económico, debe incluirse el trabajo realizado en el hogar junto con la producción organizada que tiene lugar en las fábricas y en otros lugares.

Justicia. El segundo gran criterio para evaluar los sistemas económicos es la justa distribución de las cargas y ventajas del sistema. Las *cargas* se refieren fundamentalmente al trabajo necesario para llevar a cabo la producción y las *ventajas* a la utilización de lo que se produce. ¿Quién realiza el trabajo y cómo se distribuye éste? ¿Quién consume los frutos del trabajo realizado? Lo mismo que al evaluar la eficiencia, deben tenerse en cuenta todos los costes y ganancias derivados de la producción. Aquí *justicia* significa que los miembros del sistema económico deben padecer sus cargas y disfrutar sus ventajas de forma equitativa. De acuerdo con el criterio de la justicia, un sistema económico que distribuya sus cargas y beneficios de una forma más equitativa que otro es un sistema económico mejor.

Quizá convenga especificar más detalladamente este criterio, añadiendo que en principio debe tenderse hacia la igualdad; sólo deben modificarse unos resultados igualitarios en la medida en que las diferencias de circunstancias, o las decisiones democráticas, determinen que debe tratarse a las personas de forma diferente. Por ejemplo, las familias numerosas pueden necesitar unos mayores ingresos que las pequeñas, las personas de mayor edad pueden merecer una mayor renta que las más jóvenes, etc. Pero en ausencia de circunstancias o decisiones democráticas que impliquen lo contrario, la justicia conlleva igualdad.

Sin embargo, incluso un proceso económico que genere resultados iguales puede resultar injusto. El tratamiento desigual

de las personas por razón de su raza o de su sexo viola el criterio de la justicia, independientemente de sus resultados.

Democracia. El tercer gran criterio para evaluar un sistema económico es el grado en que fomenta la *democracia*, es decir, el grado en que respalda o limita el control democrático de las principales decisiones de la sociedad. Un elemento importante de este criterio es el grado en que el sistema económico fomenta o desalienta el funcionamiento democrático del gobierno. Otro elemento es el grado en que fomenta el control democrático de otros aspectos de la sociedad, incluido en especial, el de la economía. De acuerdo con el criterio de la democracia, un sistema económico que fomente la democracia en todas estas áreas es mejor que otro que no la fomente.

Por «control democrático» o «democracia» entendemos un proceso que tiene las tres características siguientes: la responsabilidad del poder; las libertades públicas; y la igualdad política. En primer lugar, los que toman las decisiones (ya sea en el gobierno o en otros lugares) deben ser responsables ante las personas afectadas por sus decisiones, lo que quiere decir que éstas deben poder examinar periódicamente sus actuaciones y, en su caso, sustituirlos; generalmente, pensamos que los procesos electorales constituyen el mecanismo apropiado para garantizar esta responsabilidad democrática. En segundo lugar, deben existir garantías para el ejercicio de las diferentes libertades públicas y personales asociadas a la ciudadanía democrática. Los derechos de libre expresión y reunión, por ejemplo, son necesarios para la toma de decisiones democráticas. En tercer lugar, los ciudadanos de un sistema democrático deben tener unos recursos relativamente iguales con los que participar en el proceso democrático y, por lo tanto,

deben poder ejercer una influencia relativamente igual en dicho proceso.

El control democrático no implica que todas las decisiones deban adoptarse mediante votaciones. El individuo debe ser libre para adoptar cualquier decisión cuando las consecuencias de la misma le afectan total o principalmente. Por ejemplo, la decisión de comer casi siempre afecta únicamente al que la toma o a su familia. En este aspecto, la economía política, como la economía convencional, valora la elección individual.

Sin embargo, cuando la decisión afecta a más de una persona, la regla democrática implica que la elección individual debe dejar paso a la decisión colectiva (y democrática). Por ejemplo, la decisión de cerrar o modernizar una vieja fábrica afecta claramente a muchas personas: a los inversores, a los trabajadores actuales o potenciales, a las personas que viven cerca de la fábrica y que tal vez consuman lo que se produce en ella o que pueden verse perjudicados por el ruido o su contaminación de la misma, a la comunidad que tal vez dependa de los impuestos pagados por la fábrica, etc. En este caso, el criterio de la democracia implica que la elección individual (por ejemplo, el derecho del propietario de la planta a cerrarla o no) resulta inadecuado porque no es democrático. Todos los afectados por la decisión deben poder participar en la adopción de la misma.

La democracia y el autoritarismo no son necesariamente incompatibles. Está claro que una orden autoritaria puede ser antidemocrática; por ejemplo, una orden dada por un dictador o por un empresario puede ser antidemocrática si las personas afectadas por ella no tienen ninguna influencia en el que la da. Pero una orden autoritaria también puede ser una forma de ejecutar una decisión democrática. Considérese, por ejemplo, una ley de protec-

Símb.
Mejor

ción del medio ambiente votada y aprobada democráticamente; es posible que para aplicar la ley sea necesario que un tribunal de justicia ordene a los contaminadores que dejen de emitir productos contaminantes; o considérese la ordenada a un trabajador por un gerente elegido en una cooperativa cuya propiedad y gestión corresponde a los propios trabajadores. En estos casos, para poner en práctica o aplicar las decisiones democráticas, es necesario dar órdenes.

Los sistemas económicos deben juzgarse en función de lo bien que satisfagan estos tres criterios de eficiencia, justicia y democracia. Es posible que un sistema cumpla mejor algunas de estas tareas y que otro cumpla mejor otras. La esclavitud, en algunas de sus formas, era eficiente pero injusta y antidemocrática, mientras que la producción llevada a cabo por pequeños agricultores independientes quizá sea menos eficiente pero es más justa y más democrática. Por otro lado, los sistemas pueden cambiar con el paso del tiempo en lo que se refiere a su cumplimiento de estos tres criterios. Así pues, nuestros juicios de valor deben ser necesariamente más complejos que la mera utilización de las expresiones «mejor» o «peor».

El linaje de la economía política

Como la teoría económica neoclásica, la economía política, o enfoque «tridimensional» para el estudio de la economía, es en parte nueva y en parte antigua. Los resultados y las aplicaciones que se presentan a lo largo de este libro son en su mayoría el producto de estudios realizados en los últimos diez años aproximadamente. Sin embargo, muchas de las ideas se remontan a escritos económicos de hace cientos de años o más.

Muchos grandes economistas han con-

tribuido a este enfoque. Podríamos centrarnos en los llamados economistas «clásicos», como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, quienes sentaron las bases tanto de la economía política como de la teoría económica neoclásica. Los «institucionalistas» americanos (Thorstein Veblen, John R. Commons y John Kenneth Galbraith) son menos conocidos, pero sus aportaciones son también importantes. También cabe mencionar a los autores marxistas Paul Sweezy, Michal Kalecki y Eric Hobsbawm y a los grandes economistas de la Universidad de Cambridge Piero Sraffa y Joan Robinson. Aquí, sin embargo, destacaremos a los tres que fueron quizá los más importantes.

Karl Marx. El primero de ellos es el economista y filósofo del siglo XIX Karl Marx. Su aportación consistió en reformular las teorías de los economistas clásicos para proporcionarnos lo que denominamos enfoque tridimensional. Así pues, aportó una primera versión del marco global en el que se basa nuestro análisis.

Marx se dio cuenta de que en la historia real del capitalismo (en contraposición con los modelos teóricos que tenían en mente Adam Smith y los demás economistas clásicos), había tres elementos que era necesario añadir a los modelos clásicos o que, al menos, había que poner más de relieve:

(1) No sólo existe una armonía de intereses económicos sino también un conflicto. Cuando dos individuos realizan un intercambio voluntario, ambos pueden beneficiarse (de lo contrario, ¿por qué habrían de realizar dicho intercambio?); esta es la lección que nos enseña la teoría económica neoclásica, que se centra exclusivamente en el intercambio (o competencia). Pero todas las partes no se benefician por igual del intercambio. Marx señaló que las condiciones en las cuales las personas realizan intercambios (recuérdese los términos del ladrón: «¡la bolsa o la



RECUADRO 1-2.

Un gran economista radical: Karl Marx

Pocos estudiosos han sido tan reverenciados y tan odiados como Karl Marx. La mayoría de los intelectuales padecen la indiferencia de sus contemporáneos y son poco recordados después de su muerte. No sucede así en el caso de Marx. Sus obras (fundamentalmente su libro más importante, *El Capital*) son todavía hoy muy leídas y debatidas acaloradamente.

Aunque nació en Alemania y empezó su carrera como periodista en dicho país, pasó una buena parte de sus primeros años huyendo. Su periódico el *Rheinische Zeitung* fue cerrado por el gobierno porque abogaba por la libertad de prensa y otros derechos democráticos poco agradables para los dirigentes autocráticos de la época. Buscando un medio ambiente más tolerante, emigró a París, pero pronto fue expulsado por escribir artículos que exponían la pobreza y la injusticia económica y proponían soluciones radicales a estos problemas. En 1848, se trasladó a Londres con su esposa y su familia, donde se ganaba la vida, a menudo con dificultades, escribiendo artículos en algunos periódicos como, por ejemplo, el *New York Daily Tribune* (en una ocasión, su madre le comentó: «Karl, me gustaría que ganaras algún capital en vez de limitarte a escribir sobre él»). Permaneció en Inglaterra, escribiendo *El Capital* y trabajando con su amigo Friedrich Engels, hasta su muerte en 1883.

Marx dedicó la mayor parte de la segunda mitad de su vida al estudio de la economía capitalista. Primero estudió hasta dominar las teorías de los economistas clásicos (Adam Smith, David Ricardo y otros) y a continuación elaboró una crítica de sus ideas y una forma distinta de analizar el capitalismo. Los economistas clásicos que escribieron en el momento del nacimiento del capitalismo, una o dos generaciones antes que Marx, habían explicado la forma en que la economía capitalista emergente iba a funcionar en beneficio de todos. Pero Marx y Engels conocían lo suficiente la historia real del capitalismo para tener una opinión diferente. Veían que la enorme productividad de la industria moderna se yuxtaponía con la pobreza demoledora y la inseguridad económica de las nuevas ciudades industriales.

Según Marx, el capitalismo es un sistema económico que expande constantemente la capacidad potencial de utilización de la ciencia y del trabajo humano para satisfacer racionalmente las necesidades de toda la población. En el *Manifiesto del partido comunista* —probablemente el panfleto más leído de toda la historia humana— Marx y Engels escribieron: «La burguesía, durante su gobierno de apenas cien años, ha creado unas fuerzas productivas más masivas y más colosales que todas las generaciones anteriores juntas». Al mismo tiempo, el capitalismo constituye un obstáculo para el desarrollo de

Apuntes Marx.

la capacidad productiva de la sociedad. Ello se debe en parte a que la producción capitalista está movida por la perspectiva de la ganancia económica privada, más que por la satisfacción de las necesidades humanas. Por otra parte, dado que las sociedades capitalistas se caracterizan por unas intensas desigualdades entre los trabajadores y los propietarios de los bienes de capital utilizados en la producción, la utilización de la energía humana y de la inteligencia humana se desviará sistemáticamente hacia la obtención de beneficios y se apartará de la satisfacción de las necesidades humanas.

Marx también pensaba que podía existir una alternativa al capitalismo —lo que denominaba socialismo o comunismo— que podría conseguir el desarrollo del potencial productivo de la sociedad pero que al mismo tiempo lo utilizaría mejor.

La mayoría de los países que han adoptado los escritos de Marx como su ideología oficial —como por ejemplo la Unión Soviética—, han realizado progresos económicos bastante significativos. Pero también han impuesto formas de dictadura mucho más opresoras que las que Marx criticó en su época de joven periodista.

Fuente: Karl Marx y Friedrich Engels, "El manifiesto del partido comunista", Madrid, Edicusa.

vida!») afectan al resultado de dichos intercambios y que el poder, la coerción y la fuerza (lo que denominamos «autoritarismo») son elementos cruciales en el funcionamiento de la economía. Y lo que es más importante, en el capitalismo, algunas personas (los empresarios) poseen propiedades como la tierra, las fábricas, los edificios de oficinas, etc., que proporcionan ingresos, mientras que la mayoría de las personas (los trabajadores) no poseen ninguna y esta discrepancia es fundamental en la configuración de las relaciones económicas entre ellos.

(2) No sólo son los individuos los que intentan defender y promover sus intereses; también lo hacen los grupos. La teoría económica convencional se centra en las relaciones competitivas del mercado y en los factores o agentes económicos. Sin embargo, Marx observó que las personas a menudo actúan en grupos y que una teoría que se basara únicamente en la conducta individual dejaría de lado este importante aspecto. Por supuesto, existen muchos grupos diferentes (los fabricantes

de acero, los habitantes de una determinada región, los católicos, los hinchas de un equipo de fútbol, etc.), y estos grupos pueden tener dimensiones diferentes, pueden solaparse, pueden estar muy bien o muy mal organizados, pueden tener objetivos diferentes. Marx subrayó, en concreto, la importancia de las clases económicas, como los trabajadores y los empresarios.

(3) Los sistemas económicos cambian a lo largo del tiempo, especialmente en respuesta a su propio funcionamiento. En vez de considerarlos conjuntos fijos de relaciones (por ejemplo, mercados competitivos e intercambio voluntario), Marx insistió en que su propio funcionamiento tendía a alterar las condiciones en las que funcionaban. En concreto, Marx insistió en que, en el capitalismo, la acumulación de capital (proceso que investigaremos más adelante) iba a ser el motor del cambio económico y generar el crecimiento de las ciudades, el aumento de la abundancia material, migraciones a escala mundial, cambios de la vida familiar, etc.

Joseph Schumpeter. El segundo autor que contribuyó al desarrollo de la economía política fue Joseph Schumpeter, quien mejoró el análisis en dos puntos concretos.

En primer lugar, profundizó en el argumento de Marx de que el capitalismo crea cambio: «el capitalismo es, por su naturaleza, una forma o método de cambio económico y no sólo nunca es estacionario, sino que no puede serlo»*. Aplicó esta perspectiva a la competencia en los mercados y a la innovación tecnológica.

Su idea era sencilla. Lo importante de

la competencia, sostenía, no era la mezuina competencia de precios, realizada en entornos estáticos e invariables, que se presenta en el libro de texto introductorio convencional: el tipo de análisis de equilibrio en el que un pequeño proveedor ofrece un precio ligeramente inferior hasta que todos, como sardinas en lata, llegan a una situación de reposo en el punto de equilibrio. Schumpeter explicó la competencia menos en relación con la mecánica física y más en relación con las estrategias y las contraestrategias militares.

* Joseph Schumpeter, *Capitalismo, socialismo y democracia*, New York, Harper & Row, 1942, p. 82.



por la intensa riqueza del capitalismo triunfante de finales del siglo XIX. La ciudad era un centro de esplendor lleno de arte, música, ópera, palacios y bailes. Sin embargo, en la alta sociedad vienesa se respiraba un aire de fatalidad inminente. Las clases acaudaladas tenían la sensación de que esta vida tan privilegiada y bella no podía perdurar. La población trabajadora pobre se amontonaba en los barrios industriales de la ciudad y todo el imperio austriaco del que Viena era la capital se tambaleaba. El que burgués parecía como un fruto mal que maduró dispuesta a caer tan pronto como se tocara el árbol. Schumpeter se identificaba con el aristócrata y lo colocaba en cultura. Sin embargo podía ver que el capitalismo era un sistema tremendamente dinámico que alteraba continuamente la sociedad y que amenazaba con destruir las instituciones establecidas y que da.

Para Schumpeter, el cambio — nuestra dimensión temporal — era un elemento central de cualquier cosa económica. Entre sus muchas ideas novedosas, las más poderosas son sus nociones de innovación y destrucción creativa. Para Schumpeter, la innovación no consistía sólo en un cambio tecnológico, sino también en un cambio organizativo y social. La innovación era un elemento central de sus ideas acerca del proceso del capitalismo porque destruye el equilibrio. La innovación capitalista «revolucionó incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo constantemente la antigua, creando incesantemente una nueva». Para que haya progreso, los viejos métodos empresariales deben ser destruidos en un estallido creativo. De ahí la idea de la destrucción creativa: las viejas formas deben ser destruidas para sentar las bases de los nuevos saltos hacia adelante.

Este punto de vista de la innovación y la destrucción creativa llevó a Schumpeter a entender el monopolio desde una perspectiva totalmente diferente a la adoptada por los economistas convencionales. Mientras que estos veían en el monopolio una fuente de ineficiencia y mala asignación de los recursos, Schumpeter sostenía que el monopolio permite la concentración de los recursos necesaria para conseguir los grandes saltos innovadores. Mientras que los economistas convencionales se centraban en los problemas estancos producidos por el monopolio, Schumpeter percibía las potencialidades dinámicas relacionadas con dichas concentraciones de poder.

Schumpeter tenía una visión pesimista sobre el futuro del capitalismo. Justo después de la Segunda Guerra Mundial y un año antes de su muerte, advirtió a la American Economics Association de lo que denominaba «la marcha hacia el socialismo». Creía que el capitalismo resolvería los problemas de producción de la sociedad y que su éxito sembraría las semillas de su propia desaparición. En concreto, las grandes organizaciones destruirían el clima favorable a la innovación y las clases intelectuales de la sociedad se volverían contrarias al sistema, destruyendo su legitimidad cultural o ideológica. «No soy un defensor del socialismo», así iniciaba sus observaciones a sus colegas economistas. Y haciéndose eco del aspecto sombrío de la Viena anterior a la guerra, continuaba:

El capitalismo no significa únicamente que el ama de casa puede influir, mediante sus decisiones, en que se produzcan guisantes o judías; o que el joven puede elegir si quiere trabajar en una fábrica o en una granja; significa un esquema de valores, una actitud hacia la vida, una civilización: la civilización de la desigualdad y de la fortuna familiar. Esta civilización está desapareciendo rápidamente.

A diferencia de muchas otras cosas que escribió Schumpeter, esta predicción no se ha cumplido, o al menos no todavía. Las décadas que siguieron a la advertencia de Schumpeter fueron en muchos aspectos una era dorada para la economía capitalista.

Fuente: Joseph Schumpeter, *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, Aguilar.

Lo económicamente importante de la competencia, según Schumpeter, es el incentivo que tiene la empresa para alcanzar situaciones de monopolio y conseguir nuevos descubrimientos importantes, basándose en grandes estallidos de innovaciones y beneficios. Son estos estallidos los que rompen en ciertas formas de gestión empresarial y los que hacen que la economía salte hacia adelante.

En segundo lugar, Schumpeter, en su análisis de la historia capitalista, detectó lo que ha dado en llamarse «ondas largas» o «ciclos largos» de la actividad económica. Un ciclo largo es un anplio período de prosperidad o expansión (quizá de una duración de 20 ó 30 años), seguido de un prolongado período de estancamiento o de problemas económicos. Volveremos a esta idea en el Capítulo 4.

John Maynard Keynes. El tercer autor importante fue John Maynard Keynes, economista, asesor del Ministro de Hacienda británico y miembro de la Cámara de los Lores. Influyó tanto en la teoría económica neoclásica como en la economía política. Sin embargo, lo que nos ha llegado de él en los libros de texto convencionales (lo que su colaboradora Joan Robinson denominó «keynesianismo bastardo») es muy diferente de lo que Keynes aportó a la economía política.

Su principal aportación a la economía política consistió en presentar un modelo global de la economía (la macroeconomía) que tenía un rasgo característico: generalmente hay personas desempleadas que buscan trabajo y no lo encuentran. Según Keynes, el capitalismo produce desempleo crónico, a menos que el Estado intervenga para alterar su funcionamiento básico.

En cambio, en el mundo de la teoría económica neoclásica, donde el intercambio voluntario es la forma general de re-

lación económica, el desempleo involuntario no es posible. Según la teoría económica neoclásica, el desempleo puede significar que los trabajadores están rechazando puestos de trabajo a salarios más bajos, dado que el «precio» (en este caso el salario) debe igualar la oferta y la demanda en el mercado de trabajo como lo hace en los demás mercados. Y si la oferta de trabajo es igual a la demanda de trabajo, todo el que quiere trabajar (el que ofrece trabajo) puede hacerlo.

Sin embargo, el modelo de equilibrio mostró que el capitalismo no tenía ninguna tendencia a eliminar por sí sólo el desempleo involuntario, es decir, el desempleo que queda cuando eliminamos el desempleo voluntario provocado por las personas que han abandonado su puesto de trabajo y simplemente se dedican a buscar uno mejor. Así pues, la obra de Keynes, *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, publicada en 1936, en el apogeo de la gran depresión, minó la creencia anterior de que la economía era un mecanismo que se ajustaba automáticamente y apoyó la idea de que para evitar el desempleo masivo y la inestabilidad económica, el Estado debía regular la economía de alguna manera.

Tanto Marx como Schumpeter y Keynes aportaron ideas a la economía política o a lo que hemos denominado enfoque tridimensional para el estudio de la economía. En los próximos capítulos no identificaremos cada una de las ideas como marxiana, schumpeteriana o keynesiana, en parte porque la economía política moderna se basa en muchas de las ideas de estos economistas pioneros, integrándolas y alterándolas a la luz de las realidades actuales. Pero no cabe duda de que el lector reconocerá los temas generales en los que hicieron hincapié estos economistas.

RECUADRO 1-4

Un gran economista liberal:
John Maynard Keynes (1883-1946)



John Maynard Keynes nació el año en que murió Karl-Marx; pero el hombre que iba a revolucionar la teoría económica del siglo XX no era revolucionario. Keynes llevaba la vida elegante de un profesor de la Universidad de Cambridge y de un miembro destacado de los círculos intelectuales y culturales ingleses. Ford Keynes, Barón de Tilton formaba parte del consejo directivo del Banco de Inglaterra y fue asesor financiero del Kings College de la Universidad de Cambridge (donde sus especulaciones multiplicaron por diez el valor de los activos del College).

Tampoco era una persona modesta. A mediados de la década de 1930 escribió a su amigo George Bernard Shaw: «... creo que estoy escribiendo un libro de teoría económica que revolucionará en gran medida... la forma en que el mundo piensa sobre los problemas económicos ... no puedo esperar que usted ni nadie más crea esto en el momento actual. Pero para mis adentros ... estoy bastante seguro».

Tenía razón. La *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, escrita en el apogeo de la Gran Depresión, tomó por sorpresa a los economistas. A diferencia de la teoría económica reinante en esa época, explicaba las razones por las que, en una economía capitalista, lo normal es que haya desempleo.

Keynes explicó que el proceso de inversión y crecimiento en una economía capitalista depende del precario equilibrio entre lo que ahora llamamos las condiciones de costes que afectan a la inversión y las condiciones de demanda que afectan a la inversión. Sostenía que si se deja a las economías capitalistas funcionar por sí solas, no hay ninguna razón para esperar que se consiga este equilibrio en un punto en el que todos los que buscan trabajo lo tengan. Así pues, defendía la adopción de medidas gubernamentales —especialmente la expansión de la demanda de bienes y servicios por parte del Estado— que garantizaran que el nivel de demanda total fuera suficiente para conseguir tanto el pleno empleo como un volumen adecuado de beneficios.

Dado que las teorías de Keynes apoyaban la idea de una mayor participación del Estado en la economía, fueron inicialmente consideradas «peligrosamente radicales» por algunos grupos empresariales. Pero lo que llegó a conocerse como teoría económica keynesiana se convirtió gradualmente en la base más aceptada de la política gubernamental. Debido en parte a la adopción de las ideas de Keynes, en el periodo posterior a la segunda guerra mundial se han evitado las grandes depresiones y las tasas de desempleo han sido generalmente inferiores a las registradas antes de la guerra.

Dado que las políticas keynesianas han impedido la aparición de una segunda gran depresión, a menudo se afirma que Keynes ha salvado al capitalismo. De ser esto cierto,

no puede decirse que lo hiciera por amor. En 1933 escribió: «El decadente capitalismo internacional pero individualista en manos del cual nos encontramos después de la guerra [se refería a la primera guerra mundial] no constituye un éxito. No es inteligente, no es bello, no es justo, no es virtuoso; y no rinde adecuadamente. En suma, no nos gusta y estamos empezando a despreciarlo. Pero cuando nos preguntamos con qué sustituirlo nos encontramos en una situación de extraordinaria perplejidad».

Aunque era favorable a una mayor planificación económica, no se consideraba socialista o aliado de la clase trabajadora: «En lo que se refiere a la lucha de clases como tal», escribió, «mis patriotismos personales ... están ligados a mis propios entornos. La guerra de clases me encontrará del lado de la burguesía educada».

Fuente: John M. Keynes, «National Self Sufficiency», *The New Statesman and Nation*, 15 de julio de 1933; John M. Keynes, «Am I a Liberal?», en *Essays in Persuasion*, Nueva York, Norton, 1963; y Robert Heilbroner, *Los economistas mundanos*

Capítulo 2

EL EXCEDENTE

Si entramos en cualquier agencia de viajes, veremos una serie de carteles que tienen un indudable interés económico. Quizá haya uno de la India, que nos muestre el Taj Mahal y a su lado una fotografía de las pirámides egipcias. Otro nos invita a visitar Roma y su antiguo Coliseo o los fabulosos tesoros de la Basílica de San Pedro. Otro nos sugiere ir a Francia a visitar la delicada opulencia de los castillos del Loira o el esplendor del Palacio de Versalles. Si estamos dispuestos a ir más lejos, podremos ir a China, cuya principal atracción es la Gran Muralla. Sin salir al extranjero, podremos visitar el Acueducto de Segovia, la Catedral de Burgos, o la Alhambra de Granada.

¿Qué nos dicen todos estos carteles? ¿Qué tienen en común el Taj Mahal, las Pirámides, la Gran Muralla y la Alhambra? Sencillamente lo siguiente: incluso hoy, estos grandes edificios inspiran admiración (y atraen a los turistas) no sólo por su belleza, sino también por las cantidades casi inconcebibles de trabajo humano que fueron necesarias para construirlos. Miles y miles de trabajadores pa-

saron años, décadas, incluso siglos fabricando estas fabulosas construcciones. Cabe imaginar a generaciones enteras de trabajadores y a sus hijos y nietos trabajando para construir Versalles o para cortar el mármol de la Basílica de San Pedro.

Y, sin embargo, estos carteles también plantean una serie de cuestiones preocupantes. ¿De dónde salían, en sociedades pobres como el antiguo Egipto o la Francia medieval, los alimentos y vestidos necesarios para el mantenimiento de estos miles de trabajadores? Pues mientras construían mansiones y tumbas, no podían alimentarse y vestirse. ¿De dónde obtenían estas grandes riquezas los reyes, obispos y emperadores? Y una última cuestión: dentro de 500 años, cuando los turistas quieran visitar los monumentos de nuestra sociedad actual, ¿qué irán a ver? ¿Y qué se preguntarán?

Tanto las respuestas a estos interrogantes como el elemento común que contienen todos los carteles se halla en uno de los conceptos clave de este libro: el excedente. El *excedente* es simplemente la parte de la producción total que queda una

vez deducida la cantidad necesaria para re- producir y reponer el trabajo, las herramientas, las materias primas y otros factores utilizados o consumidos en la producción. El excedente puede materializarse en bienes de lujo, en una mayor educación, en más o mejores máquinas de las utilizadas en la producción, en catedrales, en palacios, en material bélico y en otras muchas cosas.

Este capítulo se basa en la idea fundamental de que los sistemas económicos crean tanto una organización horizontal de los procesos de trabajo (intercambios) como una vertical (utilización y control del excedente).

Esta idea fundamental se expresa en tres grandes puntos:

1. Una economía es un conjunto de *procesos* de trabajo, cada uno de los cuales está formado por una *tecnología* (es decir, una relación entre factores y productos) y una *organización social de la producción* (es decir, una relación entre las distintas personas que realizan el trabajo y entre ellas y los propietarios de las herramientas, la tierra y los demás factores productivos). Cada proceso de trabajo produce uno o más productos útiles (o que se piensa que son útiles).

2. La especialización económica hace necesario algún tipo de *intercambio* entre los productores de los diferentes bienes (a través de los mercados, las donaciones, el trueque o algún otro medio). Los *intercambios de mercado* se rigen por la *oferta* y la *demand*. Constituye el principal aspecto de la dimensión horizontal o de competencia de la economía.

3. Se genera un *excedente* siempre que los procesos de trabajo de una economía producen más de lo necesario para mantener a los productores en el nivel de vida al que están acostumbrados y para reponer las materias primas utilizadas y las máquinas gastadas en la producción. La pro-

ducción y el control del excedente es la principal dimensión vertical o de autoritarismo de la economía.

El proceso de trabajo y la especialización económica

En todas las sociedades, las personas son económicamente interdependientes. La historia de Robinson Crusoe, que era autosuficiente, cultivaba sus propios alimentos y fabricaba las cosas que necesitaba para subsistir, provoca nuestra imaginación debido precisamente a lo diferente que es de lo que observamos a diario. Pero en todas las sociedades reales, cada una de las personas depende de los productos que genera el trabajo de las demás. Hasta Crusoe tenía un esclavo, Viernes.

La base de la interdependencia económica es la especialización económica. Las personas que constituyen un sistema económico producen cosas diferentes; unas fabrican zapatos, otras generan electricidad, otras cocinan alimentos. Nadie produce todas las cosas que necesita. En su mayoría, las personas producen, o ayudan a producir, una cantidad de un bien que es superior a lo que pueden o quieren consumir por sí solas. Así pues, las cosas producidas deben distribuirse entre los demás mediante algún método de intercambio.

El primer paso es la producción. Para producir algo útil es necesario utilizar trabajo humano. Un *proceso de trabajo* es una transformación de nuestro entorno natural con la intención de producir algo útil (o que se piensa que es útil). Así pues, un proceso de trabajo está formado por factores (como el propio trabajo, las materias primas y las máquinas) y por productos (como una tonelada de acero, un corte de pelo a navaja o cualquier otra cosa). Consideremos, en primer lugar, el proceso de transformación de la naturale-

za, para describir a continuación los diferentes tipos de factores y productos.

Consideremos la fabricación de un bien, por ejemplo, tartas. Si hiciéramos una lista de las cantidades de todos los ingredientes necesarios, entre ellas las actividades necesarias para hacer la masa, encender el horno, adornar la tarta, etc., tendríamos una receta muy completa de la tarta, más detallada que la que puede aparecer en cualquier libro de cocina. Esta receta describiría el proceso de trabajo de fabricación de tartas: mediante listas similares de factores y actividades, podríamos describir el proceso de trabajo de producción de la harina utilizada en la fabricación de las tartas, del gas quemado, de la propia construcción del horno y de los demás factores.

Esta receta, o cualquier otra relación entre los factores y los productos en un proceso de trabajo, se denomina *tecnología*. El *cambio técnico* se refiere al cambio de una de estas relaciones factores—productos: por ejemplo, una forma de hacer tartas con un tipo diferente de harina al que no es necesario añadir levadura. El *progreso técnico* es un cambio técnico que permite producir la misma cantidad de un bien con menos trabajo o con una cantidad menor de algún otro factor.

Una *economía* es un conjunto de procesos de trabajo. Por supuesto, en una economía se producen innumerables cosas diferentes y se utilizan innumerables factores distintos, entre ellos diferentes tipos de trabajo. Lo que ocurre es que para analizarlos resulta necesario agrupar estos diferentes factores y productos de alguna manera; la forma en que los agrupemos dependerá de lo que nos interese investigar.

Podemos empezar señalando que toda economía produce dos tipos de productos. El primero está formado por todos los bienes y servicios que consumimos o

que *utilizan* las empresas. Los productos de este tipo nos resultan muy familiares ya que corresponden al significado normal de «*producción*». El segundo es diferente y generalmente no pensamos que se «*produzca*» en absoluto: está formado por las propias personas.

Las personas son producidas por procesos de trabajo, principalmente por procesos de trabajo situados en los hogares, que constan no sólo de la reproducción biológica sino también de la alimentación, el cuidado, la formación y demás tareas que conforman la educación de los hijos y la vida familiar. No sólo se alimenta y se cuida a los niños, sino también a los adultos: cuando preparamos una comida, comemos y descansamos después de un día de trabajo estamos, entre otras cosas, reponiendo nuestra energía y manteniendo nuestra capacidad para trabajar.

Para distinguir estos dos tipos de productos, el primero (producción de bienes y servicios) se denomina *producción* y el segundo (producción de personas) se denomina *reproducción*. Este libro se centra en la producción, especialmente en la producción capitalista, aunque los procesos de trabajo dedicados a la reproducción son también muy importantes, incluso en las sociedades capitalistas.

La Figura 2.1 es una representación gráfica de una economía; muestra una de las formas en las que están unidos entre sí los diferentes procesos de trabajo, los factores y los productos. Los procesos de trabajo que producen cosas (bienes o servicios) aparecen en la parte superior de la Figura 2.1 y los procesos de trabajo que reproducen personas en la mitad inferior.

Los productos de los procesos de trabajo que producen cosas pueden ser materias primas o maquinaria destinadas a ser utilizadas en procesos de producción posteriores, o bienes de consumo para las personas, o productos que no se utilicen

en ningún otro proceso de trabajo. Como vemos en la Figura 2.1, las materias primas o máquinas se convierten posteriormente en factores utilizados en los procesos de trabajo que producen cosas. Los bienes de consumo (incluidos los que algunas veces se denominan «bienes de consumo duradero» como frigoríficos o bati-

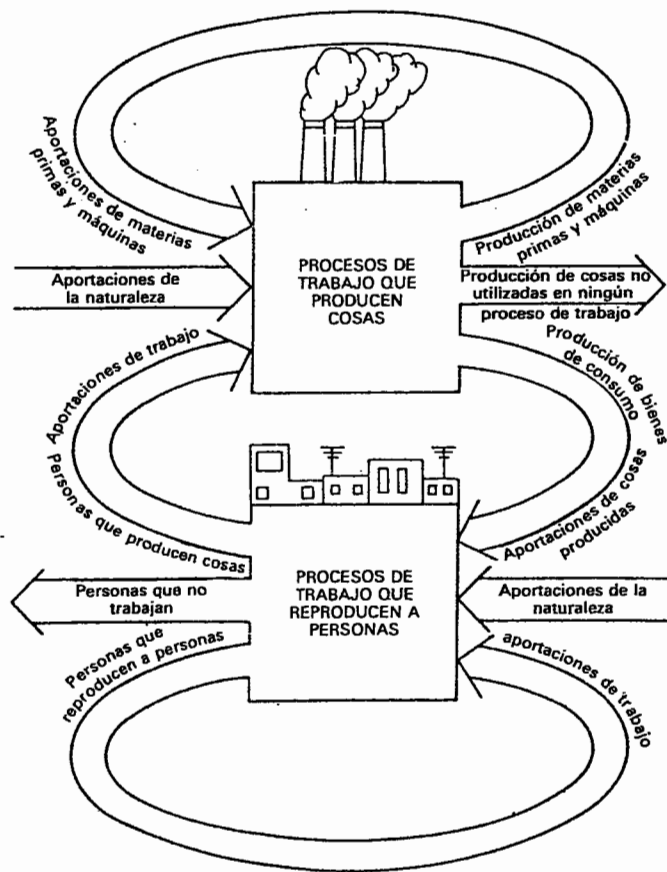


FIGURA 2.1.—Esquema general de producción y reproducción. La economía está compuesta de procesos de trabajo independientes, tanto de producción de bienes y servicios (cosas) como de reproducción de personas. Las flechas representan el movimiento de los bienes o personas de un proceso de trabajo a otras partes de la economía. Cada proceso de trabajo utiliza tres tipos diferentes de factores: los producidos en otros lugares de la economía, los producidos en el propio proceso de trabajo y los aportados por la naturaleza. Cada uno también genera tres tipos de productos: los utilizados en el propio proceso de trabajo, los utilizados como factores en otros lugares de la economía y los no utilizados en ningún otro proceso de trabajo.

doras) se convierten en los factores de los procesos de trabajo dedicados a la reproducción de las personas.

Del mismo modo, algunas de las personas reproducidas por los procesos de trabajo de la mitad inferior de la Figura 2.1 (por ejemplo, las que se convierten en productores de zapatos o de acero) encuentran empleo en la producción de cosas. Otras, por ejemplo, los padres que se dedican a cuidar a sus hijos, trabajan en los procesos de trabajo dedicados a la reproducción de personas. Por último, hay otras, «las personas ociosas», que no trabajan en absoluto.

Por supuesto, muchas personas dividen su tiempo de trabajo entre la producción y la reproducción; las mujeres que trabajan fuera del hogar, en concreto, a menudo tienen dos «empleos», uno en el «trabajo» y otro cuando llegan a casa.

A continuación, podemos preguntarnos cuáles son los factores que utiliza cada uno de los procesos de trabajo (partiendo de los procesos de trabajo que producen co-

sas): ¿es el factor una cosa o una persona (es decir, trabajo)? Las cosas que se utilizan en la producción de cosas son, o bien materias primas, o bien máquinas. La palabra *máquinas* se refiere a todas las estructuras y bienes de equipo duraderos (incluidos los edificios) utilizados en la producción; también se denominan *bienes de capital*. Las *materias primas* son diferentes de los bienes de capital porque se gastan en el proceso de producción: piénesese en el algodón que acaba formando parte de la camisa producida, o en el combustible que se quema. Los bienes de capital (las máquinas, los edificios y todas las demás cosas duraderas necesarias para la producción) se usan y experimentan un desgaste, pero sólo se agotan con el paso del tiempo. El *trabajo* es cualquier actividad, realizada por personas, que sea necesaria para la producción o la reproducción.

Estos términos se pueden ilustrar mediante un proceso de trabajo que produce tartas. Se trata de un ejemplo de un

RECUADRO 2.1

La tecnología de La Casa de las Tartas

Factores	
Materias primas utilizadas	Harina Gas o electricidad Huevos, etc.
Bienes de capital («máquinas») utilizados	Desgaste del horno Desgaste de los moldes, las cucharas y otros utensilios
Trabajo	Mezclar la masa Adornar la tarta, etc. Atender a los clientes
Producto	
Bien de consumo	Tartas

proceso de trabajo que genera un bien de consumo adquirido directamente por las personas. Otros procesos de trabajo generan como productos materias primas o bienes de capital. Otros reproducen personas, mediante actividades como dar a luz, cuidar de los hijos, formar a personas dotándoles de las necesarias cualificaciones laborales y proporcionar el apoyo y cuidados necesarios para la vida familiar.

Como vemos en la Figura 2.1, los diversos procesos de trabajo son diferentes, pero también están estrechamente interrelacionados. Dicha interrelación, que es lo que denominamos interdependencia económica, adopta muchas formas. Algunos de los productos de algunos procesos se utilizan como factores en otros. El carbón se emplea para fabricar acero. Pero algunas de las máquinas utilizadas en la extracción de carbón están fabricadas a su vez con acero. Ya hemos visto que esto también sucede en el caso de las materias primas y de las máquinas, que entran en la producción de otros bienes. Los diversos componentes también dependen unos de otros de otras formas. Los bienes de consumo se utilizan en el proceso de reproducción de personas, de la misma manera que las máquinas y las materias primas se utilizan en la producción de cosas.

La producción de materias primas y máquinas puede entenderse como la reposición (o ampliación) de la maquinaria, materias primas, edificios y demás cosas gastadas en los procesos de trabajo. La reproducción de personas y la producción de bienes de consumo también pueden entenderse como la reproducción o expansión de la oferta de productores, es decir, la reposición de los trabajadores que abandonan la población activa, ya sea porque fallecen o porque se jubilan, y la reposición de la energía que los trabajadores gastan a diario en su trabajo.

En la Figura 2.1 hay dos tipos de pro-

ductos que son especiales, en el sentido de que no acaban siendo utilizados en ningún proceso de trabajo. En primer lugar, se encuentran las cosas producidas que no entran en ningún proceso de trabajo, como los bienes de lujo, los monumentos, las catedrales y el material bélico. No se utilizan para producir nada más, por muy importantes que puedan ser para la cultura o la seguridad de la sociedad en cuestión. A menudo aparecen en los carteles de las agencias de viajes.

En segundo lugar, hay algunas personas que, aunque son reproducidas, no producen nada. Entre ellas se encuentran los reyes, los señores y los guerreros del pasado, y los que hoy en día viven de los que producen otros.

De la misma manera que hay algunos productos que no se utilizan como factores en ningún proceso de trabajo, también hay algunos factores que no son producidos. Podemos denominarlos factores naturales; se refieren a nuestro entorno físico en su sentido más amplio: el aire, el agua, la tierra cultivable, los minerales existentes en el subsuelo, el sol, etc. Estos factores se representan en la Figura 2.1 mediante flechas que entran en los dos tipos de procesos de trabajo desde el «exterior» del sistema. El hecho de que sean proporcionados por el medio ambiente no quiere decir que no puedan agotarse. Muchos factores naturales no son renovables y pueden agotarse. Otros, como el sol, pueden utilizarse ampliamente (en la agricultura o en la calefacción) sin agotarse.

Así pues, la economía es un conjunto de procesos de trabajo que están especializados en la producción de diferentes productos y que están relacionados mediante un flujo circular denominado interdependencia económica.

Resultará útil analizar la economía desde dos puntos de vista diferentes, uno que haya hincapié en su dimensión horizontal

y otro que insista en su dimensión vertical. El concepto crucial para entender la dimensión horizontal es el intercambio de mercado; el concepto crucial para entender la dimensión vertical es el excedente. En los dos apartados siguientes analizaremos estas dos dimensiones.

El intercambio de mercado: la oferta y la demanda

Nuestro «esquema de reproducción» (Figura 2.1) se parece a una fotografía aérea de la economía. Representa las dimensiones horizontales de la economía en cuanto a la circulación de bienes y servicios (cosas) y de personas (productores). Los bienes producidos en un lugar acaban siendo utilizados en otro. Las personas nacidas y criadas en el hogar acaban abandonándolo y empiezan a trabajar en fábricas, oficinas o algunas veces en su propio hogar. Decimos que esta dimensión es horizontal porque desde esta perspectiva los bienes y servicios no se mueven en sentido ascendente o descendente en la economía, sino más bien de un lugar a otro en el mismo nivel.

Entender la dimensión horizontal de la economía significa explicar los movimientos de bienes y personas de un lugar a otro, o ser capaces de responder a preguntas como las siguientes: ¿Por qué unas personas trabajan en unos puestos de trabajo y otras en otros? ¿Qué determina quién cuida de los niños, quién fabrica cemento o quién fabrica zapatos, y cuántas personas se dedican a cada una de estas actividades? ¿Por qué se desplazan los productos resultantes de un proceso de trabajo a otro? ¿Por qué los hijos empiezan a trabajar cuando crecen? ¿Cómo llegan los zapatos del que los fabrica al que los lleva?

En las distintas sociedades que han exis-

tido a lo largo de la historia humana, y en los distintos países actuales, estas cuestiones se han respondido de formas muy diferentes. Analicemos, en primer lugar, el caso de una granja familiar autosuficiente. En este caso, la mayor parte de los distintos procesos de trabajo y movimientos de productos que se representan en la Figura 2.1 tienen lugar dentro de una única economía doméstica (eso es lo que quiere decir el término autosuficiente). La reproducción del trabajo y la producción de las materias primas y de los bienes de capital necesarios para la producción tienen lugar bajo el mismo techo: las herramientas son fabricadas y reparadas, los animales de carga, cuidados; las vallas, construidas. Ahí se preparan los alimentos, se corta la leña para el fuego, se educa y cría a los hijos y se confeccionan los vestidos. Se da una combinación de costumbre, necesidad y autoridad patriarcal que coordina qué bienes se van a producir y cómo se van a utilizar. Las tareas se asignan en función de la edad y el sexo. Aunque este tipo de granja no es muy frecuente actualmente, constituye una forma independiente de determinar quién realiza el trabajo y cómo se utilizan los productos resultantes que ha tenido una cierta importancia en tiempos pasados.

Si cada familia no produce todo lo que utilizan sus miembros, es decir, si la unidad familiar no es autosuficiente (como sucede en la mayoría de ellas en el mundo moderno), la situación es más complicada. Las familias se especializan tanto entre ellas como dentro de ellas y deben dedicarse a lo que llamamos «intercambio». Existen varios mecanismos sociales para determinar la forma en que se especializa el trabajo y la forma en que se distribuye el producto. Por ejemplo, en algunas partes de la India, las personas nacen en grupos ocupacionales (castas), por lo que la ocupación de cada uno viene determinada

por nacimiento. Los bienes producidos son a continuación intercambiados según una serie de reglas consuetudinarias. En la Unión Soviética, es el gobierno el que decide la ocupación de cada persona y la forma en que se utilizan los bienes resultantes, de acuerdo con un plan económico muy detallado. En algunas sociedades, el robo o el tributo ha desempeñado un importante papel en la determinación de quién produce qué y de cómo circulan los productos resultantes; en otras sociedades, estos resultados dependen casi totalmente de un proceso elaborado de donaciones.

Las castas, la costumbre, el clan, las donaciones, el robo y los tributos son todos ellos formas de determinar qué bienes se producen y quién los produce. Todos desempeñan un papel en las economías capitalistas occidentales actuales. Pero mucho más importante que ninguno es el intercambio en el mercado.

Un *intercambio de mercado* se produce cuando el propietario de un bien o servicio lo vende a alguna otra persona. Por lo general, el bien se intercambia por dinero: el vendedor transfiere la propiedad del bien al comprador y recibe dinero a cambio; el comprador paga dinero para adquirir la propiedad del bien o servicio. A continuación, el vendedor puede tomar el dinero y utilizarlo para comprar alguna otra cosa (el intercambio directo, es decir, el de un bien por otro se denomina *trueque*).

El término *mercado* se refiere a las operaciones de compraventa de todos los que desean intercambiar (comprar o vender) un determinado bien o servicio. Por ejemplo, el mercado de cerveza se refiere a todas las actividades de compraventa de todos los que desean comprar o vender cerveza.

Las actividades de mercado algunas veces están concentradas en un determinado emplazamiento, aunque no siempre. Al-

gunos ejemplos de este tipo de mercados son las bolsas de valores y los mercados de frutas y hortalizas; en estos casos, se puede ir de hecho a ver la compra y la venta de valores o de frutas y hortalizas en un determinado lugar. Sin embargo, en el caso de otros mercados, no existe un lugar específico en el que pueda «verse» el mercado; por ejemplo, el mercado de trabajo de Milán está formado por compradores y vendedores de tiempo de trabajo, que pueden reunirse y realizar intercambios de mercado en cualquier lugar del área de Milán. Así pues, los mercados no son lugares sino más bien un conjunto de actividades.

Los mercados determinan dos resultados económicos fundamentales: el *precio* al que se intercambia un bien o servicio y la *cantidad* del bien que es comprada y vendida. Todo mercado consta de dos partes: los *demandantes*, o sea, los que desean adquirir el bien o servicio y los *oferentes*, o sea, los que desean vender el bien o servicio.

Para entender el funcionamiento de un mercado podemos examinar la interacción entre los demandantes y los oferentes. Consideremos el mercado de un bien específico, por ejemplo, el de la cerveza en la ciudad de Guadalajara.

La *curva de demanda* representa la parte del mercado relativa a los compradores. Nos indica la disposición de los compradores a adquirir cerveza, dependiendo de cuál sea su precio. Imaginemos que preguntáramos a todas las personas que viven en Guadalajara (y a todas aquellas que se desplazaran a dicha ciudad a adquirir cerveza): «¿Cuántas botellas de cerveza estaría usted dispuesto a comprar hoy si el precio fuera de 200 pesetas por botella?» A continuación, sumaríamos todas las respuestas; supongamos que el total fuera de 520 botellas. Este ejercicio nos proporcionaría un punto de la curva de

demanda: si el precio fuera de 200 pesetas, los compradores demandarían 520 botellas de cerveza.

Podríamos repetir a continuación la encuesta, preguntando a los compradores cuánto estarían dispuestos a comprar, en primer lugar, si el precio fuera de 100 pesetas por botella y, en segundo lugar, si

fuera de 50 pesetas. Supongamos que las respuestas que obtuviéramos fueran 1.268 botellas en el caso en el que el precio es de 100 pesetas y 2.043 en el caso en el que es 50 pesetas. Ya tenemos otros dos puntos de la curva de demanda.

En la Figura 2.2a, la curva de demanda *DD* representa la demanda de cerveza por

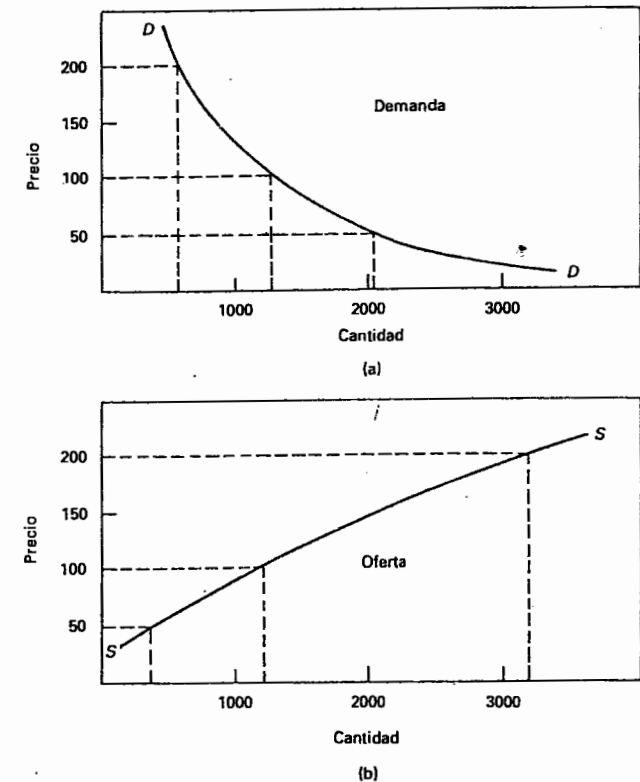


FIGURA 2.2.—La curva de demanda y la curva de oferta. La curva de demanda *DD* nos proporciona la siguiente información: si el precio de la botella de cerveza es de p pesetas, la cantidad demandada por los consumidores al día será de q botellas. Por ejemplo, si el precio es de 200 pesetas la botella, los consumidores adquirirán 520 botellas al día.

La curva de oferta *SS* proporciona una información similar acerca de lo que ofrecerán los productores al mercado. Si el precio es de p pesetas por botella, los oferentes llevarán al mercado q botellas al día. Por ejemplo, si el precio es de 200 pesetas la botella, los oferentes de cerveza desearán vender 3.200 botellas al día.

parte de los compradores a todos los precios posibles. Observamos que cuando el precio es de 200 pesetas, los demandantes adquieren 520 botellas, que cuando es de 100 pesetas, adquieren 1.268 botellas, etc.

Casi siempre se piensa que las curvas de demanda tienen pendiente negativa como la curva *DD* de la Figura 2.2a. Si el precio es alto, por ejemplo 200 pesetas por botella, entonces los consumidores tenderán a comprar un número relativamente pequeño de botellas de cerveza; si es bajo, por ejemplo, 50 pesetas por botella, los demandantes tenderán a adquirir un número relativamente grande. Cuanto menor sea el precio, mayor será la cantidad del bien que los compradores estarán dispuestos a adquirir.

Obsérvese que la curva de demanda no representa necesariamente lo que los compradores necesitan sino sólo lo que están dispuestos a comprar y pueden comprar. La «demanda» no significa más que un deseo respaldado por dinero. A partir de la curva *DD*, ya que esta curva sólo expresa lo que las personas están dispuestas a comprar y pueden comprar. Lo único que nos dice es cuánta cerveza adquirirán los consumidores a los diferentes precios posibles.

Es casi seguro que la cantidad de cerveza que las personas están dispuestas a adquirir dependa de otras consideraciones además del precio. Por ejemplo, quizá dependa de la renta de los compradores: si repentinamente todo el mundo ganara más, es probable que quisieran adquirir

una mayor cantidad de muchas cosas, entre ellas la cerveza. Si llegaran nuevas personas a la ciudad, tenderían a elevar la demanda de cerveza. Del mismo modo, los demandantes quizá desearan adquirir más cerveza en un caluroso día de verano que en uno frío de invierno. Y así sucesivamente.

Así pues, una curva de demanda expresa la cantidad que los compradores están dispuestos a comprar y pueden comprar, a los diferentes precios posibles, *suponiendo* que no varía ninguno de los demás factores que afectan a su demanda.

Si no varía ningún otro factor, la curva de demanda nos permite decir cómo afectará una variación del precio a la cantidad demandada. Por ejemplo, en la Figura 2.2a, vemos que si el precio baja de 200 pesetas la botella a 50, y *si no se produce ningún otro cambio*, la cantidad demandada aumentará de 520 botellas a 2.043.

La curva de oferta representa la parte del mercado correspondiente a los vendedores. Nos indica su disposición a vender cerveza, dependiendo de cuál sea su precio. En la Figura 2.2b, la curva de oferta *SS* muestra la cantidad de cerveza que los vendedores ofrecerán al mercado a los diferentes precios. Por ejemplo, si el precio fuera de 200 pesetas, los oferentes tratarían de vender 3.200 botellas; si fuera de 50 pesetas, tratarían de vender 384 botellas. Y así sucesivamente.

Casi siempre se piensa que las curvas de oferta tienen pendiente positiva, como la curva *SS* de la Figura 2.2b. Cuando los precios son altos, los oferentes tratarán de vender mucha cerveza en comparación con lo que desean vender cuando el precio es bajo. El precio elevado quizá atraiga a nuevos oferentes de ciudades cercanas en las que los vendedores no pueden conseguir un precio tan alto. Cuando el precio es bajo, algunos oferentes de Guadalajara tratarán de buscar otras ciudades

en las que vender su cerveza o incluso buscarán otros productos que vender. Cuanto mayor sea el precio, mayor será la cantidad que los oferentes de cerveza desearán vender.

Por lo general, hay otros factores además del precio que influyen en la cantidad del bien que los oferentes desean vender. Por ejemplo, el coste de producir la cerveza y los beneficios que se podrían obtener por la venta de otros artículos quizá afecte a su disposición a vender cerveza.

Así pues, una curva de oferta representa las cantidades que los vendedores están dispuestos a ofrecer y pueden ofrecer al mercado, a los diferentes precios posibles, *suponiendo* que no varía ningún otro factor que influya en su oferta.

Si no se produce ningún otro cambio, la curva de oferta nos dice cuánto variará la cantidad ofrecida del bien cuando varía el precio. Por ejemplo, en la Figura 2.2b,

vemos que si el precio sube de 50 pesetas a 200 por botella, los oferentes desearán elevar la cantidad que venden de 384 botellas a 3.200.

La oferta y la demanda determinan conjuntamente tanto la cantidad intercambiada como el precio al que se venderá el bien. La Figura 2.3 combina en un único gráfico las curvas de oferta y demanda de cerveza en la ciudad de Guadalajara.

Lo primero que debemos observar es que la competencia en el mercado tiende a generar un precio uniforme o de mercado del producto. En Guadalajara, la cerveza de la misma calidad tenderá a venderse al mismo precio. Si este es más alto en una tienda que en otra, los consumidores tenderán a ir a comprar a la más barata. Si las tiendas que cobran precios más altos tienen tantos clientes como desean, las que cobran precios más bajos se sentirán tentadas a elevar los suyos. Por lo tanto, tenderá a haber un único precio

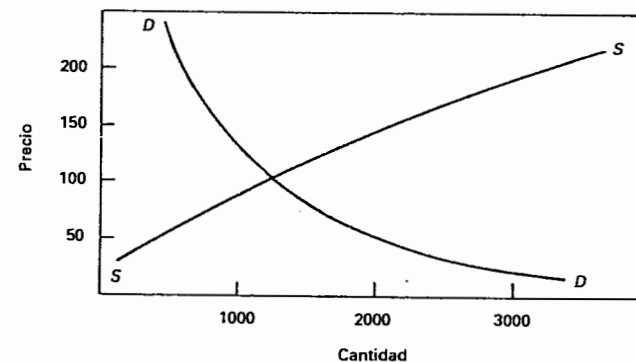


FIGURA 2.3.—El mercado de cerveza de Guadalajara (hipotético). Los mercados reúnen a los compradores y a los vendedores que desean realizar un intercambio. Un mercado, como por ejemplo el mercado de cerveza de Guadalajara, puede representarse gráficamente uniendo los dos elementos de la Figura 2.2: la demanda (los compradores) y la oferta (los vendedores). Cuando el precio es alto, los oferentes desearán vender más de lo que los demandantes desearán adquirir: habrá un exceso de oferta. Si el precio es bajo el resultado es el contrario: un exceso de demanda. Cuando el precio da lugar a una cantidad demandada que es exactamente igual a la ofrecida, no existe ni exceso de oferta ni exceso de demanda. Cuando esto sucede, se dice que el precio y la cantidad resultantes *vacían el mercado*.

en el mercado en un momento dado de tiempo.

Este precio (el precio de mercado o «vigente») vendrá determinado por la interacción de la oferta y la demanda y, en concreto, por la competencia entre los vendedores y entre los compradores. Supongamos que el precio de la cerveza fuera en Guadalajara de 200 pesetas por botella; ¿qué sucedería?

Al precio vigente (200 pesetas), los oferentes desearían vender 3.200 botellas (como se deduce de la curva de oferta SS), mientras que los demandantes desearían adquirir sólo 520. La diferencia, 2.680 botellas, es un *exceso de oferta*. Mientras que los demandantes que pueden encontrar compradores a este precio (relativamente) elevado estarían satisfechos, no sucedería lo mismo con los que no encuentran compradores. Estos ofrecerían precios algo más bajos (por ejemplo, 175 ó 150 pesetas por botella) para atraer clientes.

Mientras perdurara el exceso de oferta, algunos oferentes intentarían reducir sus precios y de esa forma conseguir clientes. Cuando el precio vigente bajara a 100 pesetas por botella, la cantidad que los oferentes desearían vender (1.268 botellas) sería exactamente igual a la cantidad que los demandantes desearían adquirir (1.268) y no existiría ningún exceso de oferta. Así pues, la reducción del precio por parte de los oferentes se detendría cuando se alcanzara ese precio.

Del mismo modo, si el precio inicial de mercado hubiera sido 50 pesetas por botella, habría habido un *exceso de demanda* (igual a 136 botellas). Los demandantes no habrían podido encontrar oferentes de toda la cerveza que desearían adquirir a este precio, y los que no consiguieran comprarla tenderían a elevar el precio. El exceso de demanda se eliminaría cuando el precio de mercado alcanzara las 100 pesetas.

La competencia en el mercado de bienes tiende a dar lugar a un precio «que vacía el mercado», que es el precio al que los vendedores quieren vender exactamente la cantidad que los compradores desean adquirir. No existe ni exceso de oferta ni exceso de demanda, y se dice que el mercado «se vacía». En la Figura 2.3, este precio es de 100 pesetas por botella.

Hasta ahora hemos considerado la forma en que varían la cantidad demandada y la cantidad ofrecida cuando varía el precio. Veamos ahora qué sucede si varía algún otro factor que no sea el precio. Supongamos, por ejemplo, que la curva de demanda DD representa la demanda de cerveza durante las fiestas de Guadalajara; cuando éstas terminan, se demanda menos cerveza cualquiera que sea el precio. Este cambio se representa mediante un *desplazamiento* de toda la curva de demanda de DD a D^*D^* . Esta nueva curva de demanda de cerveza una vez pasadas las fiestas muestra que, en la nueva situación, la cantidad demandada cambia cuando varía el precio.

Así pues, una variación del precio produce un *desplazamiento a lo largo* de la curva de demanda; una variación de algún otro factor que no sea el precio y que influya en la demanda produce un *desplazamiento de* (o *traslación de*) la curva de demanda. Como puede verse en la Figura 2.4a, el desplazamiento de la curva de demanda de DD a D^*D^* altera el precio que vacía el mercado, reduciéndolo de 100 pesetas la botella a 80.

Del mismo modo, la curva de oferta se desplaza si varía algún otro factor que influye en la oferta que no sea el precio de la cerveza. Supongamos, por ejemplo, que sube el coste de la cebada utilizada para fabricar la cerveza. Este coste adicional puede llevar a algunos oferentes a abandonar el mercado de cerveza y a otros a reducir su producción. En la Figura 2.4b,

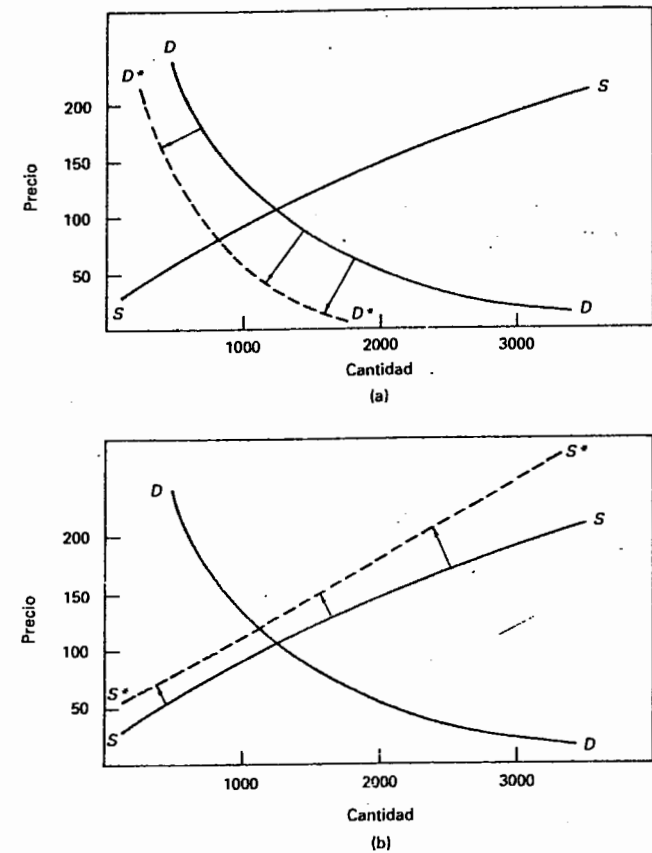


FIGURA 2.4.—Desplazamientos de la demanda y la oferta. Un aumento del precio hará que los consumidores demanden menos y que los oferentes ofrezcan más. Estas variaciones se denominan *movimientos a lo largo de la curva de demanda y la curva de oferta*. Pero la cantidad ofrecida o demandada también puede variar por otras razones que no sean los cambios del precio. Cuando varía algún otro factor que no es el precio, se dice que la curva de demanda o la curva de oferta se ha *desplazado*.

El panel superior muestra un *desplazamiento de la curva de demanda de DD a D^*D^** ; cualquiera que sea el precio, la cantidad demandada tras el desplazamiento será menor que antes. El panel inferior muestra un *desplazamiento de la curva de oferta de SS a S^*S^** ; indica que cualquiera que sea el precio, se ofrecerá menos cerveza.

En estos casos, las curvas se han desplazado hacia la izquierda, indicando que se ofrece o se demanda menos cualquiera que sea el precio. Evidentemente, también puede haber desplazamientos hacia la derecha, que elevan la cantidad ofrecida o la demandada cualquiera que sea el precio.

estas variaciones desplazan toda la curva de oferta de SS a S^*S^* . Este desplazamiento de la curva de oferta, sin que varíe la curva DD , hace que el precio que vacía el mercado suba de 100 pesetas por botella a 120.

Así pues, al igual que sucede en el caso de la curva de demanda, en el de la curva de oferta, una variación del precio del bien da lugar a un movimiento a lo largo de la curva de oferta, mientras que una variación de algún otro factor que influya en la oferta produce un desplazamiento de toda la curva.

En suma, los mercados sirven para coordinar la especialización del trabajo mediante la compraventa, o intercambio de mercado. La competencia entre los compradores y entre los vendedores tiende a dar lugar a un precio que vacía el mercado, en el que la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. Así pues, las interacciones de mercado determinan tanto el precio del bien como la cantidad comprada y vendida.

El aspecto horizontal de la economía, es decir quién realiza qué trabajos y cómo se coordinan éstos, constituye solamente una dimensión de los sistemas económicos. Existe otro, el vertical: ¿quién vive del trabajo de quién y quién controla el proceso de trabajo? ¿Quién manda? Para analizar este aspecto de los sistemas económicos, tenemos que introducir otro concepto clave: el excedente.

El excedente y el tiempo de trabajo excedentario

¿De qué vivían los esplendorosos reyes y reinas y legendarios guerreros del pasado? ¿Quién producía lo que comían y por qué? ¿Qué hizo posible la existencia del rutilante Palacio de Versalles, la gigantesca Muralla China, el imponente Monaste-

rio de El Escorial y la máquina de guerra de Adolf Hitler? ¿Y cómo se transformó la metalurgia desde el taller del herrero a las grandes acerías de Pittsburgh, Dortmund y Avilés? Para dar respuesta a estos interrogantes, tenemos que investigar los conceptos de excedente y de tiempo de trabajo excedentario.

El *excedente* (o producto excedentario) se define de la forma siguiente. La economía de una sociedad produce una determinada cantidad de bienes y servicios durante un año; llamemos a esa cantidad *producto total*. Este producto total se puede descomponer en dos partes: el producto necesario y el excedente. Así pues:

$$\text{Producto total} = \text{Producto necesario} + \text{Excedente}$$

El *excedente* es la parte que queda del producto total una vez deducido el producto necesario.

El *producto necesario* también está formado por dos componentes. En primer lugar, los productores del producto total consumen una parte del producto; la cantidad dedicada a su consumo, al nivel de vida «habitual» o «tradicional» constituye el primer componente del producto necesario.

$$\text{Producto necesario} = \text{Consumo de los product. a su nivel de vida habitual} + \text{Reposición de los bienes de capital gastados en la obtención del producto total}$$

En segundo lugar, algunos bienes de capital (herramientas, maquinaria, etc.) utilizados para obtener el producto total deben ser reparados o repuestos; la producción necesaria para que los bienes de capital recuperen la condición que tenían al principio del año es el segundo componente del producto necesario. Algunas veces se denomina depreciación.

El producto total no es una medida muy útil de la producción de una economía porque incluye algunos bienes que deben apartarse para reponer la maquinaria y materias primas gastados en el proceso de producción. Una medida mejor es el *producto neto*, que es igual al producto total menos la cantidad de bienes y servicios que deben utilizarse para reponer las materias primas y maquinaria gastadas.

El *tiempo de trabajo excedentario* no es más que la parte del tiempo de trabajo total anual dedicada a producir el excedente. Todos los años se dedica una parte de la jornada de trabajo a producir el producto necesario; el resto es tiempo de trabajo excedentario.

¿Cómo nos ayuda, pues, el concepto de excedente de una sociedad a entender quién ha producido qué y por qué? Partamos, para empezar, del caso de una sociedad en la que no haya excedente. Imaginemos una sociedad en la que todos los adultos trabajen y produzcan exactamente la cantidad necesaria para suministrar los alimentos, el vestido y demás aspectos del nivel de vida habitual de los productores y para reparar o reponer las herramientas, equipo, animales de carga y otras cosas utilizadas para generar la producción. Utilizando los términos que acabamos de introducir, el volumen del producto total de esta sociedad es exactamente igual al necesario para que se reproduzcan los productores a su nivel de vida habitual y para reponer los bienes de capital gastados en la producción. Al final de cada año, esta comunidad se encuentra exactamente igual que al principio: la población tiene el mismo estado de salud, está tan bien alimentada y es tan numerosa como antes y no tiene ni más ni menos bienes de capital con los que volver a empezar a producir. Esta es una economía sin excedente.

Esta sociedad no tiene por qué ser ni pobre ni de subsistencia. El nivel de vida

habitual puede ser alto o bajo. Es sencillamente la cantidad de bienes suficiente para restablecer la energía de los trabajadores al final de la jornada laboral, para reproducir nuevos trabajadores que sustituyan a los que se jubilan y para mantenerlos a todos (a los trabajadores futuros, a los actuales y a los anteriores) en su nivel de vida habitual (aunque más adelante estudiaremos detalladamente los factores que determinan los niveles de vida de los trabajadores, podemos adelantar lo siguiente: *no* se trata fundamentalmente de una cuestión de supervivencia biológica). Por otra parte, la jornada laboral normal de los productores de esta sociedad puede ser de ocho horas o de cinco o de otro número.

Así pues, la palabra *necesario* se refiere a lo que se requiere continuamente para mantener en un determinado nivel los factores que entran en el proceso de trabajo (tanto trabajadores como herramientas). La idea básica que subyace al concepto de *producto necesario* es el mantenimiento de la sociedad en un determinado nivel y no la suficiencia de las condiciones de vida de esa sociedad, el nivel de su tecnología o la diligencia de sus trabajadores.

Volvamos ahora a nuestro ejemplo de la sociedad sin excedente. Imaginemos que un grupo de personas se ha equipado militarmente y ha conseguido controlar al resto de la comunidad. Ordena a las demás personas que trabajen con mayor intensidad o durante un mayor número de horas. Si los nuevos dirigentes tienen éxito, el producto total de la comunidad será ahora mayor que el necesario para reproducir a los productores en su nivel de vida habitual y para reponer los bienes de capital gastados en este proceso. La sociedad estará produciendo un excedente. Los productores estarán realizando un tiempo de trabajo excedentario.

Para apreciar la importancia del exce-

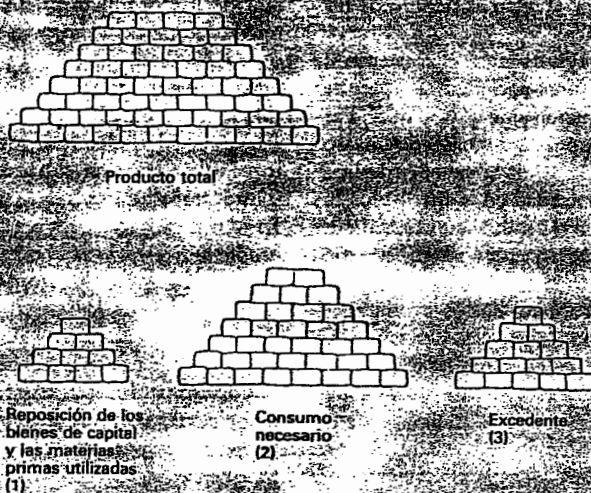
RECUADRO 2-2

Producto total y excedente

Para entender mejor la relación existente entre el producto total y el excedente, consideremos el ejemplo de una plantación esclavista de algodón, como las que existían en el sur de los Estados Unidos a mediados del siglo XIX. El dueño de la plantación vendía el algodón producido a Europa o al norte de los Estados Unidos y utilizaba el dinero recibido para adquirir alimentos, vestido, provisiones para los esclavos, herramientas, bienes de lujo para él y para su familia.

Imaginemoslo vigilando la recogida del algodón. Primero ordena a los esclavos apilar todas las balas de algodón; este es el producto total.

A continuación, les ordena separar las balas en tres montones:



El dinero recibido de la venta del montón (1) lo utilizara para reparar o reponer los bienes de capital utilizados en la producción: para adquirir nuevas herramientas y ganado, reparar los edificios, comprar semillas, etc. El dinero procedente de la venta del segundo montón se utilizará para alimentar y vestir a los esclavos. El dinero procedente de la venta del tercer montón se reserva al propio consumo del hacendado o para la compra de más esclavos u otros factores con el fin de ampliar la producción; este es el excedente.

El *producto necesario* es la suma de los montones (1) y (2).

El *producto neto* es la suma de los montones (2) y (3).

El producto total de cualquier sistema económico puede dividirse en tres montones parecidos a éstos:

dente y del tiempo de trabajo excedentario cabe preguntarse qué parte del producto total podría quedar inutilizada (encerrada en un almacén o lanzada al espacio) una vez dedicada la cantidad suficiente de bienes *tanto* para mantener a los productores y a sus familias en sus niveles de vida normales *como* para reparar o reponer todo el desgaste de los bienes de capital utilizados en la producción. El tiempo de trabajo excedentario es parecido. Es la reducción del número total de horas trabajadas que podría producirse en un año, permitiendo al mismo tiempo que se produjera lo suficiente para mantener tanto a los productores como a los bienes de capital en la situación que tenían al principio.

Sin excedente, a cualquier grupo de la sociedad le resultaría imposible evitar la realización de un trabajo productivo de una forma más o menos permanente (los niños y las personas de edad avanzada a menudo no trabajan, pero aquí nos estamos refiriendo a las personas que pueden dedicarse durante toda su vida al ocio, a la meditación religiosa, a la especulación inmobiliaria, a la compraventa de valores, o a otras actividades no productivas). Pero si existe excedente, los no productores tienen una nueva oportunidad: pueden obligar a los productores a permitirles a ellos (a los no productores) consumir el excedente (o utilizarlo de alguna otra forma).

Dependiendo del tipo de sistema económico de que se trate, este excedente adoptará distintas formas: las rentas y tributos feudales pagados por los siervos a los señores, los ingresos del dueño de una plantación de esclavos, la parte de la cosecha pagada por los aparceros a los terratenientes o los beneficios recibidos por los propietarios de las sociedades anónimas actuales.

El excedente también es importante por otras razones, ya que hace posible, al me-

nos en potencia, el cambio y el crecimiento económico. Cuando se produce un excedente, puede utilizarse para mejorar o ampliar el stock de bienes de capital, permitiendo así que aumente la producción o que disminuya el trabajo en el futuro. Esta forma de utilizar el excedente se denomina *inversión*.

Por otra parte, el excedente podría dar lugar a un crecimiento de la población, por lo que en vez de reproducir simplemente el mismo número de productores, habría un mayor número de personas que podrían vivir manteniendo el nivel de vida habitual. El excedente podría utilizarse incluso para que las personas pudieran trabajar con menos intensidad o durante menos horas sin reducir sus niveles de vida, suponiendo, por supuesto, que se les permitiera elegir la cantidad de trabajo que desean realizar.

Por todas estas razones, el volumen del excedente, la forma en que se produce, las razones que lo explican y las personas que lo controlan, son cuestiones cruciales para comprender cualquier sistema económico.

La idea de excedente es tan importante que resulta imprescindible precizarla más. Para ello, estudiaremos un sencillo ejemplo (un modelo) cuyo objetivo es destacar los temas más importantes, dejando de lado los que no son esenciales.

El objetivo de nuestro modelo es aclarar las relaciones existentes entre los términos introducidos al principio de este capítulo: especialización, tecnología, cambio técnico y reposición de los bienes de capital utilizados, reproducción de los productores, excedente y tiempo de trabajo excedentario.

Para simplificar, consideraremos los procesos de trabajo de una única familia que forma parte de una sociedad constituida por familias similares en los aspectos destacados por el modelo. En esta familia hay dos procesos de trabajo, el cui-

RECUADRO 2-3

Los modelos económicos

Los modelos económicos, como todos los modelos científicos, son intentos de simplificar un problema para comprenderlo mejor. El objetivo que persigue un modelo es representar los aspectos que se consideran importantes sin entrar en todos los detalles del problema. Así, por ejemplo, los modelos de aviones utilizados en los túneles de viento no tienen asientos, aunque se presta una gran atención a todos los detalles relativos a la forma de las alas. Del mismo modo, las maquetas de los arquitectos se centran en los aspectos visuales y espaciales de un edificio; el hecho de que las maquetas sean de madera y plástico en vez de ser de cemento y acero no se considera importante. En economía, se utilizan modelos con frecuencia: el más habitual es el de las curvas de oferta y demanda que explican los precios en condiciones de competencia perfecta. Los modelos nos permiten considerar problemas complejos de manera sencilla. Los modelos económicos que consiguen subrayar lo importante sin dejar de lado aspectos esenciales de un problema son un instrumento de razonamiento económico tan necesario como lo es el telescopio moderno para el astrónomo. Sin embargo, los modelos que se basan en supuestos poco realistas, o que simplifican tanto que dejan de lado aspectos esenciales, pueden ser muy engañosos.

dado de los hijos y el cultivo de cereales. El cuidado de los hijos sirve para reproducir personas. El cultivo de cereales genera un bien de consumo (cereales) utilizado en la reproducción de las personas: éstas se alimentan de cereales. El cultivo de cereales también produce bienes de capital, ya que los cereales se utilizan para alimentar a los bueyes u otros animales de carga para que puedan continuar tanto tra-

bajando como reproduciendo otros animales de carga para las futuras cosechas. Los cereales también constituyen una de las materias primas utilizadas en el proceso de producción, ya que deben utilizarse como semillas para la siguiente cosecha. Así pues, la tecnología de producción de cereales se puede representar de la forma siguiente:

La tecnología de producción de cereales

1. Factores	
a. Trabajo	Siembra y cosecha
b. Materias primas	Cereales (semilla)
c. Bienes de capital	Cereales (utilizados para el mantenimiento y la reproducción de los animales)
d. Factores no reproducibles	Tierra, lluvia
2. Producto	
a. Bienes de consumo	Cereales para la alimentación humana
b. Bienes de capital	Cereales para la alimentación de los animales de carga
c. Materias primas	Cereales utilizados como semillas

Con esta forma de presentar la tecnología de los cereales, resulta fácil distinguir entre el producto total y el producto neto: el *producto total* es todo el trigo producido, mientras que el producto neto es igual al producto bruto menos la cantidad necesaria para reponer todo lo gastado en la producción (en este caso, la semilla para la cosecha del año que viene y el alimento de los animales de carga). El producto neto es el concepto más importante porque lo que realmente nos importa es cuánto se produce una vez deducido lo gastado en el proceso.

También podemos representar la tecnología de producción de cereales de otra forma, indicando la cantidad de los factores necesaria para generar un quintal de cereales de producto neto. En la Figura

2.5, el número total de horas de trabajo dedicadas a la producción de cereales se mide (de derecha a izquierda) en el eje de abscisas y los quintales de producto bruto y neto en el de ordenadas. La recta *Oa* describe la relación existente entre el número de horas de trabajo y el producto total y la recta *Ob* la relación existente entre las horas de trabajo y el producto neto. Así pues, si los miembros de la familia trabajan 10 horas al día durante la temporada de cultivo relevante, producirán 4 quintales de producto total. Un quintal de esta producción deberá dedicarse a reponer los bienes de capital necesarios para la cosecha del año que viene (en forma de semilla o quizá de alimento para los animales de carga que usen). El producto neto resultante es de 3 quintales.

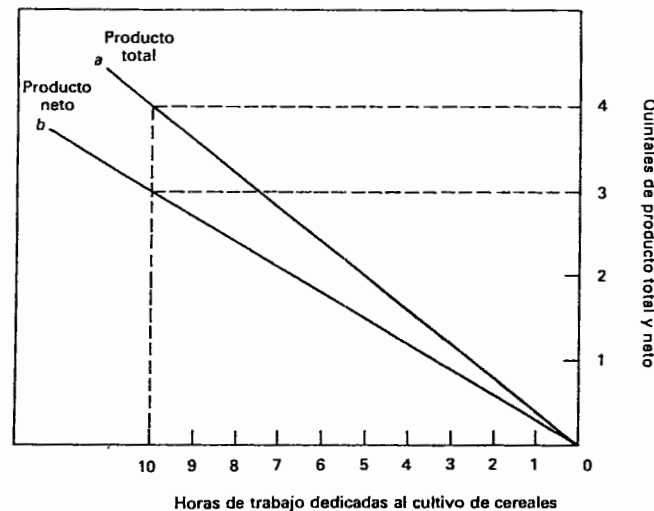


FIGURA 2.5.—La tecnología para el cultivo de cereales: cantidad de trabajo utilizada, producto total y producto neto. Si se dedican 10 horas al cultivo de cereales, se pueden obtener 4 quintales de producto total (3 de producto neto). Como muestran las dos líneas de la figura, unas menores cantidades de trabajo proporcionan unas menores cantidades de cereales. El producto se mide en el eje de ordenadas y la cantidad de trabajo en el de abscisas, de derecha a izquierda. La distancia entre las curvas de producto total y producto neto representa la cantidad de cereales que debe dedicarse a semillas y a alimento de los animales de carga para poder producir el año próximo las mismas cantidades de producto total neto.

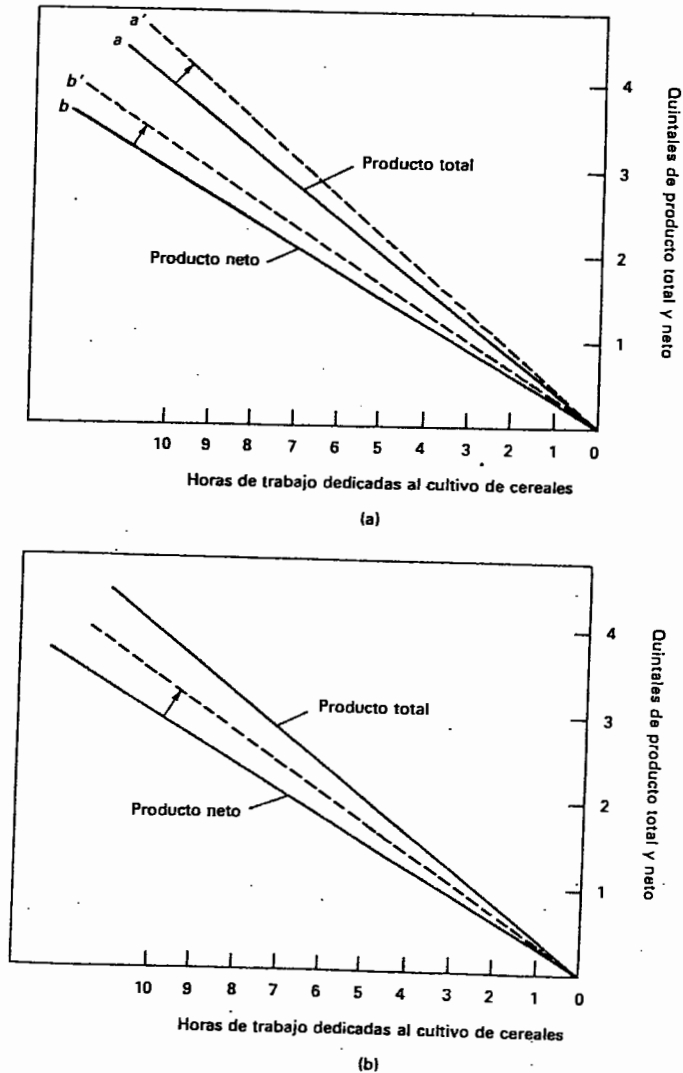


FIGURA 2.6.—Progreso técnico en el cultivo de cereales. En el diagrama superior se ilustra un cambio técnico ahorrador de trabajo. Este tipo de cambio desplaza hacia arriba tanto la línea de producto total como la de producto neto. La misma cantidad de tiempo de trabajo dedicada al cultivo de trigo genera un producto total mayor. Y, dado que la cantidad de semillas y alimento para los animales que debe aportarse no ha variado, también aumenta el producto neto.

Un cambio técnico ahorrador de bienes de capital sólo desplaza hacia arriba la línea de producto neto. No varía la cantidad de producto total que puede obtenerse con una determinada cantidad de trabajo. Sin embargo, dado que este tipo de cambio técnico reduce la cantidad de bienes de capital (semillas y alimentos para animales) necesaria para generar el producto total, con una determinada cantidad de trabajo se obtiene un mayor producto neto.

La Figura 2.5 también indica que si se trabaja más o menos de 10 horas al día se obtendrá más o menos producto neto. Por ejemplo, si se dedican 7 horas de trabajo a la producción de cereales, se producirán menos de 3 quintales de producto neto.

Podemos utilizar un gráfico parecido (Figura 2.6) para mostrar el efecto producido por el cambio técnico. La Figura 2.6a representa el efecto producido por un aumento de la eficiencia del trabajo. Supongamos, por ejemplo, que los productores descubren una forma más sencilla (menos consumidora de tiempo) de regar la tierra. Como consecuencia, por cada hora de trabajo dedicada al cultivo de cereales, se producirá una mayor cantidad de ellos. La recta que muestra el producto bruto inicial (Oa) gira hacia arriba para mostrar el producto bruto que se consigue después del progreso técnico (Oa'); del mismo modo, la recta del producto neto gira de Ob a Ob' . Este cambio se denomina *progreso técnico ahorrador de trabajo* debido a que es necesaria una menor cantidad de trabajo para generar cada quintal de producto bruto.

En la Figura 2.6b se muestra otro tipo de progreso técnico. Consideremos una mejora en la alimentación animal que eleva en gran medida la resistencia a la enfermedad de los animales de carga. Este cambio reducirá el número de animales de carga que deben ser alimentados y mantenidos para arar los campos y para reproducir el stock de animales.

La línea de producto total Oa no varía, porque una determinada cantidad de trabajo seguirá produciendo la misma cantidad de producto total; pero sí da lugar a un giro de la recta del producto neto, que se acerca a la del producto total, pasando de Ob a Ob' . Este cambio se denomina *progreso técnico ahorrador de bienes de capital* porque para producir cada quintal de producto bruto se necesitan menos bie-

nes de capital (cereales para mantener a los animales de carga).

Cada una de las familias se dedica tanto al cuidado de los hijos como al cultivo de cereales. Unamos ahora los dos procesos de trabajo, el cuidado de los hijos y el cultivo de cereales. En la Figura 2.7 medimos el número total de horas de trabajo en el eje de abscisas. Supongamos que la familia, considerada en su conjunto (es decir, contando las horas de todos los que trabajan), realiza 16 horas de trabajo al día y que todo el tiempo que no se dedica al cuidado de los hijos se utiliza para el cultivo de cereales. El reparto de las 16 horas entre estas dos actividades viene indicado por un punto situado en el eje de abscisas. Como muestra la Figura 2.7, el punto L indica que la familia ha asignado 10 horas de su trabajo al cultivo de cereales y 6 al cuidado de los hijos. El número total de horas de trabajo puede repartirse de diferentes maneras: los puntos situados más hacia la izquierda (por ejemplo, el punto Q) indican que se dedica más trabajo al cultivo de cereales y menos al cuidado de los hijos y los puntos situados más a la derecha (como el punto R) indican que se dedica menos tiempo a los cereales y más a los hijos.

El producto neto de cereales, la línea bb de la Figura 2.7, es el mismo que el representado por la línea Ob de los gráficos anteriores. El gráfico se puede leer de la forma siguiente: si se dedican 6 horas al cuidado de los hijos y 10 horas al cultivo de cereales (punto L), se producen 3 quintales de producto neto. La línea bb muestra todas las combinaciones posibles de horas dedicadas al cuidado de los hijos y quintales (netos) de cereales por familia, dados la tecnología existente, el número de horas de trabajo y el nivel normal de esfuerzo laboral.

La línea bb se denomina *frontera de posibilidades de producción*. Indica que si la

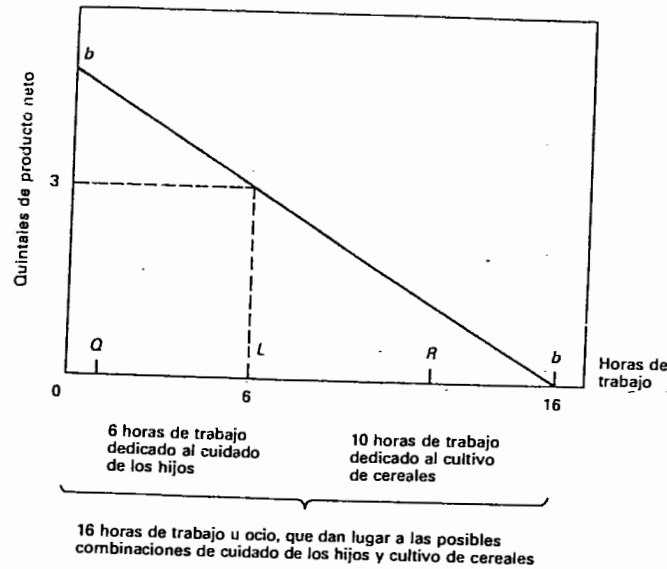


FIGURA 2.7.—Posibilidades de producción: producto neto de cereales y tiempo dedicado al cuidado de los hijos. Este gráfico muestra las posibilidades conjuntas de cultivo de cereales y cuidado de los hijos. La línea *bb* es la línea de producto neto de la Figura 2.5. Como antes, indica (medido de derecha a izquierda) que cuando se dedican 10 horas de trabajo al cultivo de cereales, se pueden obtener 3 quintales de producto neto de cereales. Si el número total de horas de trabajo es de 16, quedan 6 horas para el cuidado de los hijos. Así pues, el punto *L* representa una posibilidad: 3 quintales de cereales y 6 horas de cuidado de los hijos. Cualquier punto situado más a la derecha en el eje de abscisas (horas de trabajo) como, por ejemplo, *R*, indica una mayor cantidad de trabajo dedicado al cuidado de los hijos y una menor al cultivo de cereales; el resultado será un menor producto neto de cereales y una mayor atención a los hijos. Cualquier punto situado a la izquierda, como *Q*, indica una mayor producción de cereales y un menor número de horas dedicado al cuidado de los hijos.

tecnología no cambia y la cantidad e intensidad de trabajo permanecen constantes, la única forma en que la familia puede elevar su producción de cereales es transfiriendo parte de su tiempo de trabajo del cuidado de los hijos al cultivo de cereales, y viceversa, la única forma de dedicar más tiempo al cuidado de los hijos es reduciendo su producción de cereales.

Sólo si la familia produce utilizando métodos que son menos eficientes que los mejores que permite la tecnología existente, podría producir más cereales sin redu-

cir el tiempo dedicado al cuidado de los hijos. Lo conseguiría produciendo de una forma más eficiente.

Si sabemos cual es el nivel de vida habitual, podemos determinar si esta sociedad está produciendo un excedente. En el ejemplo anterior, supongamos que se trata de una familia media o representativa; su nivel de vida habitual es sencillamente el número de quintales de cereales consumidos por todos sus miembros en un año más el número de horas diarias dedicado normalmente al cuidado de los hijos. Su-

pongamos que se necesitan 3 quintales de cereales al año y 6 horas de cuidado de los hijos al día para lograr la reproducción de los productores a su nivel de vida habitual. Dado este nivel de vida habitual, esta sociedad no está produciendo ningún excedente: el producto neto es exactamente igual a la cantidad de cereales necesaria para mantener a los productores en su nivel habitual y no se puede obtener más producto (neto) sin reducir el nivel normal de actividades de cuidado de los hijos. ¿Cómo podría llegar una sociedad como ésta a generar un excedente? Evidentemente, reduciendo el nivel de vida habi-

tual. Si se pudiera persuadir (o quizá más probablemente forzar) de las personas a que aceptaran una reducción permanente de la cantidad de cereales con la que pueden vivir, y que continuaran trabajando el mismo número de horas que antes y con la misma intensidad, disminuiría el producto necesario. Sin embargo, la cantidad total producida permanecería constante y, por tanto, surgiría un excedente.

La Figura 2.8 ilustra este cambio. Los cereales dedicados a la reproducción de los productores han disminuido ahora a 2 quintales. La cantidad total de trabajo sigue siendo de 16 horas al día, de las cua-

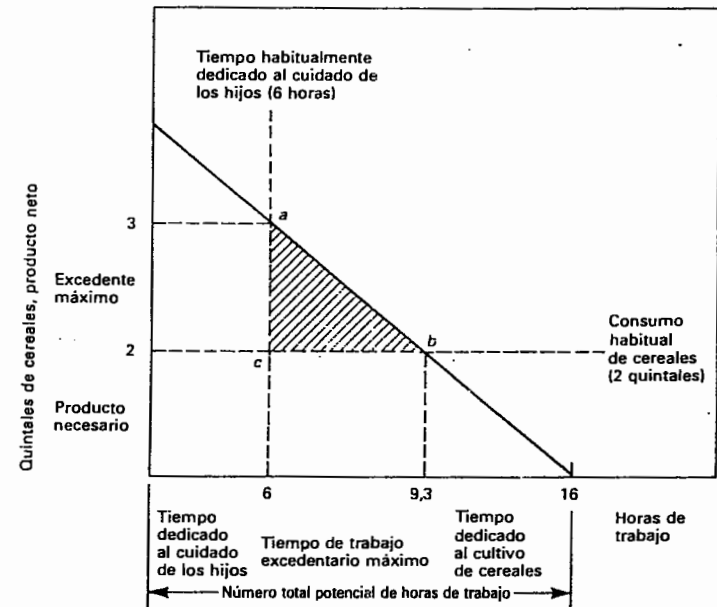


FIGURA 2.8.—Especialización, excedente y trabajo excedentario. Si el nivel de vida habitual de la familia es de 2 quintales de trigo al año, el producto necesario puede obtenerse dedicando 6,7 horas al día al cultivo de cereales (que es la distancia entre el total de 16 horas de trabajo y 9,3 horas); así pues, 6,7 horas es el tiempo de trabajo necesario. Si el nivel de vida habitual también incluye 6 horas de cuidado de los hijos al día, el tiempo de trabajo excedentario máximo es de 3,3 horas. Cuando los trabajadores dedican 10 horas al cultivo de cereales, generando un excedente de 1 quintal. Si sólo trabajan 6,7 horas tienen tiempo libre en vez de realizar trabajo excedentario.

les 6 se dedican al cuidado de los hijos. El producto neto no ha cambiado y sigue siendo de 3 quintales, ya que todavía se dedican 10 horas al cultivo de cereales (se necesitan 3,3 horas de trabajo para producir un quintal de producto neto). El excedente es de 1 quintal por familia. El tiempo de trabajo excedentario es el tiempo que lleva producir este excedente de 1 quintal por familia, es decir, 3,3 horas.

¿Existen otras posibilidades de generar un excedente de cereales? Sí, los productores pueden trabajar con más intensidad, o más eficazmente, sin que se produzca un aumento correspondiente en su nivel de vida. Si trabajan más intensamente, producirán más por cada hora de trabajo.

Un cambio de la tecnología (el descubrimiento de mejores tipos de herramientas, por ejemplo) permite a los trabajadores trabajar más eficazmente, elevando así la productividad de una cantidad dada de trabajo. Este caso quizá parezca similar al de «trabajar con más intensidad», pero en realidad es bastante diferente: en el caso del «trabajo más intenso», no hay aumento alguno de la productividad, sólo se produce un aumento del esfuerzo; en el caso del «trabajo más eficaz», los trabajadores no trabajan más intensamente y, sin embargo, producen más.

Por último, la familia puede trabajar más horas dedicando, por ejemplo, 18 horas al día, en vez de 16, al cuidado de los hijos y al cultivo de cereales. En este caso, la productividad del trabajo y su intensidad no varían pero la cantidad del trabajo dedicada al cultivo de cereales aumenta y, si el nivel de vida de los trabajadores no ha variado, surge un excedente.

No nos interesa demasiado el proceso mediante el cual una sociedad que no produce excedente se convierte en una sociedad con excedente ya que, como veremos más adelante, nuestra sociedad es una sociedad generadora de excedente y lo es

desde hace mucho tiempo. Pero nuestro modelo nos ayudará a comprender algo muy importante: los factores que determinan la cantidad del excedente y, por lo tanto, los factores que lo elevan y lo reducen. Resumamos a continuación lo que puede decirnos el modelo a este respecto.

Los siguientes cambios, si se producen sin alterar ninguno de los demás factores determinantes de la situación, elevarán el excedente: (1) un aumento del número total de horas trabajadas en la producción de bienes y servicios; (2) una reducción del nivel de vida habitual de los trabajadores; (3) un aumento de la intensidad del trabajo de los trabajadores; (4) un aumento de la productividad de una cantidad dada de trabajo, trabajando con un nivel constante de intensidad (progreso técnico ahorrador de trabajo); y (5) una disminución de la cantidad de producto necesaria para reponer las materias primas o máquinas utilizadas en la producción, reduciendo así la diferencia entre el producto total y el producto neto (progreso técnico ahorrador de bienes de capital).

El modelo también indica alguno de los usos posibles del excedente. La Figura 2.8 indica que la sociedad podría consumir un quintal por familia de excedente dedicando al mismo tiempo 10 horas al cultivo de cereales y 6 horas al cuidado de los hijos (punto *a*). Por otra parte, podría no generar ningún excedente y tener 3,3 horas más de tiempo libre (punto *b*). O los trabajadores podrían continuar trabajando 10 horas en el cultivo de cereales pero trabajar con una intensidad igual a dos tercios de la anterior, produciendo solamente 2 quintales de producto neto (punto *c*). De hecho, cualquier combinación del área sombreada de la Figura 2.8 es posible. Otras posibilidades podrían ser la *inversión*, consistente en apartar del excedente de 1 quintal una cantidad de semillas mayor que la necesaria para la cosecha del

año próximo o utilizarlo para criar animales de carga, con lo cual se incrementaría la producción o se reduciría la carga de trabajo del año siguiente. O también, como ha ocurrido a menudo en las sociedades reales, el excedente podría estar controlado por una clase de élite, que lo utilizaría en beneficio propio (consumo de lujo) o con la intención de reforzar más su poder o prestigio (utilizando los cereales para mantener un ejército o para alimentar trabajadores ocupados en la construcción de monumentos).

Este modelo ilustra la relación existente entre nuestros conceptos, de la misma ma-

nera que un proyecto de un arquitecto ilustra las relaciones espaciales existentes entre las partes de un edificio. Pero no nos dice mucho más que eso, ya que no nos dice *por qué* la tecnología es la que es, o *por qué* los trabajadores trabajan en total 16 horas, o *por qué* trabajan con la intensidad que lo hacen; ni siquiera nos dice *quién* se queda con el excedente, si es que éste existe, ni lo que se hace con el mismo. Para empezar a abordar estas cuestiones, en el próximo capítulo analizaremos el concepto de clase y la forma en que las relaciones de clase definen los sistemas económicos.

Capítulo EL CAPITALISMO Y OTROS SISTEMAS ECONÓMICOS

La ciudad de Cambridge, en Inglaterra, se encuentra al borde de una llanura que se extiende hacia el norte y el este hasta el mar. Este es un caso en el que la propia tierra nos revela las transformaciones de la sociedad producidas por el capitalismo.

En la época feudal, este pantanoso y cenagoso terreno (llamado los «fens», literalmente los «marjales») tenía un drenaje muy deficiente y las lluvias lo inundaban e inutilizaban durante gran parte del invierno. La ciudad de Ely surgió en una pequeña colina, la «isla de Ely», que solía salvarse de las inundaciones.

Durante más de mil años, Ely fue un centro importante de construcción de iglesias (un importante uso feudal del excedente). En el siglo IX se construyó una abadía, reconstruida posteriormente tras incendiarse. Poco después, en el siglo XI, los normandos conquistaron Inglaterra y ordenaron la construcción de la gran catedral que todavía existe hoy. Monumental y elegante, para construirla fue necesario el trabajo de miles de artesanos, que tardaron 110 años en concluirla. Sin embargo, en realidad nunca se terminó: se

construyeron nuevas capillas, se añadieron accesorios más elaborados, se amplió la torre. Su torre occidental se alza 70 metros por encima de la llanura circundante (y lo mismo sucedería con su torre oriental, si no se hubiera caído en el siglo XIV). Durante siglos, la catedral de Ely fue un monumento seco del uso religioso del excedente, mientras a su alrededor los anegados terrenos impedían todo cultivo.

En el siglo XVII, los *fens* se vieron transformados por la utilización capitalista del excedente. El Duque de Bedford, propietario de unas 10.000 hectáreas de esa zona, se dio cuenta de las posibilidades de obtener beneficios y drenó los *fens*. Contrató a ingenieros y mandó cavar dos enormes zanjas de 30 metros de ancho y 50 kms. de largo, que permitieran al agua salir hacia el mar, a lo que añadió muchos canales y zanjas secundarias que desembocaban en las dos principales. Este colosal proyecto de construcción transformó los pantanos en una tierra agrícola muy fértil y bien drenada (y enriqueció extraordinariamente al duque).

El visitante moderno de Ely puede con-

templar ambas maravillas, la catedral y las zanjas. El feudalismo, con su catedral, magnífica y que domina el paisaje, drenó en realidad el excedente de la región y dejó a la economía en una situación de estancamiento. El capitalismo invirtió el excedente y drenó los *fens*, lo que compensó con creces a los inversores. Sin embargo, lo más importante es que las zanjas de los marjales, humildes y fáciles de supervisar, revolucionaron todo el sistema de producción de la zona.

En este capítulo investigamos quién o qué determina lo que cada sociedad hace con su excedente y quién se beneficia de la forma en que se utiliza éste.

Muchas veces son otras personas diferentes de las que producen el excedente las que, pese a ello, lo controlan. Así sucedía, por ejemplo, en las sociedades esclavistas como la de la antigua Atenas y el sur de Estados Unidos antes de la guerra civil, en las que los propietarios de esclavos vivían de los frutos del trabajo de éstos. La relación entre los que producen el producto, incluido el excedente, y los que controlan su utilización se denomina *relación de clase*. Existen relaciones de clase entre las diferentes *clases*, es decir, entre los grupos de personas que comparten una misma posición en la economía. Los productores constituyen una clase; los controladores del excedente otra.

Un sistema económico en el que los productores no controlan la utilización del excedente se denomina *sociedad de clases*. El capitalismo es una sociedad de clases. El sistema económico actual de la Unión Soviética (llamado a menudo socialismo de Estado), aunque es muy diferente del que existe en las sociedades occidentales, también es una sociedad de clases. Tanto en la Unión Soviética como en los países occidentales, el excedente es producido por el trabajo de decenas de millones de trabajadores de todo tipo. Pero tanto en

un sitio como en otro, es controlado por un número relativamente pequeño de personas. Por supuesto, la forma en que funcionan estos dos sistemas económicos es muy distinta y esa es la razón por la que se llaman de forma diferente.

Este capítulo se basa en la idea fundamental de que lo que define a las clases económicas es la forma en que se controla y utiliza el excedente; y las clases y el excedente constituyen la clave para entender el funcionamiento de los distintos sistemas económicos.

Esta idea fundamental se expresa en cuatro grandes puntos:

1. Existen *clases* en todas las sociedades en las que hay excedente; reflejan la división de las personas entre las que producen todo el producto, incluido el excedente, y las que lo controlan. La clase es el aspecto principal de la dimensión vertical o autoritaria de la economía.

2. Los *sistemas económicos* representan formas distintas de organizar y controlar los procesos de trabajo, basadas en diferentes sistemas de propiedad y otras formas de determinar la utilización del excedente. A cada sistema económico corresponde un conjunto de clases distintas.

3. El *capitalismo* es un sistema económico específico en el que *las mercancías se producen con ánimo de lucro*, utilizando *bienes de capital de propiedad privada y trabajo asalariado*. En el capitalismo, hay dos clases principales, los trabajadores y los empleadores, aunque también hay otras clases importantes (las llamadas *clases «medias»*).

4. En el capitalismo, el excedente adopta la forma de *beneficios*, que son recibidos por los que poseen los bienes de capital utilizados en la producción; las personas que reciben los beneficios controlan el excedente, y lo utilizan para comprar las mercancías que constituyen dicho excedente.

En Ely, los diferentes usos del excedente nos dejaron unos recordatorios visibles de las diferencias existentes entre el feudalismo y el capitalismo. Es difícil no ver la catedral; en cambio las zanjas no son tan visibles, a menos que sepamos dónde mirar y qué estamos buscando. Del mismo modo, aunque resulta razonablemente sencillo entender cómo funcionaba el sistema económico feudal, comprender el capitalismo es mucho más difícil, a menos que sepamos dónde mirar y qué estamos buscando: las clases y el excedente.

Las clases y las relaciones de clase

El vocablo *clase*, como muchas otras palabras, se utiliza de formas muy distintas. Cuando se dice que un deportista tiene clase, lo que se quiere decir es que practica su deporte con estilo. Cuando decimos que las personas pertenecen a la clase media, quizá queramos decir que tienen un cierto estilo de vida; tal vez son dueños de un piso y tienen un automóvil. La clase alta es rica. Y así sucesivamente. En economía política, este vocablo tiene un significado diferente y muy preciso.

Una *clase* es un grupo de personas que comparten una misma posición en la economía; específicamente, una posición común en relación con la producción y el control del excedente.

Existe una *relación de clase* cuando un grupo de personas, o clase, produce el producto total, incluido el excedente, mientras que otro grupo (otra clase) es quien decide la utilización del excedente. Ambos grupos (los productores del excedente y los que controlan su utilización) constituyen clases. Los esclavos eran una clase, los propietarios de esclavos otra; los siervos que trabajaban la tierra en la Europa medieval constituían una clase, y los señores feudales otra.

Esta definición contiene tres aspectos importantes. En primer lugar, cada clase se define en función de una relación. Es como la palabra sobrino, que se refiere a una persona, pero que no tiene sentido a menos que exista otra que sea su tío: no se puede ser sobrino de uno mismo, no se puede ser sobrino sin más. Una clase no puede existir en sí misma, sólo puede existir en relación con alguna otra.

En segundo lugar, una relación de clase se refiere a un proceso de trabajo: las clases se definen por la posición concreta que ocupan en relación con el proceso de trabajo. Una clase no se define por su situación o por la estima social que otros tienen hacia sus miembros. Una clase no se define por la renta de sus miembros: los ricos y los pobres no son clases, aunque podría suceder muy bien que la mayoría de los ricos pertenecieran a una clase y la mayoría de los pobres a otra. Un grupo social definido por su nivel educativo (por ejemplo, los titulados universitarios) o por su nivel de renta (por ejemplo, los que ganan menos de un millón de pesetas al año) es un conjunto de personas que comparten alguna característica. No se define por su relación con otro grupo en el proceso de trabajo; ésa es la razón por la cual no constituye una clase.

Los miembros de una clase pueden ser muy diferentes unos de otros. Pueden vivir en distintos lugares de un país o del mundo, pueden disfrutar de su situación mejor o peor, pueden tener diferentes estilos de vida, y si son trabajadores, pueden ocupar puestos de trabajo muy diferentes. Pueden competir entre sí, por ejemplo, para buscar trabajo, para vender productos, o por cualquier otra razón. Lo que hace que los miembros de una clase se parezcan es su relación con las demás clases (esto nos recuerda, de nuevo la relación tío-sobrino; lo único que sabemos que tienen en común es la relación entre ellos).

Existe una serie de grupos sociales que son muy importantes para el análisis económico, pero que no son clases. Las naciones no son clases, ni tampoco las razas, ni los sexos, ya que ninguno de estos grupos se define por su relación con un proceso de trabajo. Las mujeres y los varones, por ejemplo, se definen por razones biológicas, y aunque los hombres y las mujeres a menudo realizan diferentes tipos de trabajo, no es su posición en el proceso de trabajo lo que los define (si definiéramos a las mujeres como las que producen hijos y a los hombres como todos los demás, ¿tendríamos que clasificar a las mujeres sin hijos como hombres!).

En tercer lugar, las relaciones de clase son jerárquicas o verticales; se refieren a un grupo situado arriba y a otro situado abajo. ¿Por qué es vertical esta relación? ¿Por qué decimos que es jerárquica? El grupo situado arriba no es necesariamente más feliz; tampoco está formado por personas mejores ni más productivas (quizá no sean en absoluto productivas: considérese el ejemplo de los propietarios de esclavos). Se dice que están arriba porque controlan el trabajo de otros y lo que estos producen. El propietario de esclavos empleaba al supervisor que controlaba el trabajo de los esclavos. Lo que producían era propiedad del propietario de los esclavos.

El administrador de las fincas del señor feudal dirigía el trabajo de los siervos en la tierra del señor. Lo que los siervos cultivaban en esa tierra pertenecía al señor.

El propietario de una empresa elige a los directivos que dirigen el trabajo de sus empleados. Las mercancías que producen pertenecen al propietario.

En todos los casos, por supuesto, los productores consumen algo, ya sea una parte de lo que han producido, ya sea bienes producidos por otros trabajadores. Los esclavos y los siervos cultivaban en

sus «propias» parcelas algunos productos alimenticios que constituían una parte fundamental de su dieta. Actualmente, los trabajadores perciben sueldos y salarios, con los que adquieren la mayor parte de lo que consumen. Lo importante es que en todos los casos los productores (los esclavos, los siervos o los trabajadores) producen más de lo que consumen. Por consiguiente, la clase situada arriba obtiene algo que no ha producido.

En una sociedad suelen existir más de dos clases. Por eso, generalmente existen relaciones de clase más complejas que la sencilla relación entre los productores y los controladores. Por ejemplo, en el siglo XIX, en Estados Unidos existía una importante relación entre la clase trabajadora (nortea) y los esclavos (sureños). Esta relación no era vertical: los esclavos no vivían del excedente de los trabajadores ni viceversa. Se caracterizaba en parte por la interdependencia de las clases, ya que los esclavos cultivaban el algodón necesario para las fábricas en las que (algunos) trabajadores tenían empleo; por otra parte, la demanda de algodón por parte de las fábricas textiles generaba los ingresos que permitían subsistir a las plantaciones de esclavos. Los textiles producidos en las fábricas se convertían en los vestidos de los esclavos. También existían relaciones políticas entre estas dos clases, como sucedió por ejemplo cuando los trabajadores se alistaron voluntariamente en los ejércitos del norte para luchar por la emancipación de los esclavos. Sin embargo, por muy compleja que fuera la relación entre esclavos y trabajadores, ambas clases se definían mediante una sencilla relación vertical: los trabajadores con sus empleadores; los esclavos con sus propietarios.

Las clases y los sistemas económicos

¿Qué es un sistema económico? Ya hemos mencionado varios: la esclavitud, la producción doméstica autosuficiente, el capitalismo, el socialismo de Estado, el feudalismo, etc.. También sabemos que lo que tienen en común, lo que hace que sean sistemas económicos, es que organizan el trabajo humano del que viven todas las sociedades. Pero, ¿qué hace que sean diferentes entre sí?

Cada sistema económico tiene un conjunto distinto de relaciones de clase. A cada relación de clase corresponde una forma propia de organizar y controlar sus procesos de trabajo. Por ejemplo, denominamos a un sistema «esclavitud» porque las clases que lo constituyen son los esclavos y los propietarios de esclavos. En la definición misma de «esclavos» y «propietarios de esclavos» existe inherentemente un método concreto de organizar los procesos de trabajo, a saber, que el factor humano utilizado en la producción es propiedad de otra persona. Todos los sistemas económicos tienen relaciones de clase propias, y cada relación de clase implica un método distinto de organizar los procesos de trabajo y de controlar el producto excedentario.

Esta combinación de las relaciones de clase y de los métodos de control de los procesos de trabajo que las acompañan se suele traducir, en términos jurídicos, en un conjunto de *derechos de propiedad*. Continuando con nuestro ejemplo anterior, el propietario de esclavos lo era debido a que poseía una determinada propiedad (los esclavos), lo que le confería determinados derechos: el derecho a dirigir el trabajo de los esclavos, el derecho a adueñarse de lo obtenido con el trabajo de los esclavos, el derecho a poseer los hijos de los esclavos, etc..

Así pues, los sistemas económicos di-

fieren porque tienen diferentes relaciones de clase, con formas diferentes de controlar sus procesos de trabajo y conjuntos diferentes de derechos de propiedad.

Consideremos, a título de ejemplo, el feudalismo, que era el sistema económico dominante en la Europa medieval. El feudalismo estaba formado por dos grandes clases: los señores (nobles o miembros de la jerarquía eclesiástica) y los siervos. En la Europa feudal también había otras clases: los artesanos; los administradores de fincas y demás miembros del séquito de los señores; y los comerciantes. Los siervos producían el producto total (a excepción de los bienes fabricados por los artesanos), parte del cual, el consumo necesario, retenían para su propio uso. Pero los señores obtenían una parte de la producción, el excedente, para mantenerse, para construir sus castillos y catedrales, para financiar sus cruzadas y para satisfacer las exigencias de su estilo de vida nobiliario.

¿Cómo obtenían el excedente? ¿Por qué entregaban los siervos parte de su producción a los señores? En primer lugar, veamos cómo: por lo general, los siervos debían pagar una renta a sus señores; además solían estar obligados a trabajar en la tierra del señor durante un determinado número de días al año y el señor era propietario de lo que se producía en esa tierra. Algunas veces, se veían obligados a pagar algunas otras cuotas, por ejemplo, para moler grano en el molino del señor, e incluso para alimentar al oso danzador del señor, cuota que debía seguir abonándose incluso después de muerto el oso.

Así pues, en el feudalismo, el excedente era pagado por los siervos a los señores en forma de rentas, obligaciones laborales, y cuotas. Pero, ¿por qué pagaban los siervos? Porque la ley y los tribunales feudales les obligaban a respetar los derechos

de propiedad de los señores. Estos solían tener poder militar para castigar a todo el que se negara a pagar, aunque algunas veces era posible escapar a las ciudades o a tierras libres o incluso a los feudos de otros señores rivales. Esta era, pues, la forma en que los señores controlaban la utilización del producto excedentario.

En el régimen esclavista, como el que existía en el sur de Estados Unidos, también había dos grandes clases, los esclavos y los propietarios de esclavos, y otras clases, como los agricultores que no poseían esclavos, los supervisores, los artesanos urbanos, los negros libres y los comerciantes. El propietario de esclavos era el dueño de *todos* los factores utilizados en el proceso de trabajo esclavo, incluidos los propios trabajadores. Los esclavos producían el producto total que iba a parar en su totalidad a su amo. Una parte de esta producción (los bienes alimenticios cultivados en la propia plantación o los alimentos adquiridos con los ingresos procedentes de la venta del tabaco o del algodón) se utilizaba para mantener a los esclavos; esta parte representaba el consumo habitual; otra se apartaba para alimentar a las mulas, sustituir las herramientas desgastadas y reponer los bienes de capital gastados en la producción. Y el resto (el excedente) quedaba para uso del propietario de los esclavos, para su consumo personal, para la adquisición de más esclavos, para la construcción de grandes mansiones, para la educación de sus hijos, para viajar al extranjero, o para cualquier otra cosa.

Todo sistema económico, ya sea el esclavista, el feudal, el capitalista, o cualquier otro, tiene una relación de clase propia, que va acompañada de una forma de organizar el proceso de trabajo y de un sistema de derechos de propiedad que rigen conjuntamente el control y la utilización del excedente. Cabe considerar que

estas relaciones constituyen el conjunto de normas que rigen la vida económica.

Así pues, los sistemas económicos se pueden entender estableciendo una analogía con los juegos. Estos se definen por las reglas mediante las cuales se juegan. Así, por ejemplo, lo que hace que el fútbol sea diferente del baloncesto no son las personas que lo juegan ni el lugar o el momento en que se juega, sino las reglas en las que se basa.

Lo mismo sucede en el caso de los sistemas económicos. Cada sistema económico tiene su conjunto propio de «reglas del juego», es decir, la forma particular en que interactúan las clases en relación con el excedente. Los sistemas económicos *no* se definen en función de lo *que* producen (cereales, cortes de pelo, o automóviles); ni en función de *dónde* lo producen (en áreas urbanas o en el campo, en Estados Unidos, en Europa, o en África); ni en función de *quiénes* los constituyen. Como en el caso de los deportes, son las reglas del juego las que distinguen a un sistema económico de otro.

En el sistema económico esclavista y en el feudal, las relaciones de clase, o «reglas del juego», son muy fáciles de ver. La relación de clase básica del capitalismo es menos evidente, pero también existe. En el próximo apartado, analizaremos la relación de clase capitalista y definiremos el sistema económico capitalista.

El capitalismo

El capitalismo es un sistema económico en el que las mercancías se producen con ánimo de lucro utilizando bienes de capital de propiedad privada y trabajo asalariado.

La relación entre los capitalistas y los trabajadores se define por tres características del proceso de trabajo. En primer

lugar, el proceso de trabajo produce mercancías. En segundo lugar, los bienes de capital utilizados en la producción son de propiedad privada. Y en tercer lugar, el trabajo empleado es fundamentalmente trabajo asalariado. Explicaremos cada uno de estos tres aspectos por separado: la producción de mercancías, la propiedad privada de los bienes de capital utilizados en la producción y el trabajo asalariado.

Las mercancías

Una *mercancía* es cualquier cosa (un bien o servicio, independientemente de que vaya a ser consumido por las personas o utilizado por las empresas como factor productivo) que se produce con la intención de venderla para ganar dinero.

Para aclarar el concepto, pensemos de nuevo en la fabricación de tartas. En el capítulo anterior nos fijamos en la receta, en la tecnología para fabricar tartas. Ahora analizaremos la organización social de la fabricación de tartas. Para ello, tendremos que decir dónde se fabrican y por qué se fabrican. El proceso de fabricación de tartas en una casa particular se organiza de una forma muy diferente al proceso de trabajo de fabricación de tartas en La Casa de las Tartas o en algún otro establecimiento similar.

Empecemos analizando el caso de La Casa de las Tartas. ¿A qué se debe el reparto de tareas de la fabricación de tartas entre las diferentes personas? ¿Qué explica cómo le llega al consumidor de tartas ese producto? La respuesta a estas preguntas es: los mercados. El mercado de trabajo determina la primera pregunta y el mercado de tartas (y otros) la segunda.

Al consumidor le llega la tarta pagando por ella. Renuncia a algo (a algún dinero) para adquirir la propiedad de la tarta. Un mercado es una forma específica de inter-

cambiar la propiedad de las cosas. ¿Cuánto dinero hace falta? El precio viene determinado por las estrategias competitivas de los compradores y los vendedores, cuyas interacciones se describían en las curvas de demanda y oferta del capítulo anterior.

El cómo le llega la tarta al consumidor también explica por qué se fabrica. Se fabrica para venderla a cambio de dinero.

No se fabrica porque a los trabajadores de La Casa de las Tartas les guste especialmente fabricar tartas en vez de otra cosa o porque quieran que sus clientes estén bien alimentados. Fabrican las tartas porque se les paga para ello. Si no se les pagara, se irían de esa empresa. Si pudieran ganar más dinero fabricando hamburguesas, probablemente se irían a MacDonal'd's.

La tarta no se fabrica porque el propietario de La Casa de las Tartas disfrute dirigiendo la fabricación de tartas. Quizá viva en otra ciudad o incluso en otro país. Quizá nunca haya visto La Casa de las Tartas. En todo caso, si pudiera ganar más dinero colocándolo en la fabricación de acero o en la cría de ovejas, probablemente no sería el propietario de La Casa de las Tartas.

Lo importante es ganar dinero, no fabricar tartas.

La tarta fabricada por La Casa de las Tartas se denomina *mercancía*. El objetivo de producir mercancías es venderlas. Los gustos de los propietarios o de los productores y su preocupación (o desinterés) por la nutrición u otros placeres del comprador quizás sean muy importantes para las personas implicadas, pero no determinan qué mercancías se producirán ni quién las obtendrá. Lo único que determina qué mercancías se producen y quién las obtiene son los precios a los que se pueden vender los bienes y los costes de producirlos. Por esta razón, los intercam-

bios de mercancías son anónimos; cualquier persona que llegue a La Casa de las Tartas y pague el precio adecuado puede obtener una ristra de tartas si así lo desea. No importa quién sea el comprador; lo único que importa es el precio.

No sucede lo mismo cuando se hace una tarta en una casa particular. Si llegara un extraño, le diríamos que volviera más tarde o nunca, o quizá le invitaríamos a sentarse y tomar un trozo. Pero nunca lo conseguiría con sólo poner doscientas pasetas encima de la mesa de la cocina.

Las tartas que se fabrican en las casas particulares no son mercancías. La receta puede ser exactamente la misma que la utilizada en la casa de las tartas, pero esto no les hace ser mercancías. No es la tecnología lo que determina qué es una mercancía; es el por qué se produce, cómo se organiza su producción y cómo se distribuye.

Las tartas que se fabrican en la cocina de una base militar tampoco son mercancías. Se fabrican porque alguna autoridad ha ordenado que se fabriquen y los que la fabrican lo hacen porque así se les ha ordenado. No se cobra ningún precio por ellas: para obtener una ración, lo único que hace falta es formar parte de una de las unidades situadas en la base.

Actualmente, en las economías occidentales, las mercancías son la forma predominante que adoptan los productos resultantes del trabajo. Pero, como ya hemos visto, no son la única. Algunos productos raros veces son mercancías, por no decir nunca. Por ejemplo, la enseñanza no suele ser una mercancía, aunque la formación especializada a menudo lo es. Las personas no se producen como mercancías, aun cuando el trabajo que realizan viene determinado muy a menudo por los mercados (en las sociedades esclavistas sí que se «producían» personas como mercancías). En muchas sociedades, tanto actuales

como antiguas, las mercancías son mucho menos importantes. En algunas, los intercambios de mercado de alimentos estaban prohibidos: sencillamente se pensaba que eran demasiado importantes como para dejarlos a la compraventa entre los individuos. Incluso hoy, en la mayoría de los países, los precios de los alimentos están controlados en alguna medida por el Estado y no se determinan únicamente a través del intercambio anónimo de mercancías.

La producción de mercancías es muy diferente de otras formas de organizar la producción y de distribuir sus resultados (otras formas como las relaciones entre padres e hijos en la familia, o las órdenes militares en una base militar, o los procesos democráticos en un ayuntamiento); constituye una de las claves para comprender la economía actual de los países occidentales.

La producción de mercancías no define, por sí sola, al capitalismo; en otros sistemas económicos también se producen mercancías. Por ejemplo, en las plantaciones esclavistas del noreste de Brasil se producía caña de azúcar que después se vendía, por lo que constituía una mercancía.

Para que la producción de mercancías también pueda llamarse producción capitalista, debe haber empleadores y trabajadores. La relación entre ellos se define por otras dos características del proceso de trabajo. En primer lugar, los bienes de capital (las herramientas, materias primas, fábricas, oficinas y demás bienes utilizados en la producción) deben ser de propiedad privada. Y en segundo lugar, el trabajo empleado debe ser fundamentalmente trabajo asalariado.

Bienes de capital de propiedad privada

El segundo aspecto definitorio del capitalismo es la propiedad privada de los

bienes de capital. Cuando hablamos de propiedad privada, generalmente queremos decir que la cosa en cuestión puede ser vendida o utilizada por su propietario, o por los que éste designe, a su entera discreción, y que otros pueden ser excluidos de su uso. Eso es lo que quiere decir el cartel: «propiedad privada: prohibido el paso».

Aunque la idea de la propiedad privada de los bienes de capital necesarios para producir no es exclusiva del capitalismo, dista mucho de ser un concepto universal. Por ejemplo, muchos indios americanos no tenían ese concepto, lo que les impedía vender nada en el sentido de lo que los colonos europeos entendían como una venta o una compra. Para ellos, el dicho popular «lo que se da no se quita» resultaría incomprensible ya que algunas cosas como la tierra no era de nadie en particular sino de todos. Otras sociedades también han tenido nociones muy complejas de la propiedad.

¿Cómo podrían los bienes de capital no ser de propiedad privada? Podrían ser propiedad de algún organismo público, como por ejemplo, una compañía municipal de transportes, o no ser de nadie, al menos no en el sentido que habitualmente damos a la expresión propiedad privada.

Actualmente, los derechos de propiedad privada de los bienes de capital utilizados en la producción suelen conllevar el derecho a excluir a otros de su uso y el derecho a venderlos. El derecho de exclusión implica el derecho a despedir trabajadores, puesto que ese derecho no es otra cosa que excluir a los trabajadores del centro de trabajo; un derecho relacionado con el anterior, el derecho a determinar quien se incluye, es el derecho a contratar. Así pues, la capacidad para contratar y despedir constituye un aspecto fundamental de los derechos de propiedad de los capitalistas.

El derecho de una persona a utilizar su propiedad a su total discreción está considerablemente limitado por las leyes de uso del suelo, las leyes laborales y los convenios colectivos firmados con los sindicatos, las normas de salud pública, las normas de seguridad e higiene en el trabajo, los controles de la contaminación, etc..

Sin embargo, incluso con estas restricciones, la idea de la propiedad privada de los bienes de capital expresa un aspecto básico de la relación de clase capitalista.

El trabajo asalariado

La tercera característica del sistema económico capitalista es el trabajo asalariado. Los asalariados son sencillamente personas que viven de los sueldos o salarios que reciben a cambio del trabajo que realizan por cuenta de otra persona; su trabajo se denomina *trabajo asalariado*. Cualquier persona que «se gana la vida» (es decir, que obtiene las cosas necesarias para vivir) trabajando por cuenta ajena es un asalariado.

¿Qué otro tipo de trabajo existe? Fundamentalmente, los denominados trabajadores autónomos, que trabajan por cuenta propia, principalmente en la agricultura, o en sociedades colectivas o en cooperativas. Hay, además, otras personas que trabajan como «ayudas familiares» en las explotaciones agrarias o en el comercio de su familia.

El trabajo asalariado es fundamentalmente diferente. Cuando una persona trabaja por cuenta propia, se gana la vida o bien produciendo lo que consume o bien vendiendo una mercancía. Cuando trabaja a cambio de un salario, se gana la vida vendiéndose a sí mismo o, dicho de una forma más precisa, vendiendo su tiempo. Vive de su sueldo o salario y la obtención del mismo depende de que tenga empleo. A cambio del salario, trabaja bajo la di-

rección de otra persona, produciendo algo que no posee.

Si todo el mundo fuera propietario de una granja, de una pequeña tienda, o de las herramientas necesarias para establecerse por su cuenta, muchos no necesitarían trabajar por cuenta ajena a cambio de un salario. Por esta razón, la concentración de la propiedad de los bienes de capital en las manos de un número relativamente pequeño de personas y la existencia del trabajo asalariado son dos fenómenos estrechamente relacionados entre sí. Por una parte, sólo las personas que poseen un gran patrimonio pueden vivir de sus rentas. Por otra parte, las personas que poseen pocos bienes de capital o ninguno generalmente deben tener un trabajo por cuenta ajena para poder sobrevivir. La concentración de la propiedad en unas pocas personas implica que la mayor parte de las demás tiene que realizar un trabajo asalariado.

El capitalismo, los beneficios y el excedente

Ya podemos ver el vínculo existente entre la relación de clase básica del capitalismo y el excedente. Los empresarios (capitalistas) contratan trabajadores para llevar a cabo la producción (el producto total), que los capitalistas poseen. A continuación, éstos venden sus productos. Supongamos que, de los ingresos recibidos por las ventas, pagan a cada trabajador un salario suficiente para que pueda disfrutar del nivel de vida habitual. Supongamos también que los capitalistas apartan de sus ventas la cantidad necesaria para reponer las materias primas utilizadas y las herramientas, máquinas y otros bienes de capital gastados en la producción del producto total. Entonces el resto es el excedente. En un sistema económico capita-

lista, el excedente es el *beneficio* de los capitalistas.

En el sencillo ejemplo del capítulo anterior, el excedente era una determinada cantidad de cereales o una cantidad de tiempo de trabajo. En las economías capitalistas de la realidad, el excedente no es sólo una cantidad de bienes o de tiempo de trabajo sino también una cantidad de dinero llamada *beneficios*. El beneficio es la forma de renta de los capitalistas; lo obtienen como consecuencia de su propiedad de los bienes de capital y de su control de los procesos de trabajo.

El capitalista no siempre puede quedarse con todo el beneficio resultante de los procesos de trabajo capitalistas. Por ejemplo, a veces debe utilizar parte del beneficio para pagar intereses a los bancos o a los individuos que le han prestado dinero. Sin embargo, dichos pagos no son en realidad sino un tipo diferente de beneficios, puesto que se paga a los que poseen *indirectamente* los bienes de capital utilizados en la producción (en lugar de poseer directamente los bienes de capital, el banco presta dinero a la empresa, obteniendo a cambio un pagaré de ésta; por lo tanto, aunque el banco no posee los bienes de capital, obtiene un derecho indirecto sobre los beneficios, a través de la empresa). Un caso diferente lo constituyen los impuestos sobre los beneficios, que hacen que una parte del excedente vaya a manos del Estado; en el Capítulo 11 investigaremos el papel que desempeñan los impuestos.

Los capitalistas (o los bancos u otros perceptores de intereses) gastan los beneficios en la compra de mercancías: nueva maquinaria para la fábrica (además de la necesaria para reponer los bienes de capital desgastados en la producción de los beneficios), viviendas de lujo, gastos de investigación y desarrollo u otras cosas.

El excedente está formado por todas es-

tas cosas que se compran con los beneficios: se trata de un conjunto muy diverso de bienes y servicios. Lo que todos estos productos excedentarios tienen en común es que ninguno de ellos es necesario para mantener intacto el aparato productivo básico de la economía: sus trabajadores y sus bienes de capital. Como antes, el tiempo necesario para producir todos estos bienes es el tiempo de trabajo excedentario.

En suma, el capitalismo es una forma de organizar los procesos de trabajo que se caracteriza por la producción de mercancías, la propiedad privada de los bienes de capital utilizados en la producción y el trabajo asalariado. El control y la utilización del excedente por parte de los capitalistas se traducen en sus beneficios.

La *clase capitalista* posee los bienes de capital utilizados en la producción de mercancías y controla no sólo su propio trabajo sino también el de los demás, es decir, el de los asalariados; los capitalistas obtienen su renta en forma de beneficios. La *clase trabajadora* está formada por las personas que no son propietarias de los bienes de capital utilizados en la producción de mercancías y que trabajan bajo el control de otras; los trabajadores reciben su renta en forma de sueldos y salarios. Suelen ser los trabajadores por lo general son propietarios de automóviles, viviendas, y otros bienes personales, pero éstos no son los bienes de capital utilizados en la producción.

La definición de capitalismo hace hincapié en la organización social del proceso de trabajo: nada se dice acerca de su

tecnología o acerca del tipo de bienes que se producen. Un sistema capitalista puede producir bienes fabriles o bienes agrarios, tanques o galletas; lo que tiene de capitalista es la forma en que se organiza.

La definición de capitalismo no dice nada acerca de la forma de gobierno: el capitalismo puede coexistir con instituciones de gobierno democráticas, como sucede en la mayoría de los países occidentales, con el fascismo como en la Alemania de Hitler o la Italia de Mussolini, o con otros tipos de dictadura como la existente en la España de Franco y en muchos países de África, Asia y América Latina. El gobierno democrático también puede coexistir con otros sistemas económicos no capitalistas; por ejemplo, en la primera época de la democracia americana, apenas si existía organización capitalista.

El capitalismo proporciona un conjunto de «reglas del juego», un conjunto de procedimientos y relaciones de clase que determinan la forma en que se toman las decisiones sociales. La democracia y la dictadura proporcionan otros conjuntos de reglas, reglas de otros juegos; es decir, otros métodos para tomar decisiones sociales. En las familias, la autoridad de los adultos, especialmente de los cabezas de familia, así como la costumbre y la tradición, constituyen una forma diferente de tomar decisiones. En este libro nos centramos principalmente en las reglas del juego capitalistas.

En el próximo capítulo, analizaremos las transformaciones experimentadas por el capitalismo y especialmente por la forma en que se utiliza el excedente.