

CAPÍTULO XII

LA EXPANSIÓN DEL SECTOR DE SERVICIOS, “LA SOCIEDAD DE CONSUMO” Y LA REALIZACIÓN DE PLUSVALÍA

El modo de producción capitalista como producción generalizada de mercancías implica un desarrollo constante de la división social del trabajo.¹ El fenómeno histórico sobresaliente a este respecto fue la progresiva separación de la agricultura y las artesanías, del campo y la ciudad, la cual, en última instancia, evolucionó hacia la oposición entre bienes de consumo (sector II) y medios de producción (sector I). Pero al final, el avance ininterrumpido de la división del trabajo también disuelve gradualmente esta separación estricta de los dos sectores básicos de la economía. Pues así como la producción capitalista de mercancías destruyó de una vez y para siempre la unidad entre la agricultura y las artesanías, también determinó toda una serie de otros vínculos entre varios dominios de la producción que habían existido en las sociedades precapitalistas, y penetró constantemente en los enclaves de la producción simple de mercancías y la producción de puros valores de uso que habían sobrevivido y pasado de la sociedad precapitalista a la sociedad burguesa.

Si esta progresiva división del trabajo fue particularmente característica de la industria misma durante la época del capitalismo de libre competencia a partir de la segunda revolución tecnológica también empezó a ejercer una influencia directa sobre la agricultura. Desde la aparición de la demanda masiva de materias primas agrícolas en las industrias y de productos ganaderos en las ciudades, ha habido una especialización creciente

¹ “Como la producción y la circulación de mercancías son la premisa de todo régimen capitalista de producción, la división manufacturera del trabajo requiere que la división del trabajo dentro de la sociedad haya alcanzado ya cierto grado de madurez. A su vez, la división del trabajo en la manufactura repercute en la división del trabajo dentro de la sociedad, y la impulsa y multiplica. Al diferenciarse los instrumentos de trabajo, se diferencian cada vez más las industrias que los producen. Tan pronto como el régimen manufacturero se adueña de una industria que venía siendo explotada en unión de otras, como rama principal o accesoria, y por el mismo productor, las industrias hasta entonces englobadas se disocian y cada una de ellas adquiere su autonomía propia. Y si se adueña de una fase especial de producción de una *mercancía*, las que hasta allí eran otras tantas fases de un mismo proceso de producción se convierten en ramas industriales independientes [...] No vamos a investigar aquí en detalle cómo este régimen se adueña no sólo de la órbita económica, sino de todas las demás esferas de la sociedad, echando en todas partes los cimientos para ese desarrollo de las especialidades y los especialistas, para esa parcelación del hombre...”, Marx, *El Capital*, op. cit., t. I, pp. 287, 288. Subrayado en el original.

de las empresas agrícolas.² Paralelamente a esta especialización, aparecieron entonces —particularmente después de la gran crisis agrícola de los años ochenta y noventa del siglo XIX en Europa central y occidental, con el aumento de la competencia de importaciones de productos agrícolas baratos— la separación generalizada entre el cultivo con abono y la ganadería, y la especialización de la ganadería misma.

En conjunto, sin embargo, todo este proceso de especialización y división del trabajo se desarrolló más lentamente en la agricultura que en la industria hasta las vísperas de la segunda guerra mundial. La mecanización de la agricultura y el incremento de la productividad del trabajo agrícola, fueron muy a la zaga de los de la industria, entre otras cosas porque la renta del campo drenó una parte sustancial del capital necesario para tal mecanización. Pero como Marx había pronosticado 'un siglo antes,'³ toda la fuerza de las máquinas y los productos químicos golpearon tardíamente a la agricultura especialmente bajo el impacto de la gran depresión de 1929-32 (que se había iniciado un poco antes en la agricultura).⁴ *La época del capitalismo tardío*, por lo menos en su primera "onda larga de tonalidad expansiva", se ha caracterizado por un incremento mayor aún de la productividad del trabajo en la agricultura que en la industria.

En Alemania occidental durante el periodo de 1950-70 hubo un incremento cuádruple en la productividad bruta del trabajo en la agricultura (producción bruta por unidad de trabajo), la productividad neta del trabajo (producto neto por unidad de trabajo), y la "productividad efectiva del trabajo" (creación de valor por unidad de trabajo).⁵ Esta tasa de crecimiento fue mucho más alta que la de la industria. En Estados Unidos hubo un crecimiento anual del 3.8% en la producción por unidad de trabajo en la agricultura durante el periodo de 1937-48 (contra el 1.9% fuera de la agricultura), un crecimiento del 5.7% (contra el 2.6% fuera de la agricultura) en el periodo de 1949-57 y de 6.0% en el periodo de 1955-70. Bajo las relaciones de producción capitalistas, la escalada de

² Karl Kaustky, *La cuestión agraria*. Ed. de Cultura Popular, México, 1974, pp. 37-44.

³ "Más tarde la productividad avanza en ambas [agricultura e industria], aunque a un ritmo desigual. Pero cuando la industria llega a cierto nivel, la desproporción debe disminuir, en otras palabras, la productividad en la agricultura tiene que aumentar en términos relativamente más rápidos que en la industria", Marx, *Teorías, sobre la plusvalía*, ed. cit., t. 2, p. 93. Véase también *El Capital*, cit., t. III, p. 705.

⁴ Esta crisis agraria ya era pronunciada en los años veinte, y después de atenuarse en los años 1926-27 estalló de nuevo con fuerza renovada. Sobre este tema véase, entre otros, Eugen Varga, *Die Krise des Kapitalismus und ihre politischen Folgen*. Frankfurt, 1969, pp. 77, 261-74.

⁵ Información proporcionada al autor por Hans Immler, sobre la base de un trabajo de Peter Hrubesch, "Konstruktion eines Input-Output-Index zur Messung der Produktivitätsentwicklung in der westdeutschen Landwirtschaft 1950/51 bis 1964/65", en *Berichte über Landwirtschaft*, 1967, Band 45, Heft/3-4, en información del Ministerio Federal de Relaciones "Interalemanas" para el periodo 1965-70.

la productividad del trabajo en la agricultura reviste la forma de una creciente conversión de la agricultura en empresas puramente capitalistas —en otras palabras, una disminución radical de las áreas de producción simple de mercancías o de pequeñas empresas campesinas individuales que producen valores de uso—. La conquista masiva de la agricultura por el gran capital acelera a su vez la división social del trabajo en este sector, que alcanza ahora una etapa cualitativamente superior a la de los tiempos del capitalismo de libre competencia del imperialismo clásico. Todos los rasgos de este complejo proceso de transformación en la agricultura contemporánea —creciente productividad del trabajo; penetración del gran capital; empresas a gran escala; división acelerada del trabajo— pueden resumirse bajo el rubro de la *creciente industrialización de la agricultura*.

La significación de este fenómeno es doble. En primer lugar, el creciente uso de máquinas y productos químicos en la agricultura significa la conversión del proceso productivo agrícola en un proceso completamente análogo al de la producción industrial,⁶ donde el constante intento de reducir los costos de producción bajo la presión de la competencia encuentra su expresión en la sustitución del trabajo vivo por las máquinas, y en el mejoramiento de la organización del trabajo, así como de las máquinas y productos químicos que constituyen las precondiciones de la producción.⁷ La agricultura se ve así conducida al remolino de la innovación tecnológica acelerada⁸ y del reducido tiempo de rotación del capital fijo invertido en

⁶ Esto se expresa de un modo impresionante en el hecho de que desde 1948 el gasto anual en capital constante, sin edificios, en la agricultura norteamericana ha sido más elevado que los “costos de capital en tierra” (calculados multiplicando el precio de la tierra en un momento dado en cada región por el interés hipotecario medio). De 1944 en adelante el gasto total de capital excedió el ingreso del trabajo en la agricultura; de 1948 en adelante el capital constante en uso anual excedió por sí solo (es decir, sin los “costos del capital en tierra”) al ingreso del trabajo. Hilde Timberlake-Weber, “Anpassungsprobleme der Landwirtschaft im Wachstumsprozess der amerikanischen Wirtschaft”, en *Berichte über Landwirtschaft*, 1963, nueva serie vol. 41/3-4, pp. 576-77. Mientras que en 1950 las granjas norteamericanas consumieron 12 700 millones de dólares de capital constante circulante y 2 500 millones de capital constante fijo (depreciación), con un total de 15 200 millones de dólares en comparación con su ingreso neto de 16 900 millones, en 1970 consumieron respectivamente 24 600 y 6 500 millones de dólares de capital constante circulante y fijo, contra un ingreso neto de 22 500 millones: *Statistical Abstract of the United States*, 1971, p. 581.

⁷ F. W. Kriellaars, *Landbouwproblematiek bij economische groei*, Leiden, 1965, p. 21. Entre 1950 y 1970, el valor de la maquinaria y el equipo agrícolas (incluyendo los automóviles privados de los granjeros) aumentó de 12 mil millones de dólares a 34 mil millones. Simultáneamente, la población de las granjas declinó de 23 a 9.6 millones, y las personas activas en la agricultura de 9.6 a 2.3 millones (en 1970, el 40% de la llamada población activa de las granjas estaba empleada fuera de la agricultura).

⁸ Cochrane estima que el 80% del aumento en el producto agrícola de Estados Unidos en el periodo 1940-58 debe atribuirse al progreso tecnológico (otros autores estiman que el porcentaje es más bien de 30%). Explica además: “La lluvia de nue-

maquinaria agrícola. Por ejemplo, el Instituto de Maquinaria Agrícola japonés desarrolló recientemente un "cultivador-cosechador" automático que "lo hace todo, desde sembrar arroz hasta desyerbar, fumigar, cosechar y trillar. Este trabajo, que requiere normalmente de 300 horas-hombre por hectárea, puede completarse en 16 horas con esta máquina".⁹ Tales innovaciones, a su vez, generan nuevas contradicciones entre el ciclo del componente de capital fijo (y el circulante) de una parte, y el ciclo del componente invertido en la compra de tierra, de la otra, contradicciones que en la época del capitalismo tardío quedan sujetas a leyes específicas de la especulación con la tierra.

En segundo lugar, sin embargo, la creciente industrialización de la agricultura significa también la separación cada vez mayor de regiones enteras de la producción agrícola y su conversión en sectores industriales "puros", en la industria alimenticia.¹⁰ Aunque la producción avícola organizada bajo pautas industriales puede considerarse todavía como una forma de transición, las fábricas que procesan y preservan leche y carne, enlatan frutas y verduras y producen alimentos congelados o secos, corresponden exactamente a las grandes empresas que producen medias y muebles.

Esta separación de regiones enteras de la producción de la agricultura propiamente dicha explica por qué la participación de la agricultura en la población trabajadora ha decaído mucho más que la participación de los alimentos en el consumo medio. Mientras que esta última todavía fluctúa entre el 20 y 30% en la mayoría de los países industrializados, la proporción de quienes se ocupan en la agricultura ha descendido en la mayoría de los casos a menos del 10% de la población trabajadora, y en algunos países, tales como Gran Bretaña o Estados Unidos, a una cifra tan

vos conocimientos sobre el país, la revolución tecnológica que sacudió la agricultura no es un asunto estrecho, ligado a la maquinaria y el equipo: es un asunto amplio, que implica mejoras en el desempeño del trabajo y de la administración, la recolocación, recombinación y especialización por área de las empresas productoras de mercancías, y la adaptación de nuevas técnicas a la granja". W. W. Cochrane, "Farm Technology, Foreign Surplus Disposal and Domestic Supply Control", en *Journal of Farm Economics*, diciembre de 1959, p. 887.

⁹ *The Japan Times*, 13 de agosto de 1974.

¹⁰ La parte del valor total de los productos alimenticios que representan los valores agregados a las mercancías agrícolas en su procesamiento industrial puede ser mayor del 50% (Krielaars, op. cit., p. 15). S. J. Hiemstra, "How much is being spent in the U.S. this year for food?", en *Agricultural Situation*, septiembre de 1963, p. 11ss, señala que en el periodo 1950-62 los procesadores y distribuidores de productos alimenticios recibieron un 12% constante del ingreso disponible en el presupuesto doméstico medio de Estados Unidos, mientras que la parte de este ingreso que correspondió a los granjeros mismos descendió del 8 al 5%. La parte total del dinero disponible que correspondió a los alimentos descendió del 25% al 19%. En 1970, los granjeros norteamericanos recibieron el equivalente de sólo el 19% del gasto de los consumidores por la harina y otros productos para la elaboración de pan, el 25% del gasto de los consumidores por las frutas y legumbres, y el 39% de su gasto total por productos agrícolas.

pequeña como 5% o aún más baja. Si incluyéramos, sin embargo, a los trabajadores de la industria alimenticia (que es una de las más importantes en los países industrializados) entre quienes se ocupan en la "agricultura", este por ciento aumentaría más del doble.¹¹

*Personas activas en la agricultura como % del total
de empleo civil*

	1950	1960	1970
Estados Unidos	13.5%	8.3%	4.4%
Japón	46.7%	30.2%	17.4%
Gran Bretaña	5.6%	4.1%	2.9%
Alemania occidental	24.7%	14.0%	9.0%
Francia ¹²	36.0%*	22.4%	14.0%

* 1946.

El rápido crecimiento de la productividad del trabajo en la agricultura, combinado con un crecimiento mucho más lento en el consumo de alimentos y una elasticidad de ingreso negativa para determinados artículos básicos, ha conducido a un rápido descenso en los precios agrícolas relativos, lo cual ha trastocado radicalmente la clásica estructura de valor y precio de estas mercancías en los países imperialistas. Si la competencia internacional se mantuviera, la renta tanto absoluta como diferencial de las tierras agrícolas en gran parte de Europa occidental desaparecería, como ya ha ocurrido en una parte importante de las tierras de cultivo en Estados Unidos.¹³

La persistencia, a menudo, de notables fluctuaciones de los precios en el mercado mundial, refleja la oscilación de las existencias y la escasez que repentinamente puede darse en mercancías clave. En términos de va-

¹¹ *OECD Economic Survey of Australia*, diciembre de 1972, p. 11; sobre Japón, 1950, Masayoshi Namiki, *The Farm Population in Japan 1872-1965*, p. 40.

¹² Sobre Francia en 1946, véase Commission Économique pour l'Europe des Nations Unies, *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1954*, Ginebra, 1955, p. 207.

¹³ El número de granjas en Estados Unidos, que fluctuaba alrededor de los 6 millones entre 1920 y 1945, había descendido a 2.9 millones en 1970. De éstas, 1.8 millones son granjas de subsistencia y de cosecha compartida; en otras palabras, sólo 1.1 millones de granjas producen para el mercado. 870 000 granjas fueron responsables del 84.4% de las ventas agrícolas totales en 1964, con un ingreso medio de 34 mil dólares por granja (las demás nunca alcanzaron ni siquiera este promedio). 2 millones de granjas tuvieron ventas de 4 mil dólares o menos. Sólo 142 000 granjas alcanzaron un ingreso de más de 40 mil dólares. No se exagera al afirmar que la renta de la tierra había desaparecido prácticamente en el 90% de las granjas norteamericanas.

lor, estas fluctuaciones determinan si los precios de producción de grandes áreas de tierras menos fértiles en Norteamérica, Australia o Argentina han de determinar súbitamente o no el precio del mercado. Puesto que la producción no se puede ajustar inmediatamente a estas repentinas fluctuaciones y los agricultores viven con el temor de la sobreproducción crónica, en tanto que la intervención del Estado en los países imperialistas frecuentemente pone más interés en limitar que en extender la producción, ésta, de hecho, no se extiende rápidamente hacia estas áreas menos fértiles y la tierra con mayor producción (ya sea por fertilidad natural o gran inversión de capital, o una combinación de ambas) sólo excepcionalmente provee a sus propietarios una genuina renta de la tierra.¹⁴ Ésta es la razón por la cual el cultivo directo en gran escala capitalista se vuelve predominante en países como Estados Unidos, pues en la agricultura capitalista contemporánea no se da ya ninguna ganancia extraordinaria por encima de la media (que es, también, la ganancia media de los sectores no monopolizados¹⁵), e incluso esta ganancia media sólo se puede lograr mediante un alto empleo del capital constante. El hecho de que en muchas de estas grandes empresas agrícolas capitalistas la composición orgánica del capital sea igual o aproximada a la de la industria media explica, análogamente, la tendencia de la renta capitalista de la tierra a desaparecer. Es interesante observar que esta tendencia no va necesariamente acompañada por una caída en los precios de la tierra (excepto en el caso de regiones despobladas o campos que han sido convertidos en praderas). Por una parte, la tierra continúa siendo un elemento fundamental en el proceso de producción agrícola, y si es propiedad privada tiene un precio correspondiente, de suerte que la renta no desaparece totalmente. En segundo lugar, los precios de la tierra aumentan en la medida en que grandes áreas agrícolas son convertidas en áreas residenciales o carreteras y de esta manera indirecta vienen a ser objeto de especulación, lo que a su vez es tanto una consecuencia como un motor de la inflación permanente.

¹⁴ Los grandes aumentos repentinos en el precio de las materias primas van acompañados por aumentos no menos repentinos de las rentas diferenciales. Esto ocurrió, por ejemplo, en las minas de oro de Sudáfrica, después del enorme ascenso del precio del oro en el mercado libre, o en los campos petroleros del Cercano Oriente. A mediados de 1974, la inversión necesaria para producir un barril de petróleo por día variaba entre 100 libras en el Cercano Oriente, 1 200-1 300 libras en el Mar del Norte y 3 000-4 000 libras para las capas de arenas de asfalto o de esquisto bituminoso de Estados Unidos. No es necesario subrayar la escalada de las rentas del petróleo que fueron la consecuencia en el Cercano Oriente.

¹⁵ Véase Driellaars, *op. cit.*, pp. 28-31, sobre la posición estructuralmente más débil de los granjeros frente a las compañías monopólicas. Entre 1950 y 1960 la producción de máquinas agrícolas en Estados Unidos fluctuaba entre índices de 60 y 100; su precio aumentó en un 30%. La producción de acero fluctuaba entre índices de 90 y 120; los precios aumentaron en un 50%. En la agricultura, la producción fluctuó entre índices de 100 y 125; los precios pagados a los granjeros descendieron, en cambio, en cerca del 20%.

La caída de los precios agrícolas relativos no conduce automáticamente, sin embargo, a la desaparición del pequeño agricultor. Aun bajo el capitalismo tardío, un "regreso al campo" es temporalmente posible en periodos de alto desempleo o escasez de alimentos. Por otra parte, si una rápida caída en el ingreso relativo de los agricultores coincide con una creciente demanda de fuerza de trabajo en las ciudades y una creciente brecha entre los precios agrícolas y los industriales, y entre los ingresos de los campesinos y los *trabajadores asalariados*¹⁶ industriales, el abandono del campo tomará proporciones de alud, como ocurrió tanto en Europa occidental, como en Norteamérica durante la onda larga de tonalidad expansiva desde 1945-48 hasta 1965.

Bajo las condiciones de un incremento de la socialización objetiva del trabajo, pero al mismo tiempo una producción generalizada de mercancías, sólo puede darse una creciente división del trabajo si las tendencias hacia la centralización prevalecen sobre las tendencias hacia la atomización. En el capitalismo, este proceso de centralización es de doble carácter: es tanto técnico como económico. *Técnicamente*, una creciente división del trabajo sólo puede combinarse con la creciente socialización objetiva del proceso de trabajo por medio de una extensión de *funciones intermedias*; de aquí la expansión sin precedentes de los sectores del comercio, el transporte y los servicios en general.¹⁷ *Económicamente*, el proceso de centralización sólo puede hallar expresión en una creciente centralización del capital, entre otras cosas, en forma de una integración vertical de grandes compañías, firmas transnacionales y conglomerados.

La separación de actividades productivas que estuvieron previamente unificadas, hace indispensable la extensión de funciones intermedias. Si las artesanías se separan de la agricultura, a los campesinos se les deberá garantizar el suministro de herramientas de trabajo y bienes de consumo que anteriormente producían a mano, y a los artesanos se les deberá garantizar, a través del comercio, el suministro de alimentos que anteriormente producían ellos mismos. De la extensión de estas funciones intermedias tiende a resultar su *creciente independencia*. La separación de la agricultura y las artesanías conduce en última instancia a la inserción del comercio inde-

¹⁶ En Estados Unidos el ingreso por hora de trabajo en la agricultura, que era todavía el 75% del salario promedio por hora de los trabajadores industriales en 1948, había bajado a menos del 30% de ese salario en 1957. Timberlake-Weber, op. cit., p. 576.

¹⁷ Analizamos más adelante las grandes variaciones en la estructura económica del llamado sector de los servicios. La función de los intermediarios, que se expande en el curso de la creciente división social del trabajo y que puede atribuirse en el capitalismo a las empresas que se ocupan del comercio, transporte, almacenaje, crédito, bancos y seguros, sólo constituye una parte de este sector que los sociólogos y los economistas políticos burgueses convierten en un popurri de las más diversas actividades, que va desde los meros productores de mercancías (producción de gas, agua y energía) hasta los simples parásitos y truhanes.

pendiente entre las dos. Cuanto más generalizada sea la producción de mercancías y cuanto más avanzada resulte la división del trabajo, más necesario será sistematizar y racionalizar estas funciones intermedias para asegurar la continuidad en la producción y en las ventas. La tendencia hacia una reducción de la rotación del capital, inherente al modo de producción capitalista, solamente puede llegar a realizarse si el capital (capital-dinero y comercial) logra cada vez más el dominio de estas funciones intermedias.

En los tiempos del capitalismo de libre competencia y el imperialismo clásico, tal penetración del capital en las esferas intermedias estaba restringido principalmente al proceso de circulación: el capital comercial, de transportes y bancario, medió y abrevió el intercambio entre los sectores I y II (la distribución de materias primas y maquinaria a la industria de bienes de consumo y a la agricultura), entre diferentes empresas y ramas de la industria en el sector I (el suministro mutuo de materias primas y máquinas a la industria manufacturera de medios de producción) y entre el sector II y la masa de consumidores (venta de productos alimenticios, bienes de consumo industriales y bienes suntuarios a asalariados y capitalistas).¹⁸ Cuanto más avanzada llegó a ser la división internacional del trabajo y la socialización internacional objetiva del trabajo, mayor fue la importancia del sistema de transporte y las funciones intermedias en el dominio del comercio internacional y el sistema de crédito internacional. En ambas épocas del capitalismo, la penetración del sistema de crédito en la esfera del consumo privado se limitó a casos de miseria (empeños, usura); solamente en los años veinte de nuestro siglo se extendió considerablemente al área de los pagos de enganche en la compra de bienes de consumo duraderos en Estados Unidos (en Europa y Japón esta nueva extensión del sistema de créditos en la esfera del consumo privado no se hizo típica hasta la llegada del capitalismo tardío).¹⁹

En la época del capitalismo avanzado el proceso de capitalización, y por tanto de la división del trabajo, adquiere una nueva dimensión en esta esfera de mediación. Aquí también, algo más tarde que en la agricultura, los avances en la mecanización son promovidos, fundamentalmente, por la electrónica y la cibernética. Máquinas electrónicas de cálculo y contabilidad remplazan a una multitud de trabajadores de oficina y contadores en bancos y compañías de seguros. Las tiendas de autoservicio y las máquinas vendedoras automáticas sustituyen a los vendedores y dependientes. El médico particular independiente es remplazado por la policlínica con especialistas o por médicos de planta que trabajan en grandes compañías; el abogado

¹⁸ Marx, *El Capital*, cit., t. II, capítulo VI.

¹⁹ Sobre la significación del crédito al consumidor como solución temporal a las dificultades de la realización y como una de las mayores fuentes de inflación, véase el capítulo 13.

independiente es marginado por el "bufete" de abogados o los consejeros legales de bancos, empresas o la administración pública. La relación privada entre el vendedor de una fuerza de trabajo específicamente calificada y el comprador de servicios privados, que todavía predominaba en el siglo XIX y que fue minuciosamente analizada por Marx,²⁰ se convierte cada vez más en una relación *capitalista*, pero al mismo tiempo se convierte en una actividad de servicio objetivamente socializada. El sastre privado es remplazado por la industria de ropa confeccionada; el zapatero por la división de reparaciones de los grandes almacenes, zapaterías y fábricas; el cocinero por la producción en masa de alimentos precocinados en los restaurantes de auto-servicio o la rama de la industria especializada en ello; la recamarera o la lavandera por la mecanización de sus funciones en forma de aspiradora, lavadora, lavaplatos, etcétera.

Esta socialización objetiva de los servicios es particularmente evidente allí donde se necesita el mínimo grado de racionalización en la infraestructura como resultado de altos costos fijos y gastos de construcción. A mediados del siglo XIX, el transporte a corta distancia, la calefacción doméstica, el alumbrado, el agua y abastecimiento de energía en general, eran todavía puramente privados. En las áreas coloniales técnicamente atrasadas, ellos aún determinaban una de las principales fuentes para la subordinación despótica de los nativos, que eran obligados a prestar servicios personales a sus amos coloniales, que disponían de "cortadores de leña y sacadores de agua" en el mismo sentido que los esclavistas romanos. La penetración del capital en este dominio, sobre todo a través de la electrificación, representó enormes desembolsos de capital fijo y la consiguiente caída en la rentabilidad de las empresas privadas; este cambio impulsó cada vez más la extensión de trenes públicos y suburbanos, estaciones eléctricas y servicios de gas y agua, que hoy día constituyen la regla en la mayoría de los países imperialistas. El esclavo doméstico personal y viviente fue remplazado por el esclavo mecánico socializado y muerto.

Este desarrollo no debe, por supuesto, exagerarse. En una sociedad productora de mercancías, imbuida del impulso adquisitivo, él mismo genera constantemente su negación como una corriente secundaria. Los millares de pequeñas empresas que comercian con carbón y madera son remplazadas por unas cuantas compañías transnacionales de petróleo y gas natural. Pero para llegar a centenares de millones de consumidores, estas corporaciones deben impulsar a su vez el establecimiento de innumerables estaciones de servicio y gasolineras. Los servicios de electricidad, agua y gas, centralizados y reorganizados en plantas públicas, atienden directamente a millones de consumidores. Pero los incontables aparatos que median entre estas fuentes de energía y el consumidor final, requieren a su vez de trabajadores de reparaciones, plomeros, electricistas y vendedores para cumplir sus funciones.

²⁰ Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, ed. cit., t. I, pp. 133-36.

Cuanto más barata es la mercancía, es decir, mientras más corto es el tiempo de trabajo en que es producida, mayores son los costos de supervisión y reparación, comparados con los costos de producción, y más costosa es en términos relativos la fuerza de trabajo calificada para desarrollar esta función.²¹ Sin embargo, esta negación debe conservar un carácter secundario, pues tan pronto como cualquier resquicio considerable en el enorme proceso de centralización parezca rentable, atraerá inmediatamente capital que se esforzará por lograr allí por lo menos la ganancia media y tratará de eliminar progresivamente a los pequeños negocios privados. Grandes empresas de reparaciones tienden a desplazar al plomero individual, de la misma forma que los grandes almacenes relegan a los pequeños comerciantes y los grandes bancos al prestamista. Los eslabones y agentes intermedios del proceso de centralización objetiva son centralizados a su vez.

Lejos de representar una "sociedad postindustrial", el capitalismo tardío constituye la *industrialización universal generalizada* por primera vez en la historia. La mecanización, la estandarización, la superespecialización y la parcelación del trabajo, que en el pasado determinó sólo el dominio de la producción de mercancías en la industria propiamente dicha, penetra ahora en todos los sectores de la vida social.²² Es una característica del capitalismo tardío que la agricultura se esté industrializando paso a paso tanto como la industria,²³ la esfera de circulación tanto como la esfera de la producción, y la recreación tanto como la organización del trabajo. La industrialización de la esfera de reproducción constituye la cúspide de este desarrollo. Las computadoras calculan la inversión "ideal" para el rentista capitalista privado y la localización "ideal" para la nueva planta de la gran compañía. La televisión mecaniza la escuela, es decir, la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo.²⁴ Las películas y documentales de la televisión toman el lugar de los libros y periódicos. La "rentabilidad" de las uni-

²¹ El mayor ingreso de quienes están empleados en el sector de reparaciones se deriva de dos fuentes principales: 1] el mayor valor de la mercancía fuerza de trabajo en esta esfera, que depende entre otras cosas del mayor tiempo de aprendizaje determinado por la creciente complejidad de los aparatos; 2] el hecho de que el precio de esta fuerza de trabajo puede permanecer por encima de su valor durante largo tiempo debido a un aumento desproporcionadamente alto de la demanda. La súbita introducción de millones de aparatos eléctricos ha creado una demanda de reparadores que sólo puede satisfacerse gradualmente, entre otras cosas, por la necesidad de un largo aprendizaje y por la apatía de esta estructura ocupacional.

²⁷ Ejemplos típicos de esta mayor especialización y subdivisión: el electricista general es remplazado por los reparadores de radio y televisión, el plomero general por el reparador especial de los sistemas de calefacción central, etcétera. Aquí también, sin embargo, puede haber una reconstitución "centralizada" de un nuevo trabajo "uniforme", como por ejemplo, en el caso del "encargado de mantenimiento" en grandes conjuntos de mansiones.

²³ A fines de siglo Kautsky había analizado ya los principios de la industrialización de la agricultura en *La cuestión agraria*, op. cit., pp. 317-18.

²⁴ Con el ascenso del video-cassette la penetración de la producción capitalista de mercancías en el sector educacional se ha vuelto posible en gran escala.

versidades, academias de música y museos empieza a ser calculada en la misma forma que la de las construcciones o las fábricas de tornillos.²⁵

En último análisis, todas estas tendencias corresponden al rasgo distintivo del capitalismo tardío: el fenómeno de *sobrecapitalización*, o capitales excedentes no invertidos, puestos en movimiento por la tendencia a la caída en la tasa de ganancia y que aceleran la transición al capitalismo monopolista. Mientras el "capital" fue relativamente escaso, normalmente se concentró en la producción directa de plusvalía en los dominios tradicionales de la producción de mercancías. Pero si el capital se acumula gradualmente en cantidades cada vez más abundantes, y una parte sustancial del capital social no logra valorizarse en absoluto, la nueva masa de capital penetrará más y más en áreas no productivas en el sentido de que no crean plusvalía, donde desplazará al trabajador privado y a la pequeña industria tan inexorablemente como lo hizo en la producción industrial hace 100 o 200 años.

Esta vasta penetración de capital en las esferas de la circulación, los servicios y la reproducción puede, a su vez, conducir a un incremento en la masa de plusvalía debido a que:

1] asume parcialmente funciones productivas del capital industrial propiamente dicho, como es el caso, por ejemplo, en el sector del transporte;²⁶

2] acelera el tiempo de rotación del capital productivo en circulación, como es el caso del comercio y del crédito;

3] reduce los costos indirectos de producción, como en la infraestructura;²⁷ y

4] extiende los límites de la producción de mercancías, en otras palabras, reemplaza el intercambio de servicios individuales y ganancias privadas con la venta de mercancías que contienen plusvalía.

La empleada doméstica, el cocinero y el sastre particular no producen ninguna plusvalía; pero la producción de aspiradoras, sistemas de calefacción central, electricidad para el consumo privado y las comidas industrialmente precocinadas, son una forma de producción directamente capitalista de mercancías y plusvalía, como cualquier otro tipo de producción industrial capitalista. El capital monopolista no se opone por tanto en modo alguno, a la penetración de capital en el llamado sector de los servicios, aun cuando

²⁵ Las grandes compañías que comenzaron produciendo máquinas fotostáticas están apoderándose de las casas de publicidad y empezando a producir material educativo, como en el caso de Xerox, Bell, 3M y Bell and Howell. La North American Aviation (sic) participa en la producción de agua potable. General Electric tiene parte en la creación de una compañía llamada General Learning (aprendizaje general) para prepararse para la producción de "bienes educacionales". Leasco-Pergamon planea un gigantesco banco de datos para vender "información científica sistematizada".

²⁶ Aquí también puede surgir una producción adicional de mercancías en el capitalismo avanzado, como por ejemplo en la producción de envases.

²⁷ Aunque el libro de Elmar Altvater, *Gesellschaftliche Produktion und ökonomische Rationalität*, Frankfurt, 1969, está dedicado a los problemas de una economía socialista planificada, contiene algunos puntos de partida útiles para una teoría marxista de los efectos externos y los costos indirectos en el capitalismo.

esto indudablemente reduce la tasa media de ganancia debido a que una masa incrementada de plusvalía tiene que ser compartida entre una masa de capital social invertido que ha aumentado aún más que ella. Además la recaudación continua de una creciente masa de capital ocioso amenaza a las grandes compañías con la posibilidad de que a la larga este capital no se contente con el interés medio y pueda tratar de irrumpir nuevamente en sectores monopolizados, reactivando así la competencia y amenazando las ganancias extraordinarias de los monopolios. La canalización del exceso de capital hacia el sector de los servicios ayuda a evitar este cambio.

Por último, el capital monopolista no tiene ninguna razón para ser hostil a todo el desarrollo de capitalización e industrialización intensivas de todos los sectores de la sociedad, ya que él participa en este proceso —por lo menos tan pronto como el capital “nuevo” ha cumplido con éxito su misión histórica de abrir nuevos campos de inversión y experimentar con nuevos productos para que la rentabilidad de estos nuevos dominios quede asegurada. La concentración y centralización de capital en las áreas de nutrición y distribución ha permitido el surgimiento de grandes compañías que se equiparan con los trusts del acero o la electricidad (Unilever, Nestlé, General Food). Las grandes compañías se hacen cargo de las unidades de distribución (hoteles dominados por cervecerías, gasolineras por trusts petroleros, etcétera) o toman iniciativas a gran escala en la esfera de los grandes almacenes o sistemas de transporte (compañías aéreas, compañías navieras, agencias de turismo). Los conglomerados combinan indiscriminadamente la producción de acero, las aerolíneas, la producción de margarina, la construcción de máquinas eléctricas, las compañías aseguradoras, la especulación con la tierra y grandes almacenes, para asegurar la tasa media de ganancia del volumen de capital más grande posible a fin de minimizar los riesgos de la inversión especializada e incluso, mediante la explotación de las crecientes posibilidades de la administración racionalizada y la especulación marginal, para asegurarle ganancias extraordinarias al conjunto de este capital conglomerado.²⁸

Si la disponibilidad de grandes cantidades de capital que ya no pueden ser valorizadas en la industria es una precondition para la extensión del llamado sector de los servicios, una diferenciación avanzada del consumo,

²⁸ Así, el conglomerado Ling-Temco-Vought combina entre otras cosas una línea aérea, un trust del acero, una fábrica de aparatos electrónicos, un banco, una compañía de seguros, una empresa de artículos deportivos y una planta química... un símbolo genuino del capitalismo avanzado. Pero en otros conglomerados también las empresas de servicios (o de distribución) juegan un papel importante. Así tenemos a la muy conocida ITT: aparatos de comunicaciones internacionales, renta de automóviles (Avis), hoteles (Sheraton), crédito a consumidores, administración de fondos de pensión, etcétera. Incluso pertenece a este conglomerado una enorme panadería. El conglomerado Xerox-CIT se construyó sobre la producción y el mantenimiento de máquinas fotocopadoras, crédito al consumo, aparatos de rayos X, muebles de oficina y tarjetas de felicitación.

y especialmente del consumo de los asalariados y la clase obrera, es una precondition complementaria para estas nuevas formas y dominios de la acumulaci3n de capital. Esta tendencia ya era perceptible embrionariamente en la 6poca del capitalismo de libre competencia y Marx la describi3 en los *Elementos fundamentales...* de la siguiente forma:

En la producci3n basada en el capital, en todos los puntos el consumo est1 mediado por el intercambio y para el trabajador el trabajo nunca tiene valor de uso *directo*. La base entera de aqu6lla es el trabajo como valor de cambio y como creador de valor de cambio [...] el asalariado, a diferencia del esclavo, es 6l mismo un centro aut3nomo de la circulaci3n, participa en el intercambio. *Primero*: mediante el intercambio entre la parte del capital que est1 determinada como salario, y la capacidad viva de trabajo, se pone directamente el *valor de cambio* de esa parte del capital antes de que 6ste salga nuevamente del proceso de producci3n para entrar en la circulaci3n; esto puede concebirse incluso como acto de la circulaci3n. *Segundo*: con excepci3n de sus propios obreros, la masa total de todos los dem1s obreros se presenta frente a cada capitalista no como obreros, sino como consumidores, como poseedores de valores de cambio (salario), de dinero, que ellos intercambian por la mercancía de aqu6l. Los obreros son otros tantos centros de la circulaci3n, los cuales inician el acto de intercambio y conservan el valor de cambio del capital. Constituyen una parte proporcionalmente muy grande —aunque no tan grande como se imagina generalmente, si se tienen en cuenta solamente los trabajadores verdaderamente industriales— de los consumidores. Cuanto mayor es su n6mero —el n6mero de la poblaci3n industrial— y la masa de dinero de la que disponen, tanto mayor es la esfera del intercambio para el capital.²⁹

Aqu6 Marx anticip3, por decirlo as6, lo que ser6 la “sociedad de consumo”. Hist3ricamente, la extensi3n del modo de producci3n capitalista significa una extensi3n masiva del salario-monetario y una extensi3n igualmente enorme del llamado “mercado interno” para bienes de consumo industrial, propiciado por la misma acumulaci3n de capital. ¿C3mo debemos considerar esta extensi3n de la esfera de circulaci3n de las mercancías para incluir a los mismos trabajadores asalariados, en t6rminos de las necesidades (nivel de vida) del proletariado y los problemas de la valorizaci3n y realizaci3n del capital? La diferenciaci3n en la demanda monetariamente efectiva del proletariado en los pa6ses industrializados, que se ha desarrollado gradualmente desde mediados del siglo XIX, cuando el ej6rcito industrial de reserva en el Occidente empez3 a experimentar una merma secular, se deriva de las

²⁹ Karl Marx, *Elementos fundamentales...*, cit., t. I, pp. 372-73. Subrayado en el original. En la misma obra véanse tambi6n pp. 224-27, que ya citamos en el cap6tulo V de este libro.

siguientes fuentes principales:

1] La reducción secular de la participación de los medios de subsistencia “puros” en los salarios reales de la clase trabajadora. Esto corresponde a la tendencia, indicada por Marx, de que un componente de valor en la mercancía fuerza de trabajo, determinado histórica y socialmente, se incorpore al componente que tiene una determinación meramente fisiológica. Cuando esta tendencia se acelera —como fue el caso particularmente después de la segunda guerra mundial— la creciente diferenciación del consumo de los trabajadores va acompañada por una crisis permanente en la agricultura. La demanda de productos agrícolas parece saturada; en el caso de algunos productos alimenticios hay incluso una elasticidad de demanda negativa. El incremento en el consumo obrero de mercancías distintas de los alimentos, va acompañado por una rápida disminución en el empleo de mano de obra en la agricultura y la ruina de la pequeña empresa campesina.³⁰

2] El creciente desplazamiento de la familia proletaria como unidad de producción, y la tendencia a ser desplazada aun como unidad de consumo. El creciente mercado de alimentos precocinados y alimentos enlatados, ropa de confección y aspiradoras, y la demanda cada vez mayor de todo tipo de artículos eléctricos para el hogar, corresponde a la rápida disminución de la producción de valores de uso inmediatos dentro de la familia, realizada anteriormente por la mujer, la madre o la hija del obrero: comidas, ropas y servicios directos para toda la casa, por ejemplo, calefacción, limpieza, lavado de ropas, etcétera. Dado que la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo se lleva a cabo cada vez más por medio de las mercancías producidas en forma capitalista y de servicios organizados y abastecidos también en forma capitalista, la base material de la familia individual desaparece también en la esfera de consumo.³¹

Este desarrollo, a su vez, corresponde a una presión económica: a saber, la mayor actividad ocupacional de las mujeres, por un lado (ésta es la tendencia a largo plazo en el capitalismo tardío, aunque a mediano plazo es posible percibir diferentes fluctuaciones, que corresponden entre otras cosas a las oscilaciones del ciclo económico concreto), y por otro la escolaridad cada vez mayor de la clase obrera (el proceso social de reproducción de

³⁰ Hay que admitir que tenemos que tomar en cuenta que el agudo aumento en los precios comerciales individuales de muchos alimentos de lujo, como resultado del crecimiento de los costos de distribución y venta, restringen artificialmente el consumo de los asalariados. La saturación sólo es absoluta en el caso de los productos alimenticios básicos. El óptimo dietético no está por supuesto garantizado en la nutrición del proletariado de los países “ricos”.

³¹ Prueba de esto es el aumento de un notable mercado “adolescente”, el creciente consumo de la juventud de la clase obrera por fuera de la familia proletaria, la separación cada vez mayor de la generación de pensionados y la generación de adultos, etcétera. No es necesario insistir en el grave daño psíquico que resulta de tal atomización (niños desatendidos, adultos solitarios, personas de edad abandonadas).

las capacidades de trabajo). Esta compulsión económica corresponde a la contradictoria lógica interna del desarrollo capitalista. Por una parte, el capital está obligado a reducir el valor de las mercancías individuales por medio de su constante expansión de la producción y de su creciente mecanización, que requieren la producción y la venta masivas de estas mercancías. De ahí su empeño en estimular más y más nuevas necesidades de consumo en la población, incluida la clase obrera. Por otra parte, la producción de plusvalía, la realización de ganancias y la acumulación de capital, siguen siendo los objetivos finales de todos sus esfuerzos; de ahí la permanente compulsión a limitar los salarios y mantenerlos por debajo del nivel necesario para cubrir todas las nuevas necesidades de consumo generadas por la producción capitalista misma. La creciente discrepancia entre las necesidades del consumo familiar y el salario del obrero masculino individual conduce a un mayor empleo de mujeres casadas que garantiza una expansión general del trabajo asalariado.³²

Podemos también concluir que mientras el capital tuvo un obvio interés en integrar el núcleo familiar patriarcal en la sociedad burguesa, su desarrollo a largo plazo tiende a desintegrar este tipo de familia al incorporar a las mujeres casadas en la fuerza de trabajo asalariado y al transformar las tareas realizadas por las mujeres en el hogar en servicios organizados en forma capitalista, o al remplazarlas con mercancías producidas en forma capitalista. Las amas de casa proletarias desempeñan trabajo no remunerado que ha sido durante un largo periodo indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo del obrero. Pero este trabajo no remunerado no es cambiado por capital y no produce directamente plusvalía. Toma la forma de un insumo *in natura*, compensado por una fracción del salario que el obrero ha recibido a cambio de la venta de su fuerza de trabajo.³³ En el caso extremo, se puede decir que si el trabajo no remunerado del ama de casa proletaria fuera a desaparecer repentina y totalmente, la plusvalía social probablemente decrecería, porque el salario mínimo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo tendría que aumentar. Más mercancías tendrían que ser compradas con salarios y más servicios tendrían que ser comprados por el obrero fuera del hogar. Pero cuando la antigua ama de casa ingresa en la masa de trabajadores asalariados, hace aumentar la masa de plusvalía social producida, con lo cual amplía el campo de producción de mercancías y la acumulación de capital. Si una parte de estas mercancías producidas adicionalmente son compradas con su salario adicional, para remplazar el trabajo anteriormente no remunerado que desempeñaba en la casa, todo esto es en beneficio del capitalismo, puesto que facilita la realización de ganancias y la reproducción ampliada.

³² En cuanto al efecto de este fenómeno sobre el volumen y la fluctuación del ejército industrial de reserva, véase el capítulo v de este libro.

³³ Véase el interesante artículo de Wally Seccombe, "Housework under Capitalism", *New Left Review*, n. 83, enero-febrero de 1973.

3] Los logros culturales del proletariado ganados por el ascenso y la lucha de la moderna clase obrera (libros, periódicos, autodidactismo, deporte, organización, etcétera) pierden aquellas características de actividad voluntaria y de autonomía respecto de los procesos de producción y circulación del capital y las mercancías que los definían en el periodo del imperialismo clásico (particularmente notable en Alemania en el periodo 1890-1933), y son arrastrados a la producción y circulación capitalista en medida cada vez mayor. Los libros son producidos por publicistas comerciales en vez de cooperativas de obreros; la prensa y la televisión burguesas toman el lugar de la prensa socialista; las vacaciones, las excursiones y los deportes comercializados remplazan las actividades de esparcimiento organizadas por las asociaciones de obreros jóvenes, etcétera. La reabsorción de las necesidades culturales del proletariado en el proceso capitalista de producción y circulación de mercancías conduce a una *reprivatización de la esfera recreativa* de la clase trabajadora.³⁴ Esto representa una ruptura radical con la tendencia típica de los tiempos del capitalismo de libre competencia y el imperialismo clásico, a una constante extensión de las esferas de acción y solidaridad colectiva del proletariado.

4] La compulsión económica directa a comprar ciertas mercancías y servicios adicionales, sin los cuales viene a ser físicamente imposible vender la mercancía fuerza de trabajo y comprar los medios para su reproducción (esto debe distinguirse estrictamente de las compulsiones socialmente manipulativas indirectas, tales como la publicidad) Así, pues, hoy ya no es económicamente posible para el asalariado medio ir a trabajar a pie, como tampoco no abonarse a algún tipo de seguro médico, usar carbón producido por él mismo en lugar de hulla o antracita, petróleo, gas o electricidad para su calefacción. Debe hacerse una distinción entre dos aspectos de esta contradicción económica. Por un lado, el incremento sustancial en la intensidad del trabajo hace necesario un nivel de consumo más alto (entre otras cosas, alimentos de mejor calidad, mayor consumo de carne, etcétera) si la fuerza de trabajo ha de ser reconstituida. Por otro lado, la creciente extensión de las conurbaciones capitalistas alarga el tiempo de transporte entre la casa y el trabajo a tal grado que los bienes de consumo ideados para ahorrar tiempo vienen a ser asimismo una condición para la reconstitución de esta fuerza de trabajo. Esto aun en el caso de los automóviles privados,

³⁴ Obras sociológicas como las de D. Dumazedier, *Vers une civilisation du loisir?*, París, 1962 o J. Fourastie, *Les 40 000 heures*, París, 1965, ciertamente subrayan la interrelación entre la productividad media del trabajo y la posibilidad de mayor tiempo libre, pero cometen típicamente dos errores analíticos: 1] se imaginan una llamada "dinámica del consumo masivo" independiente de la estructura social específica del capitalismo y la consideran determinante, más que a esta última, de la configuración cuantitativa y cualitativa de la esfera recreacional; 2] no comprenden que el comportamiento social en el tiempo libre depende crucialmente de las relaciones de producción; la masa de quienes están condenados al trabajo enajenado no puede desarrollar repentinamente iniciativas creativas en su tiempo libre.

allí donde la red de transporte público colectivo es inexistente o está subdesarrollada (como en muchas regiones de Estados Unidos, por ejemplo).

5] La diferenciación del consumo o la extensión de las mercancías consumidas como resultado de la presión *social* (anuncios, conformidad). Una proporción significativa de tales mercancías puede considerarse como altamente inservible (adornos de mal gusto en la sala), si no dañinos para la salud (cigarrillos). La conversión de muchos antiguos bienes suntuarios en bienes de consumo masivo, generalmente conduce a una reducción sistemática en la calidad de estas mercancías.³⁵ Las dificultades en la realización de plusvalía impulsan una creciente tendencia a que los monopolios alteren constantemente la forma de las mercancías, a menudo de manera carente de sentido desde el punto de vista del consumo racional.³⁶ Kay habla en este contexto de una reducción del “periodo de consumo” de mercancías que, en el caso de los bienes de consumo duraderos o semiduraderos, es acompañada por un deterioro en su calidad.³⁷

6] La genuina extensión de las necesidades (nivel de vida) de los asalariados, que representa un aumento de su nivel de cultura y civilización. En último análisis, ésta puede rastrearse virtualmente hasta la conquista de más tiempo de esparcimiento tanto cuantitativa (una semana de trabajo más corta, fines de semana libres, vacaciones pagadas, jubilación a más temprana edad y una educación más prolongada) como cualitativamente (la extensión real de las necesidades culturales, al grado de que no sean trivializadas o despojadas de su contenido humano por la comercialización capitalista). Esta genuina extensión de necesidades es un corolario de la necesaria función civilizadora del capital. Cualquier rechazo de la llamada “sociedad de consumo” que va más allá de la justa condena de la comercialización y deshumanización del consumo por el capitalismo para atacar la extensión histórica de las necesidades y consumo en general (es decir, que pasa de la crítica social a una crítica de la civilización), da marcha atrás al reloj del socialismo científico al utópico y del materialismo histórico al idealismo. Marx apreció profundamente y subrayó la función civilizadora del capital,³⁸ que consideró como la necesaria preparación de las bases materiales para una “rica individualidad”. El siguiente pasaje de los *Elementos fundamentales*... aclara mucho este punto:

En su aspiración incesante por la forma universal de la riqueza, el capital,

³⁵ Véase la ya copiosa literatura publicada o inspirada por Ralph Nader.

³⁶ Véase André Gorz, *Critique de la division du travail*, París, 1973. Sobre la industria farmacéutica, el Informe Kefauver en Estados Unidos estimaba los costos reales de producción como de sólo el 32% de los precios de venta al mayoreo. Levinson calcula costos reales de producción de un 39% de los precios de venta al mayoreo y de menos del 20% de los precios de venta al menudeo: *The Multinational Pharmaceutical Industry*, p. 29.

³⁷ Kay, op. cit., pp. 165-66.

³⁸ Marx, *Elementos fundamentales*..., op. cit., t. 1, pp. 361-62.

empero, impulsa al trabajo más allá de los límites de su necesidad natural y crea así los elementos materiales para el desarrollo de la rica individualidad, tan multilateral en su producción como en su consumo, y cuyo trabajo, por ende, tampoco se presenta ya como trabajo, sino como desarrollo pleno de la actividad misma, en la cual ha desaparecido la necesidad natural en su forma directa, porque una necesidad producida históricamente ha sustituido a la natural.³⁹

Para los socialistas, el rechazo de la “sociedad de consumo” capitalista no puede, por lo tanto, expresar un rechazo a la extensión y la diferenciación de las necesidades en su conjunto, o un regreso al estado natural primitivo de estas necesidades; su propósito es necesariamente el desarrollo de una “rica individualidad” para toda la humanidad. En este sentido racional marxista: rechazo de todas aquellas formas de consumo y producción que siguen restringiendo el desarrollo del hombre, haciéndolo estrecho y unilateral. Este rechazo racional trata de invertir la relación entre la producción de bienes y el trabajo humano, la cual está determinada por la forma de mercancía bajo el capitalismo, para que en adelante el principal objetivo de la actividad económica no sea la máxima producción de cosas y la máxima ganancia privada por cada unidad individual de producción (fábrica o compañía), sino la mayor actividad personal del individuo.⁴⁰ La producción de bienes debe estar subordinada a este objetivo, que representa la eliminación de formas de producción y trabajo que perjudican la salud humana y el medio ambiente, aun cuando sean “lucrativas” aisladamente. Al mismo tiempo, debe recordarse que el hombre como ser material con necesidades materiales no puede lograr el total desarrollo de una “rica individualidad” a través del ascetismo, la autorrepresión y las autolimitaciones artificiales, sino únicamente a través del *desarrollo* racional de su consumo, conscientemente controlado y conscientemente (es decir, democráticamente) subordinado a sus intereses colectivos.

Marx mismo señaló deliberadamente la necesidad de elaborar un *sistema de necesidades*, lo cual no tiene nada que ver con el neoascetismo cacareado en algunos círculos como ortodoxia marxista. En los *Elementos fundamentales*... Marx dice:

La exploración de la tierra en todas las direcciones, para descubrir tanto nuevos objetos utilizables como nuevas propiedades de uso de los antiguos, al igual que nuevas propiedades de los mismos en cuanto materias primas, etcétera; por consiguiente el desarrollo al máximo de las ciencias naturales; igualmente el descubrimiento, creación y satisfacción de nuevas necesidades procedentes de la sociedad misma; el cultivo de todas las propiedades del hombre social y la producción del mismo como un indi-

³⁹ Ibid., t. I, pp. 266-67.

⁴⁰ Marx y Engels, *La ideología alemana*, op. cit., pp. 78-80.

viduo cuyas necesidades se hayan desarrollado lo más posible, por tener numerosas cualidades y relaciones; su producción como producto social lo más pleno y universal que sea posible (pues para aprovecharlo multilateralmente es necesario que sea capaz de disfrute, y por tanto cultivado en extremo) constituye asimismo una condición de la producción fundada en el capital. Esta creación de nuevas ramas de producción o sea de plus-tiempo cualitativamente nuevo, no consiste solamente en división del trabajo sino en un desgajarse la producción determinada de sí misma, como trabajo dotado de nuevo valor de uso; desarrollo de un sistema múltiple, y en ampliación constante, de tipos de trabajo, tipos de producción a los cuales corresponde un sistema de necesidades cada vez más amplio y copioso.

Así como la producción fundada sobre el capital crea por una parte industria universal —es decir, plustrabajo, trabajo creador de valor—, por otra crea un sistema de explotación general de las propiedades naturales y humanas, un sistema de la utilidad general; como soporte de ese sistema se presentan tanto la ciencia como todas las propiedades físicas y espirituales, mientras que fuera de esa esfera de la producción y el intercambio sociales nada se presenta como superior-en-sí, como justificado-para-sí-mismo.⁴¹

Marx escribió más adelante:

El lujo es la antítesis de lo *naturalmente necesario*. Necesidades imprescindibles son las del individuo reducido él mismo a un sujeto natural. El desarrollo de la industria suprime esa necesidad natural, así como aquél lujo (en la sociedad burguesa, por cierto, sólo *contradictoriamente*, puesto que ella misma sólo contrapone al lujo determinada medida social como la necesaria). ¿En qué lugar debemos ocuparnos de estos problemas relativos al *sistema de las necesidades* y al *sistema de los trabajos*? Lo veremos sobre la marcha.⁴²

No hay necesidad de demostrar aquí que las posibilidades de desarrollar y diferenciar el consumo material no pueden ser limitadas; que el concepto de “abundancia” es una genuina categoría material e histórica y no una noción idealista o utópica; y que la desaparición de la escasez y de una economía basada en la escasez, es tanto posible como necesaria, como precondition para un modo de distribución comunista. Tampoco hay mucha necesidad de intentar aquí una definición marxista de un modelo racional de desarrollo del consumo o de la distinción entre actividad creativa-productiva y consumo pasivo de bienes (uno no “consume” un piano, un libro científico, una amistad o un paisaje del mismo modo que un helado

⁴¹ Marx, *Elementos fundamentales...*, op. cit., t. I, pp. 361-62.

⁴² *Ibid.*, t. II, p. 17. Subrayado en el original.

o una camisa).⁴³

Cuanto más se satisfaga el consumo de *bienes*, más irracional e indiferente se torna para la humanidad su extensión cuantitativa y degenera en pura extravagancia, aburrimiento y cansancio de la vida (compárense la clase gobernante del imperio romano del siglo I al III y la decadente aristocracia cortesana del siglo XVIII).⁴⁴ En este contexto, es necesario entender la doble naturaleza del desarrollo del consumo material como de *mercancías* producidas en masa. En su crítica de la producción capitalista de mercancías, Marx subrayó que mientras el capitalismo crea la producción a gran escala, esto simultáneamente determina la naturaleza unilateral y mafificada del producto,

todo lo cual impone al producto un carácter social y estrechamente ligado a los nexos sociales, mientras que, por el contrario, hace que su relación directa, como valor de uso con la satisfacción de las necesidades del productor, aparezca como algo enteramente fortuito, indiferente y adventicio.⁴⁵

Esta dimensión del consumo parece haber escapado completamente a los admiradores de la economía capitalista de mercado como Zahn, que no ve ningún problema en la comercialización universal de dichos “bienes” y “servicios” como “bienes culturales” y servicios de la “civilización”, olvidando ingenuamente (¿pero son ellos realmente tan ingenuos?) que la producción de estos bienes está subordinada al *motivo de ganancia* del negocio capitalista.⁴⁶ Tales apologistas pretenden, por una parte, que la “masa de compradores” es ahora soberana, pero por otra parte admiten que las características fundamentales de la “nueva publicidad” es que estos “consumidores soberanos” primero tienen que ser persuadidos de sus nuevas necesidades.

A pesar de la considerable extensión del consumo del proletariado en los países altamente industrializados, lo que el modo de producción capitalista no puede hacer es aumentar este consumo a la misma tasa que la productividad del trabajo. La compulsión para valorizar y acumular capital —en otras palabras, la competencia y la propiedad privada de los medios de

⁴³ Marx expresamente subraya esta relación entre el consumo y la actividad creativa en sus escritos tempranos. Véase también el rechazo artístico del ascetismo en *Teoría sobre la plusvalía*, cit., t. 3, pp. 215; véase también pp. 211-12 del mismo volumen.

⁴⁴ En los *Manuscritos económico-filosóficos*, Marx describe el disfrute de la clase dominante como el de “individuo(s) puramente caduco(s), entregado(s) frenéticamente a la disipación” y subraya que la “riqueza ociosa y disipada” está ligada al “desprecio por los hombres”, C. Marx, *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*. Ed. Grijalbo, México, 1968, p. 141.

⁴⁵ Marx, *El Capital*, libro I, capítulo VI (inédito), cit., p. 113.

⁴⁶ Ernest Zahn, *Soziologie der Prosperität*. Munich, pp. 35-36, 64-71, 85.

producción— prohíbe tal cosa. Si a largo plazo, por tanto, el consumo se desarrolla más lentamente en términos de valor que la productividad —lo cual, al fin y al cabo, se expresa en la ley de la creciente composición orgánica del capital (pues si hay una disminución secular en la participación variable del capital total, la demanda de mercancías del sector II no puede crecer al mismo ritmo que la de bienes del sector I)—, entonces será cada vez más difícil realizar la plusvalía contenida en los bienes de consumo o utilizar la capacidad total de producción social para producir bienes de consumo. Lo que puede aparecer como muy realista para el capitalista individual —considerar a todos los proletarios, aparte de sus propios obreros, como consumidores potenciales con una capacidad de compra que pudiera crecer sin límite— carece de sentido para la clase capitalista en su conjunto. La lógica del modo de producción capitalista impide la adjudicación de una participación aun mayor de la renta nacional al proletariado. Puesto que, como Marx explica en los *Elementos fundamentales...*,

*la masa de los productos crece en una proporción análoga (a la productividad del trabajo) [...] Sin embargo, en la misma medida [...] aumentan las dificultades para realizar el tiempo de trabajo contenido en ellos, puesto que aumenta la exigencia al consumo.*⁴⁷

Ésta es la explicación del enorme desarrollo de dos servicios específicos —publicidad e investigación de mercado por un lado, y crédito al consumidor por el otro— cuya función es sondear y romper estos límites. La ampliación de la producción capitalista de mercancías y la ampliación de la circulación en la esfera del consumo bajo el capitalismo avanzado va acompañada por una expansión superior al promedio de ampliación de estos dos sectores.

El gran aumento en los costos de ventas, distribución y administración (en Estados Unidos éstos ya absorben más de 50% de la renta nacional) es una expresión inequívoca de las crecientes dificultades de realización en el capitalismo avanzado. Al mismo tiempo es una evidencia notable del carácter dispendioso de este modo de producción en la fase de su declinación histórica.⁴⁸ Aunque algunos de estos costos pueden ser considerados como socialmente justificados —a saber aquellos que facilitan el consumo real de valores de uso útil— y no podrían reducirse aún después del derrocamiento del capitalismo sin malgastar el tiempo y las energías de los productores-consumidores (suministro irregular; stocks incompletos; conocimiento insuficiente de nuevos productos), se puede aceptar sin mayor dificultad que la mayoría de estos gastos no están determinados por los intereses de

⁴⁷ Karl Marx, *Elementos fundamentales...*, op. cit., t. I, p. 376. Subrayado en el original.

⁴⁸ Véanse los excelentes pasajes sobre este tema en Baran y Sweezy, *El Capital monopolista*, cit.

los consumidores sino por las condiciones y las contradicciones específicas del modo de producción capitalista (las compulsiones de la valorización del capital y la competencia, es decir, la propiedad privada de los medios de producción).

El efecto exacto del enorme incremento en los gastos de las ventas sobre la masa de plusvalía o sobre la tasa de ganancia solamente puede calcularse si se toma en cuenta toda una serie de complejas relaciones. En primer lugar, un rasgo del capital comercial en general es también parcialmente característico del capital invertido en esta área del sector de los servicios: su propósito es reducir el tiempo de rotación del capital productivo circulante, y de este modo, posibilitarle aumentar la masa de plusvalía producida cada año. Su participación en la plusvalía social total —el hecho de que el capital invertido en el sector de los servicios obtiene la ganancia media— corresponde así al incremento en la producción de plusvalía a causa de su entrada en ella. En segundo lugar, el costo de los gastos del sector de los servicios (edificios, aparatos, vehículos, salarios y sueldos), no se cubre con la producción normal de plusvalía, sino con el capital social (es decir, la plusvalía acumulada en el pasado). Estos costos son repuestos mediante una reconstrucción de una parte del capital social agregado y no por una extracción de la producción continua de plusvalía social. Sólo a la *ganancia* del sector de los servicios forma una parte de esta producción continua de plusvalía. El nivel tan alto de los costos de ventas no restringe el volumen de ganancias que se apropian las grandes compañías, o la tasa de ganancia, de forma tan decisiva como Gillmann supone erróneamente.⁴⁹ El parasitismo de este crecimiento masivo consiste en el derroche improductivo de capital social, no el desperdicio de una parte sustancial de la producción continua de plusvalía. El gasto improductivo de capital excedente significa naturalmente que el total de la masa social de plusvalía es más reducido de lo que sería si este capital se gastara productivamente. Pero el hecho de que se gaste improductivamente no significa que una parte principal de la plusvalía realmente producida sea sustraída de grandes compañías industriales.

El sector privado de los servicios en el siglo XIX consistía, básicamente, en el intercambio entre vendedores privados de una fuerza de trabajo específica y rentas capitalistas; esto no implicaba ninguna diferencia en la determinación de la masa total de plusvalía, ya que todo lo que ocurría en esas condiciones era una redistribución de valores que ya habían sido creados. En el capitalismo del siglo XX, el sector de los servicios en la esfera de la circulación consiste básicamente en el intercambio entre el propietario de una parte específica del capital social agregado que es improductivamente gastado y el propietario de ingresos (tanto capitalistas como asalariados). Este intercambio no entra en la determinación directa de la masa total de plusvalía, pero aún así, tiene una importante relación indirecta con ella,

⁴⁹ Joseph Gillmann, *The Falling Rate of Profit*.

pues ayuda a aumentar la masa de plusvalía reduciendo el tiempo de rotación del capital circulante. El efecto sobre la acumulación de capital consiste en liberar una parte de capital ocioso para su participación en la distribución de la plusvalía social agregada. En última instancia, sin embargo, esta participación sólo puede derivarse de dos fuentes: debe ocurrir, o bien a expensas de aquella parte de la plusvalía que se distribuye entre los propietarios del capital productivo (reduciendo de este modo la tasa media de ganancia al aumentar el capital total dentro del cual la plusvalía total debe dividirse)⁵⁰ o bien a expensas de los salarios; en otras palabras, al aumentar la tasa de plusvalía (entre otras cosas a través de una relativa contracción de los salarios reales como resultado del aumento de los precios de los bienes de consumo).

La considerable extensión del crédito al consumidor en la era del capitalismo tardío constituye una evidencia similar de las crecientes dificultades de la realización de plusvalía. El enorme volumen de la deuda privada en Estados Unidos no solamente forma la base económica para la expansión del sector de bienes de consumo duraderos y la expansión masiva, desde la segunda guerra mundial, de la rama de la construcción. Es también la base principal de la inflación permanente. El fenómeno de este endeudamiento pasivo demuestra que a pesar de la innovación tecnológica acelerada, la inversión incrementada y el armamento permanente, el capitalismo tardío no es más capaz que el capitalismo temprano o el capitalismo monopolista clásico de resolver una de las contradicciones fundamentales del modo de producción capitalista: la contradicción entre la tendencia de las fuerzas productivas al desarrollo ilimitado y la tendencia a la limitación de la demanda y del consumo de los "consumidores finales" (que consisten cada vez más en asalariados). Esta contradicción, por supuesto, corresponde a las leyes de la valorización del capital mismo.

La noción aparentemente homogénea de la expansión del sector de los servicios, típica del capitalismo avanzado, debe por tanto ser reducida a sus elementos contradictorios constitutivos. Esta expansión implica:

1] La tendencia a una extensión general de las funciones intermedias, resultado de la contraposición entre una creciente división del trabajo y una creciente socialización objetiva del trabajo. Parte de esta expansión está determinada técnicamente, y sobrevivirá por consiguiente al modo de producción capitalista (extensión de la red de transporte y distribución, las facilidades de mantenimiento y reparación de máquinas a disposición del consumidor, etcétera).

2] La tendencia a una enorme expansión tanto de los costos de ventas

⁵⁰ La compulsión de los monopolios a obtener ganancias extraordinarias y la correspondiente formación de dos tasas medias de ganancias —una para los secretos no-monopolizados y otra para los monopolizados— corresponde entre otras cosas a la necesidad del gran capital de descargar la pérdida de ganancias debida al aumento del capital improductivo sobre los sectores no-monopolizados.

(publicidad, mercadotecnia, hasta cierto punto el “empaquetado caro” y similares gastos improductivos) y de crédito al consumidor. Este aspecto de la expansión del sector de los servicios está, en su mayor parte, determinado social y no técnicamente; proviene de las crecientes dificultades de realización y desaparecerá junto con el modo de producción capitalista o producción generalizada de mercancías.

3] Las posibilidades de desarrollo de las necesidades culturales y civilizadoras de la población trabajadora (educación, atención médica, actividad recreativa), distintas del mero consumo de mercancías, creadas por la creciente productividad del trabajo y la correspondiente limitación del tiempo de trabajo necesario (con una creciente diferenciación del consumo). Los servicios que corresponden a estas necesidades no están exclusivamente ligados a las formas específicas de producción e intercambio capitalista, y de hecho no estarán en la posibilidad de desarrollarse completamente antes de que el modo de producción capitalista sea derrocado. Innegablemente, tanto la naturaleza comercial de estos servicios, que está determinada por la búsqueda de una ganancia privada, así como su contenido, sufrirán un cambio fundamental: en vez de manipular y enajenar necesidades humanas reales, estarán subordinados a ellas. En conformidad con esta tendencia, el desempeño independiente de estos “servicios” se extinguirá en la sociedad socialista a medida que todos los hombres y mujeres sean capaces de desempeñarlos ellos mismos. Permanecerán formas de especialización individual, pero la sociedad ya no estará dividida en ejecutores “productivos” y consumidores pasivos de servicios culturales y civilizadores.

4] La extensión de la producción de *mercancías* que no es en modo alguno parte del llamado “sector de los servicios”, sino que es un resultado de la creciente centralización de ciertas formas de producción que anteriormente eran privadas en su mayoría. Electricidad, gas, agua, comidas preparadas y aparatos electrodomésticos son bienes materiales y su producción es producción de mercancías en el sentido real y de ninguna manera ventas de servicios.⁵¹

5] El aumento en el número de asalariados empleados improductivamente a causa de la penetración masiva del capital en la esfera de la circulación y los servicios, permite que los capitales que ya no pueden ser acumulados productivamente, tengan la oportunidad de recibir por lo menos la ganancia media de los sectores no monopolizados en vez de únicamente obtener el interés medio. Este aumento es, en consecuencia,

⁵¹ La producción de películas, programas de televisión y medios de comunicación también es producción material de mercancías en el capitalismo. Si es realizada por asalariados, es productiva en el sentido capitalista, es decir, creadora de plusvalía. La “distribución” de programas de televisión a millones de espectadores no es producción de mercancías sino un servicio socializado. Por lo tanto, no produce plusvalía adicional.

un resultado de la tendencia a la sobrecapitalización en el capitalismo tardío.⁵²

La expansión del sector de servicios capitalistas que tipifica al capitalismo tardío, resume así a su manera todas las contradicciones principales del modo de producción capitalista. Refleja la enorme expansión de las fuerzas sociotécnicas y científicas de la producción y el correspondiente crecimiento de las necesidades culturales y civilizadoras de los productores, al mismo tiempo que refleja la forma antagónica en que esta expansión se lleva a cabo bajo el capitalismo, ya que está acompañada por una sobrecapitalización cada vez mayor (dificultades de valorización del capital), crecientes dificultades de realización, creciente desperdicio de valores materiales, y una creciente enajenación y deformación de los trabajadores en su actividad productiva y su esfera de consumo.

¿Es productivo o no el capital invertido en el sector de los servicios? ¿Es productivo o improductivo el trabajo desempeñado por los asalariados en este sector? Mientras la inversión de capital en el sector de servicios tuvo un carácter marginal,⁵³ la respuesta a estas preguntas sólo tuvo una importancia secundaria para el análisis del movimiento del modo de producción capitalista en su conjunto. Sin embargo, una vez que el sector de los servicios del capitalismo avanzado se expande a tal grado que absorbe una parte considerable del capital social agregado, una definición correcta de los límites exactos del capital productivo reviste la mayor importancia. La fórmula “en el capitalismo trabajo productivo es trabajo que crea plusvalía”, es inadecuada para tal definición. Aunque es correcta en sí, continúa siendo una tautología. No resuelve la cuestión de las fronteras del trabajo productivo sino que únicamente la reitera en otra forma. La dificultad existe en los escritos del propio Marx, donde se encuentra una cierta discrepancia entre las *Teorías sobre la plusvalía* y el segundo tomo de *El Capital*.

En las *Teorías sobre la plusvalía*, donde Marx subraya el papel positivo de Adam Smith en el desarrollo de la teoría del trabajo y del valor y de nuestra comprensión de las relaciones del capital, todavía oscilando entre la hipótesis de que sólo el trabajo que participa *directamente* en la producción de *mercancías* —y por ende en la producción de valor y de plusvalía— es productivo,⁵⁴ y la hipótesis de que cualquier trabajo puede considerarse productivo si es comprado con capital (intercambiado con capital entendido en oposición a las rentas).⁵⁵ En la sección sobre el “Concepto de tra-

⁵² Pierre Naville fue el primero en señalar la tendencia básica a la universalización del trabajo asalariado que está en la raíz de la extensión del sector de los servicios en el capitalismo tardío.

⁵³ Véase Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, ed. cit., t. I, pp. 135, 347.

⁵⁴ Ibid., pp. 145-46, 158.

⁵⁵ Ibid., pp. 133, 136, 158, 170.

bajo productivo”, que Kautsky publicó como un apéndice al primer volumen de las *Teorías sobre la plusvalía*, estas dos definiciones están todavía entremezcladas.⁵⁶ El grado en que persiste una verdadera *indeterminación* en su concepción del trabajo productivo se hace claro en el pasaje donde Marx —en completo contraste con *El Capital*— incluye a los comerciantes intermediarios en la categoría de trabajadores productivos si realizan trabajo asalariado.⁵⁷

En el segundo tomo de *El Capital*, Marx definió al trabajador productivo como aquel que participa en la producción de mercancías materiales y, por ende, de valor y plusvalía. Ahora deja sentado que no todo trabajo que es intercambiado por capital es necesariamente productivo —empezando por el trabajo asalariado ocupado en la esfera de la circulación (capital comercial y bancario).⁵⁸ La polémica de Marx contra la forma en que Adam Smith unió indiscriminadamente las esferas de producción y circulación a propósito de la creación de valor y plusvalía, se desarrolla así en un nivel muy superior a sus críticas a Smith en sus *Teorías sobre la plusvalía*. En *El Capital*, Marx ofrece una formulación coherente de la ley general que determina las fronteras del trabajo productivo en el capitalismo:

aunque por efecto de la división del trabajo una función que, siendo de suyo improductiva, constituye una fase necesaria en el proceso de la reproducción, se convierta de una operación accesoria realizada por muchos en operación exclusiva de unos cuantos, en incumbencia específica de éstos, no cambia para nada, de por sí, el carácter de la función.⁵⁹

Si, por tanto, el trabajo asalariado continúa siendo improductivo en su función, aun cuando constituye un elemento necesario de la reproducción, entonces esta regla lógicamente compete *a fortiori* a tipos de trabajo que ni siquiera desempeñan un papel directo en la reproducción. No hay ninguna razón concebible para que el intercambio de servicios personales por ingresos deba repentinamente hacerse productivo, sólo porque esté organizado como un negocio capitalista y se realice con trabajo asalariado. Aun en las *Teorías sobre la plusvalía*, Marx distinguió dentro de la industria del transporte entre el transporte humano —que implica el intercambio improduc-

⁵⁶ Ibid., t. I, p. 346: “Puede decirse, entonces, que es una característica de los *trabajadores productivos*, es decir, de los trabajadores que producen capital, que su trabajo se realiza en *mercancías*, en riqueza material” (subrayado en el original). Véanse los pasajes contrastantes en las pp. 335, 347.

⁵⁷ Ibid., pp. 339-41.

⁵⁸ Marx, *El Capital*, op. cit., t. II, pp. 115-18.

⁵⁹ Ibid., p. 116. En contraste, véanse los pasajes sobre la producción capitalista no material en *El Capital*, libro I, capítulo VI (inédito), cit., pp. 77-89. Es evidente que antes de escribir el segundo volumen de *El Capital*, Marx vaciló respecto de su demarcación de las fronteras entre trabajo asalariado productivo y no productivo realizado para los capitalistas.

tivo entre un servicio personal e ingresos— y el de bienes, que incrementa el valor de cambio de éstos y es por ello productivo.⁶⁰ Si aun el tráfico del transporte humano organizado en forma capitalista es improductivo, entonces es de suponer que las lavanderías, organizadas en forma capitalista, los conciertos, los circos, las asociaciones de asistencia médica y legal son menos productivos aún.

En el segundo tomo de *El Capital*, Marx usa la siguiente fórmula para definir la línea divisoria, frecuentemente sutil, entre el capital productivo y el capital circulante:

Los gastos de circulación, derivados del simple cambio de forma del valor, de la circulación idealmente considerada, no se incorporan al valor de las mercancías.⁶¹

Por tanto, aunque en el caso preestablecido estos gastos nacidos del almacenamiento (aquí involuntario) respondan simplemente a la permanencia del cambio de forma y a la necesidad del mismo, se distinguen, sin embargo, de los gastos del apartado I en que su objeto propio no es el cambio de forma del valor, sino la conservación de este valor, que existe en la mercancía como producto, como valor de uso y que, por consiguiente, *sólo puede conservarse* mediante la conservación del propio producto, del mismo valor de uso. Aquí, el valor de uso no se acrecienta ni se aumenta; lejos de ello, disminuye. Pero esta disminución se limita y el valor de uso se conserva. Tampoco aumenta aquí el valor adelantado, existente en la mercancía. Pero se le añade nuevo trabajo, trabajo materializado y trabajo vivo.⁶²

Por último:

Las masas de productos no aumentan por el hecho de ser transportadas. Y aunque sus cualidades naturales puedan cambiar por efecto del transporte, esto no constituye, con ciertas excepciones, un efecto útil deliberado, sino un mal inevitable. Sin embargo, *el valor de uso de las cosas sólo se realiza con su consumo y éste puede exigir su desplazamiento de lugar y, por tanto, el proceso adicional de producción de la industria del transporte*. Por consiguiente, el capital productivo invertido en ésta añade valor a los productos transportados, unas veces mediante la transferencia de valor de los medios de transporte y otras veces mediante la adición de valor que el trabajo de transporte determina.⁶³

⁶⁰ Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, op. cit., t. I, pp. 348-49.

⁶¹ Marx, *El Capital*, op. cit., t. II, p. 121. Véase también p. 132. Por "cambio de forma del valor", Marx entendía la metamorfosis de mercancía en dinero y de dinero en mercancía fuera del proceso de producción.

⁶² Ibid., pp. 123-24 (subrayados nuestros).

⁶³ Ibid., p. 133 (subrayados nuestros).

La frontera entre el capital productivo y el capital circulante separa, pues, el trabajo asalariado que incrementa, cambia o conserva un valor de uso, o es indispensable para su realización, y el trabajo asalariado que no afecta a un valor de uso, es decir, a la *forma física* de una mercancía, sino que meramente se suscita de las necesidades específicas en cuestión; es decir, *alterando* (como opuesto a *creando*) la forma de un valor de cambio.⁶⁴ Extendiendo esta definición de Marx, podemos por tanto concluir que el capital de servicios real —mientras no se confunda erróneamente con el capital que produce mercancías— no es más productivo que el capital circulante.⁶⁵

De lo anterior se deriva una consecuencia importante. Desde el punto de vista de los intereses generales de la clase capitalista, la extensión del sector de los servicios en el capitalismo tardío es cuando mucho un mal menor. Es preferible a la existencia de capitales excedentes ociosos, pero sigue siendo un mal debido a que no hace nada directamente para aumentar la masa total de plusvalía, e indirectamente sólo contribuye modestamente a ésta mediante la reducción del tiempo de rotación del capital. *La lógica del capitalismo tardío conduce necesariamente por lo tanto, a convertir el capital ocioso en capital de servicios y simultáneamente a remplazar el capital de servicios por capital productivo, en otras palabras, servicios por mercancías: servicio de transporte colectivo por automóviles privados; servicios de cine y teatro por equipo privado de televisión; mañana, programas de televisión e instrucción educativa por video-cassettes.*⁶⁶ No hay nece-

⁶⁴ Escribimos en nuestro *Tratado de economía marxista* que: “En general, puede decirse que todo trabajo que crea, modifica o conserva valores de uso, o es *técnicamente indispensable* para su realización, es un trabajo productivo, es decir, aumenta su valor de cambio” (t. I, p. 176). Esto significaba trazar una línea entre el trabajo productivo y el trabajo realizado en la esfera de la circulación, siempre con referencia a la producción y circulación de mercancías. Esta definición corresponde totalmente a la de Marx en el segundo volumen de *El Capital*, como puede verse por los pasajes antes citados (excepto que “aumenta su valor de cambio” tendría que rezar “agrega valor de cambio”, o mejor aún, “agregar valor”). Altvater se equivoca, por lo tanto, cuando afirma: “El concepto de trabajo productivo tal como lo define Mandel no corresponde en absoluto al de Marx” e “incluso es una regresión a antes de las complejidades del concepto en Adam Smith”, Altvater y Huisken, op. cit., p. 249. Altvater no parece haber entendido la naturaleza de la cuestión que estamos tratando de resolver con referencia a Marx: la de la línea divisoria precisa entre la esfera productiva por una parte y la esfera de la circulación y los servicios por la otra.

⁶⁵ El tratamiento más completo hasta ahora de este problema se encuentra en Jacques Nagels, *Travail Collectif et travail productif dans l'évolution de la pensée marxiste*, Bruselas, 1974. Para el *capitalista individual* todo trabajo asalariado —incluso en el sector de la circulación y los servicios— es obviamente productivo, puesto que le permite apropiarse una parte de la plusvalía social general.

⁶⁶ Éste es el núcleo racional de la argumentación de Galbraith sobre la dicotomía entre la “afluencia privada” y la “escasez pública” en *La sociedad opulenta* (Ed. Ariel, Barcelona, 1973) que, sin embargo, no puede entender del todo debido a su rechazo de la teoría marxista del valor y la plusvalía.

sidad de subrayar los peligros que implica esto para el medio ambiente a causa del desmesurado crecimiento de esta montaña de mercancías.

El capital no puede sobrevivir a la saturación de bienes materiales, como tampoco puede sobrevivir a la eliminación de la fuerza de trabajo viva de la producción material. Ésta es la razón de que la extensión de los servicios sociales y culturales en el capitalismo tardío, hecha posible por el progreso de la ciencia y la tecnología, esté reducida a límites tan estrechos como aquéllos impuestos a la extensión de la automatización. En un punto concreto de este desarrollo, ambas harían estallar todo el proceso de valorización del capital, y con él, el modo de producción capitalista.

Por todas estas razones, el ulterior desarrollo del sector de los servicios no puede hacer descender la composición orgánica social media del capital, y con ello engendrar una tendencia al aumento de la tasa media de ganancia. Al contrario, la fracción del total de la plusvalía social que se destina al sector de servicios capitalistas es una deducción, en vez de una adición, de la plusvalía creada por el capital productivo. Es evidente que con la completa automatización de toda la esfera de la producción de bienes, una enorme masa de ingresos sociales desaparecería. Una sociedad consistente sólo en empresas de servicios, en la cual todo el proletariado se haya convertido en asalariados improductivos (que ya no producirían mercancías), se enfrentaría ello no obstante con el problema de que estos asalariados no podrían usar sus salarios únicamente para comprar "servicios capitalistas", pues primero tendrían que comer, beber, vestirse, obtener viviendas y asegurar sus fuentes de energía antes de que pudieran ir al médico, reparar sus zapatos⁶⁷ o tomar vacaciones. El capital invertido en las "empresas de servicio" difícilmente sería capaz de lograr la "valorización". Si los bienes que fueran producidos totalmente mediante un proceso automático no se vendieran, sino que fueran distribuidos gratuitamente, entonces sería difícil comprender por qué las masas, que tendrían asegurado su nivel de vida, habrían de alquilar su fuerza de trabajo a "empresas de servicios". Tal panorama, en otras palabras, no tendría nada que ver con el capitalismo.

⁶⁷ Nagels, op. cit., p. 256, incluye los talleres de reparación de bienes duraderos de consumo organizados sobre una base capitalista, es decir, con trabajo asalariado, en el sector productivo de la economía y no en el de los "servicios" o de la distribución, porque esas reparaciones son indispensables para la realización del valor de uso de estos bienes.