

# LA INSTITUCIÓN MERCADO: CONDICIONES DE EXISTENCIA Y PROBLEMAS BÁSICOS

*José C. Valenzuela Feijóo<sup>1</sup>*

## RESUMEN

*El trabajo estudia el contenido más general de las economías de mercado, a partir de una perspectiva marxista. Primero se examinan los rasgos esenciales o condiciones de existencia: a) la división social del trabajo entre diversas unidades económicas (o división macro); b) la existencia de un poder patrimonial privado y a la vez fragmentado. A partir de este examen, se describen las contradicciones básicas o estructurales que configuran al sistema. Asimismo, el autor señala que estas contradicciones no generan un efecto de parálisis, sino, por el contrario, funcionan como fuerza motriz del desarrollo del sistema, generando tanto las instituciones económicas que posibilitan el funcionamiento del sistema como su dinámica estructural de largo plazo.*

<sup>1</sup> Profesor investigador del Área de Economía Política. Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

**Palabras clave:** Mercado, división social del trabajo, patrimonio productivo, poder patrimonial, coordinación económica, trabajo privado, trabajo social, mercancía, valor, fetichismo.

## PROPÓSITOS

En el último tiempo, sobremanera por parte de organismos internacionales como el Banco Mundial y el FMI, se ha empezado a insistir en un señalamiento: para que las economías de mercado puedan funcionar adecuadamente, se necesita de un marco institucional congruente<sup>2</sup>. A veces, se habla de un entorno “amistoso”. Que los economistas más tradicionales descubran la importancia del ordenamiento institucional, aunque esto equivalga a descubrir el Mediterráneo, podría considerarse como algo positivo. Después de todo, eso de que la economía funciona en un “vacuum institucional”, es algo que ni en los libros de texto más “fundamentalistas” se debiera aceptar<sup>3</sup>.

Con todo, en estas aproximaciones encontramos un problema que no es menor: el aspecto institucional se predica para los espacios jurídico-político e ideológico-cultural, no así para lo estrictamente económico. Por decirlo de alguna manera, lo institucional se visualiza en el entorno o “cubierta externa” de los procesos económicos y no, como debiera ser, al *interior* de éstos. En cuanto a lo económico *per se*, la noción que se maneja de las economías de mercado contiene elementos muy poco realistas. Por ejemplo, se suponen agentes que operan con una racionalidad plena y no acotada, con un horizonte temporal cuasi infinito y en los cuales la incertidumbre desaparece. Más grave aun, se trata de una visión estática incapaz de explicar el desarrollo de las formas mercantiles y cómo, al final de cuentas, tal desarrollo comienza a socavar las mismas condiciones de existencia de las economías de mercado.

<sup>2</sup> Una institución, recordemos, es un conjunto o haz de relaciones sociales (posiciones y roles asociados) estructuradas en torno al cumplimiento de ciertas funciones sociales básicas. Por lo mismo, recalcar el papel de las instituciones es subrayar el papel de las relaciones sociales.

<sup>3</sup> Estamos pensando en lo que podemos denominar “institucionalismo neoclásico”, que no se debe confundir con el “neo-institucionalismo” derivado de Thorstein Veblen y hoy impulsado por autores como G. Hodgson.

En lo que sigue, apoyándonos en la visión de Marx, tratamos de presentar un enfoque que amén de diferente, nos parece más fecundo. Primero, examinamos las condiciones de existencia del fenómeno. Luego, las contradicciones básicas que emergen del dato estructural y que, al cabo, son las que determinan la dinámica más general del sistema.

## **LAS CONDICIONES DE EXISTENCIA O LOS RASGOS MÁS ESENCIALES**

### ***1. La pregunta inicial***

Las economías de mercado son fenómenos complejos. Por lo mismo, en ellas podríamos identificar una vasta variedad de características. Pero en estas notas sólo nos interesará identificar aquéllas que son más sustantivas. Es decir, los rasgos más *esenciales* y que, por sí mismos, son los que le otorgan al fenómeno su identidad más propia. También podríamos hablar de aquellos rasgos que nos delimitan las *condiciones de existencia* del fenómeno que nos preocupa: si estos rasgos existen, el fenómeno tiene lugar. Si no existen, el fenómeno desaparece y ya no podremos hablar de economías de mercado. Lo anotado, es lo propio de todo rasgo esencial. Como escribía Spinoza (1971: 50), “a la esencia de una cosa, pertenece aquello dado lo cual queda puesta necesariamente la cosa, y quitado lo cual, se quita necesariamente la cosa”. En el mismo sentido se pronuncia Hegel (1971: 134): “una cosa deja de ser lo que es cuando pierde su cualidad”. Por lo mismo, se trata de la “cualidad esencial” del fenómeno.

Se trata, entonces, de responder a la pregunta: ¿cuándo podemos decir que estamos en presencia de una economía de mercado? ¿Qué rasgos o cualidades le debemos pedir a tal o cual realidad económica para sindicarla como mercantil? Estos rasgos esenciales también deben ser *generales*: es decir *comunes* a cualesquier forma mercantil. Lo cual también supone que nos debemos mover al *máximo nivel de abstracción* que nos permite el fenómeno. Conviene aclarar este punto. Si partimos de tal nivel (el de la máxima abstracción posible) y agregamos un rasgo adicional, estaremos moviendo el análisis a un nivel más concreto. En consecuencia, pasamos a hablar de tal o cual *modalidad* de las economías de mercado, pero ya no de las economías de mercado *en general*. Por el contrario, si subimos el nivel de abstracción, deberemos eliminar al menos

uno de los rasgos ya recogidos como esenciales. Pero si esto tiene lugar, se provoca la consecuencia ya indicada: el fenómeno dejará de ser mercantil.

Los rasgos en cuestión también deben funcionar como *punto de partida del sistema teórico a desplegar*. Es decir, si se trata de conceptos de base que nos definen las condiciones de existencia, no deben presuponer ninguna otra categoría mercantil. A todas las demás, las deben *preceder lógicamente*: estar antes y no después. Por ejemplo, la circulación, para ser entendida, exige recurrir a otras categorías propias de las economías de mercado. ¿Podríamos entender la categoría circulación si no manejamos antes la categoría mercancía? Pero esta misma categoría, aparentemente tan primigenia, tampoco se puede entender sin otras, que son justamente las que debemos buscar en tanto nos definen si la economía está produciendo mercancías o produciendo productos a secas.

## **2. La hipótesis a manejar**

Sostenemos que las economías de mercado existen si se combinan los siguientes rasgos o características fundamentales:

- a) División social del trabajo.
- b) Poder patrimonial privado y fragmentado.

Antes de pasar a examinar cada uno de los rasgos recién mencionados, permítasenos un breve comentario preliminar.

En lógica (por lo menos en la lógica más tradicional) se acostumbra señalar que toda buena definición supone una doble referencia: al “género próximo” y a la “diferencia específica”. Por ejemplo, si decimos que una guayaba es una fruta, estamos diciendo algo correcto, pero a la vez insuficiente. Como en este ejemplo sólo hacemos referencia al género próximo, la definición resulta insuficiente. Después de todo, hay muchas otras cosas que no son guayabas, pero sí son frutas. Tenemos, entonces, que añadir la diferencia específica: lo que hace de la guayaba una fruta diferente y específica: que su forma, que su color, que su sabor y textura, sus propiedades, etc.

En nuestro caso, en que se trata de identificar lo definatorio de las economías de mercado, el primer rasgo, el de la división social del trabajo, funciona como género próximo. Es decir, se trata de una categoría más inclusiva, en la cual entra

lo mercantil, pero también *otras* realidades económicas no-mercantiles. De hecho, si bien pensamos, nos percataremos que este rasgo está presente en *todos* los sistemas económicos, en *todas* las sociedades humanas. Como el ser humano sólo existe al lado de otros humanos, este fenómeno resulta inherente a la misma condición humana. Y en este sentido, opera como abstracción límite ya no de las economías de mercado, sino de cualesquier sistema económico. Si lo indicado es correcto, podemos también deducir de inmediato: es el segundo rasgo, el del poder patrimonial privado y fragmentado, el que pasa a funcionar como “diferencia específica”. O sea, si él aparece en escena, estaremos en presencia de una economía de mercado. Lo cual, a su vez, también acarrea otra consecuencia: que la mencionada división del trabajo pase a asumir ciertas características muy específicas. En lo que sigue pasamos a examinar con algún detalle los citados rasgos constitutivos.

### ***3. División social del trabajo***

La expresión de *marras* es algo imprecisa y si la usamos es sólo porque ya tiene carta de naturaleza en la jerga de la economía política. Como esperamos aclarar, más preciso sería hablar de *división del trabajo social* (o del “trabajo de la sociedad”). Al hablar de “división social del trabajo”, estamos combinando tres conceptos que conviene desmenuzar para mejor entender el fenómeno conjunto. Es decir, nos preguntamos: a) ¿qué es el trabajo? b) ¿qué significa dividir el trabajo? c) ¿qué entender por trabajo social y por dividir el trabajo social?

#### *La noción de trabajo*

Todos los seres vivos interactúan con su entorno natural desplegando una actividad que les permite subsistir y reproducirse como especie. En el caso de los humanos, esta actividad —que es lo propio del “homo sapiens”— es lo que denominamos *trabajo*. Como escribe Marx (1973b: 130):

el trabajo es (...) un proceso entre la naturaleza y el hombre, proceso en que éste realiza, regula y controla mediante su propia acción su intercambio de materias con la naturaleza. En este proceso, el hombre se enfrenta como un poder natural con la

materia de la naturaleza (...) Y a la par que de ese modo actúa sobre la naturaleza exterior a él y la transforma, transforma su propia naturaleza, desarrollando las potencias que dormitan en él y sometiendo el juego de sus fuerzas a su propia disciplina.

Se trata, entonces, de un proceso de “asimilación de las materias naturales al servicio de las necesidades humanas”, lo cual funciona como

la condición general de intercambio de materias entre la naturaleza y el hombre, la condición natural eterna de la vida humana, y por tanto, [es] independiente de las formas y modalidades de esta vida y común a todas las formas sociales por igual. Por eso —agrega Marx— para exponerla, no hemos tenido necesidad de presentar al trabajador en relación con otros. Nos bastaba con presentar al hombre y su trabajo de una parte, y del otro a la naturaleza y su materia”<sup>4</sup> (Marx, 1973b: 136).

Tenemos, entonces: i) una interacción; ii) una interacción funcional a la vida humana; iii) una interacción que transforma al entorno natural y al mismo sujeto humano; iv) esta interacción, su forma específica, nos define la esencia misma de la especie humana. Pero, ¿cuál es el contenido preciso de esta interacción? Es decir, ¿cuál es el *contenido* de esta actividad que denominamos trabajo?

Para mejor contestar sobre esta especificidad, podemos distinguir tres momentos o dimensiones: a) los rasgos que tipifican al *agente del proceso*; b) los que tipifican a la *actividad propiamente tal*; c) las características que asumen los *resultados* que se obtienen.

En cuanto al agente o *sujeto del trabajo*, los puntos a destacar serían: i) el sujeto efectivo no son los individuos sino los *grupos o colectivos de trabajo*. O sea, el proceso de trabajo siempre funciona, en mayor o menor grado, como un proceso cooperativo, en el cual los individuos no son sino partes o elementos de un todo superior y más complejo; ii) los individuos o elementos que integran el grupo operan sobre la base de ciertas capacidades condicionadas por su organización biológica, y desarrolladas y determinadas por su organización social<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Con todo, la expresión literal de Marx pudiera malentenderse si se cree que está pensando en un sujeto individual como agente de este proceso. Desde ya valga advertir: se trata de un sujeto colectivo.

<sup>5</sup> Sobre este punto ver Alexis Leontiev (1983, 1993) y A. R. Luria (1982).

De estas capacidades específicas, exclusivas del “homo sapiens”, tal vez la más decisiva sea el *reflejo consciente*. Estamos aquí en presencia de un reflejo de lo real, que: 1) se materializa en signos (el lenguaje), los que pueden separarse de lo reflejado y funcionar con independencia de lo significado; 2) refleja, de modo *abstracto*, la realidad que recoge. Por sus características intrínsecas, este reflejo consciente posibilita: i) la comunicación sobre tal o cual suceso o cosa en *ausencia* de esos sucesos o cosas: podemos hablar de un terremoto y, como oyentes, llegar a entender su significado, sin que debamos sufrirlo de modo directo; ii) por lo mismo, se posibilita la *transmisión y acumulación de las adquisiciones culturales* de la humanidad. Como bien se ha dicho, el repertorio de conductas eficaces (o sea, de conductas que resuelven problemas vitales) que maneja el hombre, constituye una herencia que no funciona (como en la mayoría de los animales) por la vía de la transcripción de los correspondientes códigos genéticos, sino por la *vía histórico-cultural* (del lenguaje abstracto o “señal de señales”); iii) la conciencia, como propiedad exclusiva del hombre, también posibilita la denominada *conducta consciente*. O sea, desarrollar un *comportamiento orientado a un fin*, rasgo que retomamos a continuación.

Examinemos ahora el segundo momento, el referido a la actividad propiamente tal que se despliega a lo largo del proceso de trabajo. Para el caso, podemos hablar de una *actividad mediatizada, racional y consciente*. Expliquemos este punto.

Primero, tenemos que se trata de una *conducta mediatizada por otros hombres*. Si el sujeto del proceso es el colectivo de trabajo, no podrían ser las cosas de otra manera. Ahora, lo que nos interesa subrayar es que lo señalado supone la presencia de una determinada *organización social* del proceso de trabajo. Ésta funciona como una red o entramado al cual deben insertarse o incorporarse los individuos, ocupando las posiciones del caso para poder participar en el proceso de trabajo. Conviene subrayar esto: la transformación humana de la naturaleza sólo puede funcionar por intermedio de ese complejo de relaciones sociales que nos conectan con “los otros” y no a título individual, al estilo de Robinson Crusoe, argumento que tanto gustan esgrimir los economistas de la escuela neoclásica.

Segundo, tenemos que el trabajo implica un comportamiento *mediatizado por los medios o instrumentos de trabajo*. En la definición de Marx,

el *medio de trabajo* es una cosa o conjunto de cosas que el trabajador interpone entre él y el objeto de trabajo y que le sirve como *vehículo* de su acción sobre dicho objeto. El trabajador se vale de las propiedades mecánicas, físicas y químicas de las cosas para hacerlas operar, *conforme al objetivo que se ha fijado*, como medios de acción sobre otras cosas (Marx, 1987: 217)<sup>6</sup>.

Como regla, estos instrumentos de trabajo son inventados y fabricados por el hombre:

el uso y la creación de medios de trabajo, aunque en germen se presenten en ciertas especies animales, caracterizan el *proceso específicamente humano de trabajo*, y de ahí que Franklin define al hombre como “a tool-making animal”, un animal que fabrica herramientas (Marx, 1987: 218).

En tercer lugar, tenemos que el trabajo es una *actividad racional*. Es decir, la “combinación de actos” que es el trabajo asume: i) ciertas características concretas muy precisas; ii) se disponen en cierta secuencia temporal, también muy precisa. Todo ello, para lograr el efecto o resultado buscado.

En cuarto lugar, encontramos que se trata de una actividad consciente. Como señala Marx (1973b: 131-132),

al final del proceso de trabajo brota un resultado que antes de comenzar el proceso existía ya *en la mente del obrero*; es decir, un resultado que ya tenía existencia *ideal*. El obrero no se limita a hacer cambiar de forma la materia que le brinda la naturaleza, sino que, al mismo tiempo, *realiza en ella su fin*, fin que él sabe que rige como una ley las modalidades de su actuación y al que tiene necesariamente que supeditar su voluntad.

Finalmente tenemos nuestro tercer momento, el cual alude a las características que asumen los *resultados del proceso de trabajo*. Para el caso, y siendo

<sup>6</sup> Otro autor, John Stuart Mill, también subraya y con gran fuerza este rasgo: “esta operación de poner las cosas en los sitios apropiados para que puedan actuar sobre ellas sus propias fuerzas internas, o las que residen en otros objetos naturales, es todo lo que puede hacer el hombre con la materia (...) el trabajo se emplea siempre y de manera exclusiva para poner objetos en movimiento; las propiedades de la materia, hacen el resto. La habilidad y el ingenio de los seres humanos se ejercitan para descubrir movimientos, posibles para sus fuerzas, y capaces de producir los efectos deseados”. Cf. J. S. Mill (1978: 49).



muy taquigráficos, podemos señalar las siguientes características fundamentales: i) los resultados o productos suelen ser buscados de manera consciente (son *intencionales*) y, a la vez, suelen ser novedosos. Es decir, el hombre despliega su imaginación creadora y, con cargo a ella, puede generar una producción altamente diversificada; ii) el anterior rasgo, que es privativo de los humanos, supone un conocimiento cada vez mayor de las leyes objetivas que operan en la naturaleza; iii) los resultados o productos suelen convertirse en *premisas* de los nuevos ciclos productivos; de modo directo, como en el caso de v. g. las máquinas que se fabrican, o de modo indirecto, en el caso de los bienes de consumo personal. En sí mismos, éstos no son requisitos de la producción. Pero los trabajadores, que sí lo son, sin ellos no podrían vivir ni reproducirse; iv) en el proceso de trabajo se objetivan o materializan las capacidades subjetivas del hombre. A la vez, por medio de él, los individuos se apropian de las facultades humanas acumuladas a lo largo de la historia.

Como vemos, el trabajo es un proceso complejo, que contiene numerosas aristas. De momento, sólo quisiéramos subrayar los siguientes dos aspectos: a) el trabajo es una actividad que busca *transformar* la naturaleza, dándole una forma útil, capaz de satisfacer las necesidades humanas. En la célebre definición de Marx, se trata de una “actividad racional encaminada a la producción de valores de uso” (Marx, 1987: 223); b) esta actividad se ejecuta por un grupo o colectivo de individuos, socialmente organizados. Es decir, se trata de una actividad socialmente determinada, que se realiza a través de y en el marco de una determinada estructura social o sistema de relaciones sociales. El primer aspecto nos indica el contenido del proceso de trabajo; el segundo, la forma (forma u organización social) que éste asume. Sobre esto volveremos más adelante.

### *¿Cómo dividir el trabajo?*

En primera instancia, señalemos un punto clave: el trabajo se divide por sí mismo. Es decir, existe una división del trabajo que es *consustancial* a esta actividad y que, por lo mismo, no responde a distinciones que se puedan efectuar desde fuera. Expliquemos el punto.

Consideremos un trabajo cualquiera, como v. g. el de un carpintero que se pone a confeccionar una mesa. Para ello, dispone de la madera necesaria (como

objeto de trabajo) y de todo lo demás (herramientas, clavos, pintura, etc.) que exige el proceso. Empieza midiendo la madera (lo que implica cierto movimiento u operación concreta); luego marca los puntos y trazos para guiar los cortes (otro movimiento u operación concreta); luego procede a cortar (otra operación concreta); a pulir, fijar goznes, armar, clavar, pintar, etc. Así, hasta tener la mesa completamente lista. Es decir, el operario va pasando de una operación concreta a otra, siguiendo un orden muy preciso. Esta secuencia supone una concatenación interna de esos diferentes trabajos concretos, la cual viene determinada por la naturaleza del producto y la tecnología que se utiliza.

A cada operación específica la denominamos “trabajo concreto parcial”. Al conjunto de operaciones que exige la elaboración de tal o cual valor de uso (en nuestro ejemplo, la mesa), lo llamamos “trabajo concreto conjunto”.

Pues bien, cuando pasamos de la producción de un determinado valor de uso (como la mesa) a otro valor de uso (como v. g. un mantel), estamos pasando de un determinado “trabajo concreto conjunto” a otro “trabajo concreto conjunto”. También aquí nos topamos con un modo espontáneo de dividir el trabajo, que no es externo, sino que viene determinado por la imperiosa necesidad humana de producir diversos valores de uso.

Tenemos, en consecuencia, dos modos de división: i) la que divide cada “trabajo concreto conjunto” en los diversos “trabajos concretos parciales” que lo componen; ii) la que divide el trabajo total de la sociedad en diversos “trabajos concretos totales”. En el primer caso, la perspectiva es de carácter micro y, en el segundo, de carácter macroeconómico. Estas, valga recalcarlo, son divisiones “naturales” del proceso de trabajo.

### *Paréntesis: trabajo concreto y trabajo abstracto*

Hemos señalado que la actividad que denominamos trabajo implica una determinada secuencia de operaciones o trabajos concretos, sea al interior de una actividad productiva o al pasar de una a otra. Obviamente, nos encontramos aquí con operaciones o movimientos que son diferentes. Por eso hablamos de diversos trabajos concretos. Pero a la vez, no es menos cierto que en todas estas transformaciones y sucesiones, hay un rasgo subyacente que se preserva y que, por lo mismo, nos permite seguir hablando de trabajo. Es decir, hay un *rasgo genérico* que permanece y que se va combinando con modalidades diversas.

Por decirlo de alguna manera, siempre encontramos en el fenómeno que nos preocupa una determinada unidad de lo general y lo particular. Lo general es lo común que encontramos en las diversas actividades que hemos denominado trabajos concretos. Esto es, “gasto de la fuerza humana de trabajo en el sentido fisiológico” (Marx, 1973b: 13), lo que pasamos a entender como “*trabajo abstracto*”. O sea, si nos olvidamos (*i. e.*, hacemos abstracción) de la forma concreta que asume el proceso de trabajo, nos quedamos con el trabajo a secas, es decir, el trabajo abstractamente considerado. Si la pregunta es por el presupuesto o disponibilidad de recursos, debemos considerar el trabajo en su sentido más genérico, es decir, abstracto. Si la pregunta es sobre cómo usarlo (*i. e.*, en qué actividades), el énfasis se desplaza hacia la forma concreta que asume el trabajo. Lo cual opera tanto a nivel micro (de la empresa) como a nivel macro, de la economía en su conjunto. Más adelante, retomaremos este punto. Por ahora, sólo deseamos advertir sobre él.

### *La división social del trabajo*

Retomemos el ejemplo de la producción de una mesa. Y el paso de la producción de ésta a la producción de un mantel. O sea, incorporamos los dos tipos de división del trabajo que hemos distinguido. Supongamos ahora que estas actividades se realizan en una perdida isla de los mares del Pacífico sur. Y que las despliega el sin par Robinson Crusoe. En este caso, lo que se divide es el trabajo total que puede desplegar Robinson, división que asume las modalidades antes descritas. Aquí, el punto que interesa recalcar es bien claro: sí hay división del trabajo, pero esta división no es social. Y no lo es porque sólo involucra a *una* persona.

Cuando la división involucra a diversas personas o grupos sociales, decimos que hay división social del trabajo. O sea, este tipo de división supone la *presencia de relaciones sociales*. Es decir, *formas de relacionamiento e interacción entre diversas personas y/o grupos*.

Por cierto, Robinson no es más que un mito y el marinero perdido real, que fue el inglés Alejandro Selkirk, un simple accidente. Lo normal, como se ha apuntado, es que el trabajo sea desplegado por un *conjunto* de individuos. Es decir, el mismo sujeto de la actividad es un colectivo y no un individuo aislado e

independiente<sup>7</sup>. Luego, los diversos individuos que conforman el correspondiente sujeto del proceso, se dividen el trabajo global en tales o cuales términos. Por lo mismo, se relacionan e interactúan entre sí.

En resumen, la “división social del trabajo” presupone: a) un proceso de trabajo en que participan múltiples personas y grupos; b) estas personas o individuos no son autosuficientes. Son interdependientes: sin el concurso de las otras no pueden funcionar. Es decir, se necesitan las unas con las otras<sup>8</sup>; c) esa radical insuficiencia del individuo aislado da lugar al relacionamiento. Es decir, se establece un orden o sistema social que regula el tipo de interacción entre humanos que exige el proceso de trabajo.

### *Trabajo privado y trabajo social. El universo de referencia*

Decimos que un trabajo es social en tanto depende del trabajo de otros y está al servicio del trabajo de otros. Es decir, en tanto opera como eslabón o elemento de un determinado sistema de división del trabajo. Esto, en general. Pero conviene distinguir los dos ángulos aquí involucrados: i) el de las *premisas* o condiciones de ejecución del trabajo; ii) el de la utilización o destino de los *resultados* del trabajo.

Por sus premisas, todo trabajo resulta siempre un trabajo socialmente determinado. No sólo porque tal o cual persona o grupo requiere de recursos (alimentos, medios de producción) que ella no genera, para poder llevar adelante

<sup>7</sup>“En el sentido más literal, el hombre es un *zoon politikon* (un animal político), y no sólo un animal social, sino un animal que sólo puede aislarse en la sociedad. La producción realizada fuera de la sociedad por el individuo aislado —hecho excepcional, que podría sucederle a un civilizado transportado por azar a un lugar desierto, y que poseyera ya en potencia las fuerzas de la sociedad— es algo tan absurdo como lo sería el desarrollo del lenguaje sin la presencia de individuos vivos y hablando juntos” (Marx, 1973<sup>a</sup>).

<sup>8</sup>“Nada más útil al hombre que el hombre”, decía Spinoza. Y agregaba que “los hombres (...) no pueden desear nada más excelente para conservar su ser que el estar todos de acuerdo en todas las cosas de tal suerte que las almas y los cuerpos de todos compongan como una sola alma y un solo cuerpo y se esfuercen todos a la vez, cuanto puedan, por conservar su ser y busquen todos a la vez para sí lo útil común a todos; de lo cual se sigue que los hombres que son gobernados por la razón, esto es, los hombres que buscan lo que les es útil bajo la guía de la razón, no apetecen nada para sí que no deseen para los demás hombres y, por tanto, son justos, leales y honestos”. Ver B. Spinoza (1971: 189).

su trabajo productivo. Antes aun de tal exigencia, es social por la muy simple y decisiva razón de que el mismo trabajador se transforma en ser humano (*i. e.*, aprende a hablar y a trabajar) sólo estando al lado de otros hombres. En consecuencia, si por sus premisas el trabajo *siempre* será un trabajo social, tenemos que el trabajo privado sólo podrá tener lugar por el lado de los resultados. En este sentido, entendemos por trabajo privado aquél cuyos resultados están destinados a satisfacer las necesidades de la persona o grupo que han producido tales resultados. Por ejemplo, si estando solo en mi casa procedo a preparar algunos alimentos con el afán de desayunar. Ese trabajo, por sus premisas es social: los instrumentos y materiales que uso para preparar tal desayuno, han sido producidos por otras personas. Pero por sus fines, tal trabajo es privado: lo he preparado para mí, no para otros. Ahora bien, ¿qué sucede si toda la familia, actuando cooperadamente, prepara el desayuno de todos? Aplicando nuestras definiciones, esos trabajos serán sociales. E inclusive si el desayuno sólo es preparado por una persona, ese trabajo también será social, en tanto sus resultados sirven a toda la familia. En suma, al nivel de la familia los resultados del trabajo se han socializado. Aunque no es menos cierto que si asumimos la perspectiva de la sociedad global, esos resultados (y el trabajo que los generó) se podrían calificar como privados. Ello, en tanto sus propósitos están estrictamente limitados al ámbito familiar y, por ningún motivo, buscan trascenderlo. Pero, ¿es correcta esta apreciación?

Para bien contestar conviene introducir algunas consideraciones adicionales.

La división social del trabajo supone la presencia de nexos sociales entre diferentes grupos y/o personas. Abarca, por lo tanto, a cierta masa de trabajadores y nos define un conjunto o *grupo social* dado. Dado esto, recordemos que una sociedad concreta se define como un *conjunto de personas que interactúan entre sí con relativa frecuencia*. Si no hay interacción o ésta es mínima y accidental, no se podría hablar de un conjunto societal. La interacción relativamente frecuente y pautada es, por lo tanto, el rasgo definitorio de los grupos o conjuntos societales. Adicionalmente, recordemos una hipótesis clave: el proceso de trabajo constituye la actividad más decisiva de toda la vida social. Y si esto es así, podemos también sostener que la interacción social clave es la que deriva del sistema de división social del trabajo imperante. O bien, que el alcance, radio de acción, campo o “dominio” de esa división social del trabajo, nos define la amplitud del conjunto societal, grupo o sociedad a secas, que debemos considerar.

La moraleja que se desprende es sencilla: al hablar de tal o cual sistema de división social del trabajo, debemos explicitar el conjunto societal de referencia que se está manejando. Es decir, la expresión a manejar debería ser del tipo “en este conjunto societal, el sistema de división social del trabajo imperante es tal o cual”. De modo análogo, los conceptos y calificativos de “trabajo social” y “trabajo privado” deberán siempre estar expresamente referidos a tal o cual sistema social. Es decir, esos trabajos deben operar (formar parte) como elementos de un conjunto dado, y es en esa relación donde deben ser analizados. Como ejemplo, consideremos el caso de la sociedad incaica del Perú precolombino. Nos situamos alrededor del 1400 y nos preguntamos por los nexos sociales de esa sociedad con la italiana de la época. Por cierto, eran iguales a cero. Y, en este sentido, el trabajo de los “ciompi” italianos de la época, para los quechuas y el inca, no era ni social ni privado. Simplemente, era inexistente. Y viceversa. No es menos cierto que *en el seno* de la sociedad italiana de la época, el trabajo de los “ciompi” era social en su aplastante mayoría. Y algo similar podemos decir del trabajo de los aborígenes en el Alto Perú precolombino.

En ocasiones, el grupo o conjunto societal de referencia se elige en términos algo convencionales. Veamos por qué.

Los nexos imbricados en la división social del trabajo (DST) pueden ser muy fuertes o muy débiles. Lo común es encontrarnos con una gradación casi continua. Observemos, por ejemplo, la actual realidad mexicana. En ella, encontramos relaciones (que son expresivas de la DST vigente): a) entre las empresas que operan en el territorio nacional (=A); b) entre las empresas autóctonas y las localizadas en Estados Unidos (=B); c) entre las empresas de acá y las del país africano Zambia (=C). Por cierto, las relaciones del tipo a) son más fuertes que las del tipo b). Y éstas, a su vez, mucho más fuertes y frecuentes que las del tipo c). Ahora bien, en un sentido literal, podríamos hablar de un conjunto social integrado por A, por B y por C. Ello, pues se cumple el requisito de existencia de relaciones sociales. Pero es muy claro que los nexos entre A y C son mínimos. Por ello, hablar de un conjunto integrado por el elemento C parece muy poco pertinente. La escasez de los contactos entre A y C no amerita considerarlos partes de un todo real mayor. Agrupar a A y B es otra cosa. Especialmente a partir del “aperturismo económico” y del Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos, la frecuencia de los vínculos es alta y se puede esperar la constitución de un sistema de DST bastante sólido. En todo caso, cabe esperar que los nexos al interior de A sigan siendo más fuertes que los

del tipo b), entre A y B. También es fácil advertir: podemos diferenciar subconjuntos en el seno de A. Considerar, por ejemplo, la zona norte del país. O la zona sur. O el Distrito Federal. O bien, inclusive una empresa. En suma, el concepto “conjunto o grupo social” resulta un tanto relativo. Puede ser variable (de acuerdo con la fortaleza de los vínculos involucrados) y, por lo mismo, resulta imprescindible *explicitar* a qué grupo se está haciendo referencia.

Una vez que hemos definido el conjunto o grupo societal de referencia, podemos pasar a identificar el “trabajo total disponible” de esa sociedad. Es decir, debemos contabilizar el patrimonio productivo disponible. Lo cual supone el manejo de la categoría trabajo abstracto. Luego, nos preguntamos cómo se aplica este trabajo: es decir, en qué tipo de trabajos concretos (totales y parciales) se aplican esos recursos. Es decir, nos pasamos a preguntar cómo se divide el trabajo de la sociedad. De manera análoga, es en este contexto donde debemos caracterizar al trabajo como siendo social o privado.

Hasta ahora hemos aludido a una división micro y otra macro del trabajo. Es decir, la que tiene lugar al interior de una actividad dada y la que se da entre las diversas ramas de la economía. Por ello, hemos hablado de “trabajo concreto parcial” y de “trabajo concreto conjunto”. En este contexto, conviene introducir una categoría nueva: la de “unidad o centro de producción”. La razón para hacerlo es muy sencilla: como regla, en la producción de un bien no participa uno sino varios centros productivos (si se quiere “empresas”).

### *Centro o unidad de producción<sup>9</sup>*

Por “unidad de producción” entendemos una forma económica que responde a los siguientes rasgos fundamentales: i) lugar donde se concentran o agrupan porciones del patrimonio productivo global: medios de producción y trabajadores; ii) lugar donde se concentra la transformación del entorno natural. O sea, donde se despliegan diversos trabajos concretos; iii) lugar donde se produce cierto valor de uso. O bien, una gama de bienes que son relativamente semejantes desde el

<sup>9</sup> Esta categoría no se debe confundir con otra que discutiremos más adelante: el concepto de “unidad económica”. Son fenómenos si se quiere contiguos, pero no idénticos. Las distinciones originales provienen de Ch. Bettelheim (1975).

punto de vista tecnológico. En corto: la eventual variedad de valores de uso que se producen, no puede ir más allá de lo que determina un patrón tecnológico relativamente común; iv) los diversos trabajos concretos (parciales) que allí se despliegan, están estrecha y orgánicamente ligados entre sí: constituyen un trabajo concreto total; v) tales actividades se ordenan de modo estricto, en función de un plan —consciente o impuesto por la tradición— que las unifica y racionaliza.

Como las diversas unidades de producción no son autosuficientes, deben conectarse entre sí conformando un sistema de división del trabajo. A su vez, al interior de cada unidad se da división del trabajo entre las diversas personas que allí laboran. En el límite, se pueden encontrar unidades unipersonales, pero esto no es frecuente. Las mismas unidades artesanales rara vez son estrictamente individuales: junto al maestro se encuentran los oficiales, los aprendices, etc.

Dado lo anterior, podemos pasar a distinguir las siguientes modalidades de “división social del trabajo”: a) la división inter-ramal del trabajo; b) la división intra-ramal, que tiene lugar entre los diversos centros de producción que operan al interior de una rama dada; c) la división que se da al interior de cada centro de producción. En muchas ocasiones, se remarcan sólo dos modalidades: i) entre las diversas empresas o unidades productivas; ii) la división que opera al interior de cada empresa. Según el problema, se puede optar por una u otra aproximación. Lo que interesa es señalar la interdependencia que supone el fenómeno de la división social. Es decir, cómo el despliegue de tal o cual actividad productiva pasa a depender de las restantes actividades productivas. Por lo mismo, se trata de una división que supone inmediatamente la presencia de cierto tipo de relaciones, las que deben posibilitar el intercambio de productos. Y valga aquí agregar: esas relaciones sociales pueden implicar o no un traspaso de derechos de propiedad. Si tal es el caso, estamos en presencia de una economía de mercado. Si no hay esa cesión de propiedad, la economía es no-mercantil. Pero esto tiene que ver con la forma de propiedad imperante, punto que abordamos en el próximo numeral.

### *Profundidad de la división social del trabajo*

La profundidad o intensidad la medimos en función del grado de dependencia externa que en promedio alcanzan las diversas unidades de producción. Para esto, desagregamos el producto total en producción para uso interno de la empresa y en producción destinada al uso de otras unidades. Si la parte destinada al uso



foráneo se amplía, la empresa se tornará obviamente más dependiente del abastecimiento proporcionado por otras empresas. Y si esa parte es muy pequeña, su dependencia será muy débil: casi todas sus necesidades productivas las pasará a satisfacer con cargo a la producción propia. Lo cual, a su vez, nos indicará que la división del trabajo estará muy poco extendida.

#### ***4. Poder patrimonial privado y fragmentado***

Junto a la división social del trabajo, el otro rasgo esencial que funciona como definitorio de una economía mercantil, es el rasgo “poder patrimonial privado y fragmentado”. Como ya lo hemos indicado, si el primer rasgo nos señala la dimensión genérica del fenómeno, el que ahora nos preocupa indica su dimensión más específica. Es decir, sólo ante la presencia de esta característica podemos hablar de la existencia de un sistema económico de mercado.

A título previo, permítasenos un señalamiento. En la mayoría de los escritos sobre el tema (especialmente en los manuales o libros de texto), se maneja la “propiedad privada” como segunda condición. Por ejemplo, en un antiguo y conocido manual se señala que “la división del trabajo y la propiedad privada (son) condiciones previas del sistema económico basado en el intercambio” (Lapidus y Ostrovitianov, 1989: 92). Luego, en libro de muy reciente publicación, leemos algo similar:

“aunque siempre se han producido bienes útiles, no siempre se han producido mercancías. La producción de mercancías tiene un origen histórico. Ha surgido progresivamente sobre la base del desarrollo de las fuerzas productivas y de la consecuente aparición de la propiedad privada de los medios de producción (Gill, 2002: 91).”

Los ejemplos se podrían multiplicar, pero no es el caso insistir en tal enumeración, sino centrarse en el punto sustantivo. En este tipo de posturas, el problema invo-lucrado es doble. Uno: se maneja con extrema vaguedad la categoría propiedad. Por lo mismo, la hipótesis termina por resultar confusa. Dos: como ya lo hemos indicado, no basta hablar de propiedad (suponiendo que ésta se entiende como “poder patrimonial”) privada para encontrarnos con una economía de mercado. La propiedad puede ser privada, pero si el poder

patrimonial se ejerce sobre el conjunto de las fuerzas productivas, estaremos en presencia de un sistema planificado y no de carácter mercantil. En breve: la propiedad, amén de privada, debe estar fragmentada.

Para precisar el contenido del concepto, recordemos las nociones básicas involucradas: poder patrimonial, ejercicio privado de éste y fragmentación de ese ejercicio privado.

Por “poder patrimonial” entendemos el *poder o capacidad para decidir el uso que se le va a dar al patrimonio productivo*. Se trata, entonces, de un atributo de los grupos y/o personas que se aplica sobre los elementos que componen el patrimonio productivo de la sociedad. Es decir, poder de decisión sobre la utilización de los medios de producción y la fuerza de trabajo.

Tal poder se privatiza cuando no es ejercido por el colectivo social, sino por una o más partes de él. Lo que aquí interesa es la “partición” del agregado social. No es la comunidad en cuanto tal, sino partes de ella (en el límite, una sola parte) quienes toman las decisiones sobre cómo utilizar el patrimonio productivo.

Cuando hablamos de un poder patrimonial que se privatiza, abrimos la puerta a dos grandes alternativas: que sea sólo *una* parte (el grupo o persona tal o cual) la que ejerce poder patrimonial sobre el *total* de las fuerzas productivas, o bien, que sean *varias partes* (grupos o personas) las que ejercen poder patrimonial sobre *diversas partes* del patrimonio productivo. En el primer caso, estamos en presencia de un sistema económico planificado. En el segundo, y sólo en éste, aparece un sistema económico de mercado.

En suma, *diversas partes del agregado social deben ejercer poder patrimonial sobre diversas partes del patrimonio productivo*. Tal es la exigencia básica.

Por cierto, si el poder patrimonial se fragmenta en diversos centros de decisión económica, esto también supone que *el patrimonio productivo igualmente se fragmenta*. Es decir, pasa a funcionar como *partes separadas* entre sí.

Una situación como la descrita también nos señala que vamos a estar en presencia de *múltiples unidades económicas*. Una “unidad económica” —recordemos— es un centro o espacio donde se aglutina cierta masa de recursos productivos, todos ellos sometidos a una decisión económica unificada. Por lo tanto, lo propio de un sistema económico planificado es la existencia de sólo una

unidad económica. Y lo propio de una economía de mercado es la existencia de múltiples unidades económicas<sup>10</sup>.

En una economía de mercado, las diversas unidades económicas que componen el sistema *no son autosuficientes*. Es decir, ellas no producen los diversos bienes que necesitan para llevar adelante sus actividades productivas. A lo más, producen uno o dos. Por lo tanto, deben conseguir esos bienes necesarios con cargo a la producción de las *otras* unidades económicas. Y ciertamente, lo que es válido para una, también lo es para las otras. Se genera, en consecuencia, un muy *complejo sistema de interdependencia económica*, en el cual la producción de cada una de las empresas pasa a depender de la producción de las restantes. Lo cual también exige que cada una de las empresas efectivamente pase a producir lo que necesitan las demás. Es decir, *se produce para otros*, aunque —valga recordar— no existe ninguna noticia de qué es lo que necesitan esos otros.

En lo anotado podemos observar cómo aparece la dimensión división del trabajo y la interdependencia que provoca. Asimismo, podemos ver que el tipo de división del trabajo que interesa en el caso de las economías de mercado, es la que tiene lugar entre las diversas unidades económicas que integran el sistema. Ciertamente, al interior de cada unidad económica también opera una división social del trabajo —la que es más compleja, mientras mayor sea el tamaño de la unidad económica—, pero ésta asume una forma diferente. Aquí, se trata de una división del trabajo que funciona a partir de una gestión planificada. Entretanto, la otra división opera en el marco de una gestión mercantil. Para diferenciar uno de otro tipo de división, hablaremos de: a) *división social macroeconómica* del trabajo: la que tiene lugar entre las diversas unidades económicas<sup>11</sup>; b) *división social microeconómica* del trabajo: la que tiene lugar al interior de cada unidad económica<sup>12</sup>.

<sup>10</sup> Por cierto, si la economía es de gran tamaño y en ella operan muy pocas unidades económicas (como dos, tres o cinco), el carácter mercantil será bastante mostrenco. Al interior de cada unidad, la gestión será planificada; y como cada unidad abarca al grueso del patrimonio, deberíamos hablar de una economía en que la gestión planificada tiende a ser dominante y los nexos mercantiles resultan relativamente débiles. Esta combinación de “principios de regulación económica” (como el plan y el mercado) se suele dar en algunas economías concretas en tal o cual momento de su desarrollo.

<sup>11</sup> La división inter-ramal que antes hemos mencionado también es de tipo macroeconómico.

<sup>12</sup> Curiosamente, algunos autores reservan el calificativo de social para lo que hemos denominado división macroeconómica. Y a la división del trabajo que tiene lugar al interior

## LAS CONTRADICCIONES QUE EMERGEN Y SU DESARROLLO

### *1. Las condiciones de existencia y las exigencias que de ellas se desprenden*

Hablar de condiciones de existencia equivale a identificar los rasgos más esenciales del sistema. Y ellos son dos: a) división social del trabajo; b) poder patrimonial privado y fragmentado. De cada uno de estos rasgos se desprenden determinadas exigencias, las que pasamos a enumerar.

De la *división social del trabajo* se desprenden las siguientes consecuencias o “efectos inmediatos”:

Primero: entre las diversas unidades económicas que operan en la economía se establece un *sistema de interdependencia económica*. Es decir, no hay unidades que sean autosuficientes. Por el contrario, la actividad de cada una de ellas exige disponer de bienes que deben producir las otras unidades que integran el sistema. En breve: cada unidad depende de otras y viceversa. Sin las “otras”, la unidad particular no puede funcionar.

Segundo: para que el sistema económico en su conjunto, y a nivel de cada unidad económica, pueda funcionar, se necesita que tenga lugar una *distribución proporcionada del trabajo de la sociedad*. Es decir, que opere una *asignación equilibrada de los recursos económicos*. Entendiendo por “asignación equilibrada”, una distribución de los recursos que permita producir los bienes necesarios en las cantidades necesarias. El punto también se puede expresar así: que *el nivel y composición de la oferta global coincidan con el nivel y composición de la demanda global*. Por ejemplo, si una unidad económica está produciendo viviendas, necesita que otras empresas estén produciendo el cemento necesario, las puertas y ventanas necesarias, las máquinas a usar, etc. También que otras estén produciendo los bienes de consumo que necesita la fuerza de trabajo allí empleada. Asimismo, la empresa que produce las ventanas necesita

de la empresa la califican de “técnica”. Aquí, se parte de detectar una diferencia que es real para desembocar en una muy poco afortunada denominación. Sostener que al interior de la fábrica capitalista no hay relaciones sociales es hasta grotesco. Lo social está presente en uno y otro caso, aunque, obviamente, se trata de relacionamientos sociales de naturaleza muy diversa.

que otras estén produciendo, v. g., vidrio. Y así sucesivamente. Por cierto, compatibilizar demandas y ofertas es algo extraordinariamente complejo, pero la exigencia está allí. Es muy claro que la empresa que construye viviendas residenciales, no podrá hacerlo —*i. e.*, se verá paralizada— si las otras no producen, v. g., el cemento que necesita para desplegar su actividad. Y lo que vale para esta empresa, vale para todas las demás empresas que operan en el sistema.

Tercero: para asegurar la mencionada “distribución proporcionada del trabajo” se necesita que exista un *mecanismo de coordinación económica*. Es decir, se trata de asegurar esa “asignación adecuada” de los recursos, lo que implica *compatibilizar las diversas decisiones de producción que se toman en cada unidad económica*. Esta coordinación debe asegurar que se produzcan las cosas necesarias en la medida necesaria. Por consiguiente, que no se entorpezca el proceso de reproducción económica, tanto a escala micro —de cada unidad económica— como a escala global.

Cuarto: se debe asegurar que el trabajo gastado funcione como un *trabajo plenamente social*. Un trabajo es social, por sus resultados, cuando los productos que genera resultan útiles para *otras* personas o grupos. Es decir, cuando genera “valores de uso sociales”. En nuestros términos, esto significa que el trabajo gastado al nivel de cada unidad económica particular, se debe materializar en bienes capaces de responder a las necesidades económicas que provienen de *otras* unidades económicas. Si esto no tiene lugar —es decir, si las diversas empresas no producen bienes que sirvan a las actividades de las otras empresas—, el trabajo gastado terminará por funcionar como un *trabajo privado*. O sea, como un trabajo que para los otros es simplemente inútil.

Pasemos ahora a examinar el segundo rasgo esencial —el *poder patrimonial privado y fragmentado*— y las consecuencias que de él se derivan.

Primero: *las diversas unidades económicas funcionan como si fueran del todo autónomas e independientes*. Es decir, toman sus decisiones económicas por sí y ante sí, sin que medie una consulta al resto de la comunidad económica. Es decir, no le preguntan a las otras unidades económicas qué tipo de bienes necesitan para así proceder a determinar qué tipo de actividades productivas desarrollar. No lo hacen por una razón elemental: hacerlo significaría nada menos que transferir el poder patrimonial que se ejerce en la empresa a todas las *otras* unidades económicas del sistema. Obviamente, si éstas otras deciden qué debe producir la empresa de marras (y lo harán conforme contabilicen sus necesidades), en la empresa que nos preocupa ya no se ejercerá ningún poder patrimonial. Éste

habrá “huido” para localizarse en las otras. Pareciera, en consecuencia, que se rechaza y desconoce el ya anotado fenómeno de la interdependencia. Las empresas, cada una de ellas, se manejan como si fueran independientes entre sí.

Segundo: la autonomía con que funcionan las diversas unidades económicas, al menos en primera instancia, impide la coordinación de las decisiones de producción. En realidad, si los diversos empresarios se unieran y tomaran decisiones unificadas, la propiedad se alteraría de cuajo. Tanto, que ya no podríamos hablar de una economía de mercado. En suma, una consecuencia inmediata del poder patrimonial privado y fragmentado es la *descoordinación* con que funcionan las diversas decisiones de producción. Cuando se habla de la “anarquía” propia de las economías mercantiles, se suele aludir a este aspecto.

Tercero: así como la autonomía formal impide la coordinación de las diversas unidades económicas que componen el sistema, *la falta de coordinación pone en suspenso la distribución equilibrada del trabajo total con que cuenta la sociedad*. Es decir, en principio nada asegura que se produzcan los bienes necesarios en las cantidades necesarias. Más bien al revés, lo que pudiera esperarse es que surja una fuerte incongruencia entre la composición y nivel de la oferta agregada *vis a vis* la composición y nivel de la demanda global. En primera instancia, estamos ante la posibilidad de un auténtico caos y, por lo mismo, ante la imposibilidad de un funcionamiento económico mínimamente adecuado. Por cierto, eso no sucede, pero el cómo se las arregla el sistema para resolver estos problemas es algo que examinaremos más adelante. De momento, sólo nos interesa identificar las consecuencias más inmediatas y directas que provocan los rasgos de existencia ya discutidos.

Cuarto, *el trabajo que se va gastando al nivel de cada unidad económica, se gasta como si fuera un trabajo privado*. Aclaremos este punto empezando con un ejemplo. Consideremos el caso de una familia en la cual se dividen las tareas a cumplir. Supongamos que de acuerdo con la distribución de tareas, el día lunes le corresponde al miembro Rodrigo preparar los alimentos. Previamente, junto con distribuir las tareas, se ha señalado el menú del caso. En consecuencia, Rodrigo prepara los alimentos teniendo en cuenta las preferencias y decisiones del grupo familiar. Su trabajo, al interior de la familia, funciona como un trabajo social. Supongamos ahora que toda la familia, menos Rodrigo, ha salido de vacaciones y está en otra ciudad. Igualmente, Rodrigo debe preparar sus alimentos, aunque ahora sólo para sí. En este caso, es él quien decide qué tipo de menú va a preparar y, como es obvio, para nada consulta a los restantes miembros de la

familia. Él decide, por sí y ante sí, qué va a preparar. Se trata de una decisión que es estrictamente personal y de un trabajo que, en consecuencia, va a funcionar como un trabajo completamente privado. En el caso que nos preocupa —para abandonar el ejemplo—, lo que cada empresa produce no está destinado al consumo interno (productivo y personal), sino al consumo de otras unidades económicas. No obstante, en las decisiones de qué producir no consultan a esas otras. Se toman por sí y ante sí. Es decir, como si el trabajo gastado fuera a funcionar, estrictamente, en calidad de trabajo privado.

Observemos las consecuencias inmediatas que se desprenden de cada uno de los rasgos esenciales. Es fácil percibir que en la segunda serie (que nos enumera las consecuencias del poder patrimonial privado), el efecto primero contradice al efecto uno de la primera serie (la que enumera los efectos del rasgo división social del trabajo). El efecto dos contradice a la consecuencia tres de la primera serie, el efecto tres contradice al efecto tres de la primera serie y, finalmente, el efecto cuatro de la segunda serie se contrapone al efecto cuatro de la primera serie. En otras palabras, pareciera que todas las exigencias que se deducen del rasgo división social del trabajo, son anuladas, rechazadas o “ata-cadas” por las consecuencias que acarrea el rasgo poder patrimonial privado. En breve: este recuento nos pone frente a las contradicciones básicas inherentes a toda economía de mercado. Es lo que pasamos a examinar en el numeral que sigue.

## ***2. Las contradicciones de base***

Hemos visto que de cada uno de los rasgos que nos definen las condiciones de existencia de las economías de mercado, se deducen consecuencias que son del todo contrapuestas. Es decir, nos encontramos con un juego de contradicciones que operan en el núcleo más esencial de este tipo de realidades económicas. Tratando de ser muy sintéticos, podemos enunciar las siguientes contradicciones básicas:

Primero: los productores —es decir, las diversas unidades económicas— *deben coordinarse, pero no lo hacen.*

Segundo: *el trabajo que debe funcionar como trabajo social es gastado como si fuera un trabajo privado.* Digamos que usualmente es ésta la contradicción que se suele sindicarse como la más fundamental de las economías de mercado. Y en realidad, ésta viene a funcionar como síntesis de las otras dos que

vamos a recoger. Si se quiere, estas otras dos operan como manifestación, en sus ámbitos respectivos, de esta contradicción básica o central.

Tercero: en función de los factores uno (la no coordinación) y dos (el gasto del trabajo como si fuera privado), nos encontramos con que el proceso de la reproducción económica del sistema queda en suspenso. Pero si esto tiene lugar, lo que al final de cuentas podemos encontrar es que la misma sociedad parece quedar en suspenso. Es decir, las relaciones sociales fundamentales parecen romperse y, en vez de servir a la reproducción de la vida de las personas que integran tal sociedad, pareciera que tienden a anularla. Precisemos: la división del trabajo exige el establecimiento de relaciones sociales. Pero el dato de la propiedad privada fragmentada tiende a anular o impedir ese relacionamiento social. De hecho, provoca un *efecto de separación y aislamiento de los productores*. Por lo mismo, como esas unidades económicas no pueden subsistir por sí mismas, pareciera que el mencionado aislamiento debería provocar el colapso de este tipo de sociedades.

Dicho lo anterior, permítasenos comentar.

Cuando se discernen tales o cuales contradicciones, en tal o cual ámbito de la realidad, por lo común se las tiende a visualizar como “anormalidades” o “anomalías”, algo así como “enfermedades” o “degeneraciones” del organismo social. De modo análogo, se suele creer que la presencia de contradicciones provoca la parálisis de los procesos económicos. Pero nada más falso que semejante aproximación. Primero, porque las contradicciones constituyen un elemento que es normal e incluso esencial a todas las realidades de la economía. Segundo, porque tales contradicciones funcionan como el motor mismo de los procesos de desarrollo y cambio. Es decir, del movimiento de las economías. Y valga aquí recordar a Hegel. Para éste, “todas las cosas están en contradicción en sí mismas”, por ello, “la contradicción tendría que ser considerada como lo más profundo y lo más esencial” (Hegel, 1976: 386). Asimismo, nuestro autor señala que “la contradicción es la raíz de todo movimiento y vitalidad; pues sólo al contener una contradicción en sí, una cosa se mueve, tiene impulso y actividad” (*Ibid.*). Estos principios, si se quiere metodológicos, son del todo aplicables al problema que nos viene preocupando.

Las contradicciones que hemos mencionado más arriba no son ilusiones. Ellas tienen una existencia efectiva, real. El problema, para decirlo en corto, no radica en su existencia, sino en las consecuencias que provocan. Se pudiera pensar, con cargo a los criterios más convencionales y superficiales, que esos efectos



contrapuestos provocan la misma parálisis de la vida económica. Es decir, se pudiera suponer que en semejante contexto los humanos no podrían resolver sus ineludibles tareas de producción y consumo. De hecho, acabamos de indicar que surge la posibilidad de una reproducción económica que se ve tan afectada que podría engendrar el colapso de toda la sociedad. Pero esta visión “catastrofista” no es más que un espejismo.

¿Por qué tal apreciación? Primero, por la más simple de las constataciones: las economías de mercado existen y funcionan. Es decir, constituyen una indesmentible *realidad empírica*. Segundo: podemos inferir que se las arreglan de algún modo para poder subsistir. Es decir, son capaces de generar ciertas formas económicas que les permiten funcionar.

El problema teórico, en consecuencia, se desplaza y lo podemos plantear así:

- a) conservando plenamente los dos rasgos esenciales: división social del trabajo y poder patrimonial fragmentado;
- b) por lo mismo, no desconociendo las contradicciones que se derivan de tales rasgos;
- c) bajo tales condiciones, explicar cómo es que pueden funcionar sistemas económicos como el mercantil;
- d) lo cual significa encontrar las formas e instituciones económicas que el sistema es capaz de desarrollar y que le permiten funcionar.

Lo anotado implica: debemos examinar el modo según el cual se desarrollan las contradicciones fundamentales antes enunciadas. Y averiguar cómo este desarrollo posibilita el funcionamiento y desarrollo de las economías de mercado.

### ***3. Formas de desarrollo de esas contradicciones: instituciones y formas económicas que emergen***

Repitamos: la pregunta a resolver es ¿cómo puede funcionar un sistema que, a primera vista, pareciera que no podría hacerlo? Lo cual, si lo situamos en un nivel

más concreto, nos lleva a preguntar: ¿qué formas económicas emergen para resolver ese problema? Que el sistema es capaz de resolver y funcionar nos lo responde el puro dato empírico. Pero hay que entender el porqué y el cómo de esa respuesta.

Las contradicciones básicas se desarrollan. Es decir, se desenvuelven. Lo cual supone la emergencia de ciertas formas económicas. Por razones de espacio, aquí nos limitamos a una simple enumeración:

- a) Emergen la *circulación y el mercado*. La circulación la entendemos como el conjunto de compras y ventas que se dan en el sistema; y por mercado entendemos el lugar donde se realizan las operaciones circulatorias. O sea, el mercado es el lugar económico que posibilita el nexo entre las unidades económicas —las cuales se han aislado en virtud del rasgo poder patrimonial privado—; y la circulación es la forma que asumen esos nexos.
- b) Tiene lugar la *emergencia de la forma valor*. Ésta funciona como forma transfigurada del trabajo social. Es decir, el valor aparece como una forma, históricamente determinada, de funcionamiento del trabajo social.
- c) Asociado con lo anterior, tenemos la *transformación de los productos en mercancías*. Es decir, la mercancía aparece como una forma históricamente determinada del producto, forma que es propia y exclusiva de los regímenes mercantiles.
- d) Emerge la *forma dinero*, la que funciona como forma transfigurada que expresa el valor. Asimismo, en estricta asociación con la forma dinero, emergen los precios.
- e) Surge, en este contexto, un muy singular *principio de regulación económica: la ley del valor*. Este principio contabiliza —a su manera— los recursos económicos y la producción resultante, a la vez que regula —a su manera— la asignación de los recursos, el crecimiento y el cambio económico.
- f) Las cosas (*i. e.*, las mercancías) pasan a funcionar como intermediarias de las relaciones sociales. Es decir, se interponen y disimulan (“ocultan”) las relaciones que se establecen entre los diversos grupos sociales. Se trata

del fenómeno de la *cosificación de las relaciones económicas*, lo que también se conoce como *fetichismo mercantil*.

El desarrollo de estos aspectos rebasa los límites de estas notas<sup>13</sup>. Pero digamos que es ese desarrollo el que posibilita ir armando la arquitectura o estructura de base que tipifica a las economías de mercado.

#### **4. Algunas discrepancias teóricas**

Valga agregar: el problema central que nos viene preocupando —cómo se las arregla para funcionar una economía de mercado— es algo que ha preocupado por igual a las diversas escuelas de pensamiento económico. Y en términos gruesos, en el modo o mecanismo que se utiliza, tienden también a coincidir. Esto, en el sentido de ubicar al mercado como el lugar donde se procede a regular la asignación de los recursos. Pero en casi todo lo demás, las diferencias son fuertes, especialmente si comparamos el análisis y las conclusiones de la escuela neoclásica con las que se encuentran en las escuelas clásica y marxista. En un caso —clásicos y marxistas—, el afán fundamental es describir y explicar el mecanismo que se pone en juego para lograr una asignación más o menos proporcionada. Entretanto, por el lado neoclásico, el afán primordial es arribar a conclusiones que demuestren las “grandes ventajas” que poseerían las economías de mercado, la capitalista en particular. A la teoría, se le sobrepone el afán apologético.

El punto ya preocupaba a Adam Smith, quien menciona las virtudes del egoísmo privado y, sobremanera, se refiere a esa famosa “mano invisible” capaz de regular el funcionamiento de las economías de mercado<sup>14</sup>. Más adelante, el francés Say (2001: 357), con su habitual tono metafísico-naturalista, sostiene

<sup>13</sup> Lo hacemos en J. Valenzuela Feijóo, *Economías de mercado, estructura y dinámica*, de próxima publicación.

<sup>14</sup> Según Smith, cada empresario “solo piensa en su ganancia propia; pero en éste como en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones (...) pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios” (Smith, 1981: 402).

que “la propensión natural de las cosas lleva de preferencia a los capitales, no hacia donde obtendrían los mayores beneficios para sí, sino ahí donde su acción es más provechosa para la sociedad”. Con la emergencia de la escuela neoclásica (Jevons, Walras, Menger, último tercio del siglo XIX), hay un giro importante: se conserva el papel crucial del mercado y el sistema de precios en la asignación de los recursos (amén de que a tal asignación se le adjudican virtudes de eficiencia y equidad impresionantes). Pero, a la vez, consideran a la teoría de la distribución como un subproducto de la teoría de los precios. En autores como Ricardo y Marx, los cambios en la distribución provocan cambios en el sistema de precios. En los neoclásicos la línea de causalidad es inversa: si cambian los precios relativos, se suele alterar la distribución, favoreciendo a los grupos que poseen factores más demandados y viceversa.

Si saltamos hasta la época actual, podemos recoger las opiniones de dos economistas muy representativos de la ortodoxia, Friedman y Samuelson. El primero escribe que:

un sistema de precios resuelve el complicadísimo problema de coordinar las actividades de decenas y cientos de millones de individuos en todo el mundo y ajustarlas rápidamente a unas condiciones constantemente cambiantes. El sistema de precios es un artificio extraordinariamente complejo y sutil para la resolución de este problema (Friedman, 1972: 18).

En cuanto al segundo, en su muy conocido manual podemos leer:

una economía de mercado es un complicado mecanismo que coordina inconscientemente a los individuos y a las empresas mediante un sistema de precios y mercados. Es un mecanismo de comunicación que sirve para unir los conocimientos y las acciones de millones de individuos diferentes. Resuelve, sin una inteligencia central, uno de los problemas que la mayor computadora actual no podría resolver y en el que hay millones de variables y relaciones desconocidas (Samuelson y Nordhaus, 1986: 51).

Sobremanera en el texto de Samuelson, hay ideas a retener, en especial esa de un “mecanismo de coordinación inconsciente”, noción que convendría rescatar<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Ver J. Valenzuela Feijóo, *Economías de mercado, estructura y dinámica*, de próxima publicación.

Problemas como la gran crisis de 1929-33, ponen a la orden del día la discusión sobre las bondades del mecanismo espontáneo. Keynes, por ejemplo, sostiene que la pura espontaneidad conduce a la catástrofe y que la salvación del capitalismo obliga a una fuerte intervención estatal. En sus palabras, “el ensanchamiento de las funciones de gobierno (...) son el único medio practicable de evitar la destrucción total de las formas económicas existentes” (Keynes, 1974: 334-335)<sup>16</sup>. Por algún tiempo, esa fue la noción dominante. Pero ya en los setenta empieza la reacción neoclásica (en la teoría) y neoliberal (en lo político). De hecho, en el último cuarto de siglo, ésta vuelve a ser la postura dominante. A lo largo de estos vaivenes se vuelve a discutir el gran tema. Se introducen ciertos refinamientos (papel de las expectativas, de la información asimétrica, impacto de la velocidad de los ajustes, etc.), pero nada que se pueda considerar estrictamente sustantivo.

A lo expuesto conviene agregar: hasta los años setenta del recién pasado siglo, los textos convencionales solían reconocer que la economía de mercado era una entre otras formas de organización económica. Por lo mismo, eran algo más cuidadosos en la definición de los rasgos fundamentales de este tipo de economías. En ello, la existencia del campo “socialista” (la Unión Soviética, Europa Oriental, más algunos países asiáticos como China) jugaba un papel clave: su presencia era demasiado fuerte como para negar la eventual existencia de economías no-mercantiles (aunque, v. g., en la URSS, todavía eran fuertes las relaciones mercantiles). Luego, con el derrumbe de ese bloque económico, la citada preocupación parece haber desaparecido. Ahora, en prácticamente todos los textos estándar, se parte directamente con la formación de precios a partir de las curvas de oferta y demanda. La pregunta de por qué existen los precios, por qué el mercado y demás, es algo que desaparece. En otras palabras, se vuelve a reforzar aquella visión ahistórica que pretende entender el mercado y los precios

<sup>16</sup> En la postura de Keynes hay un supuesto implícito: si los desequilibrios se acentúan (en especial, crece la desocupación), se desatará una fuerte reacción política contra el sistema. Lo cual supone una clase trabajadora sólidamente organizada y políticamente consciente. El peligro proviene de esta condición y no de la desocupación *per se*. Si los trabajadores carecen de fuerza política, el sistema se puede permitir muchos “lujos”, como recesiones agudas, estancamiento, alto desempleo y bajos salarios. El neoliberalismo va muy asociado con tales condiciones.

como un fenómeno eterno, transhistórico. Digamos que el problema que esta deformación acarrea no se limita —como a veces se cree— a sostener que la economía mercantil durará *per secula seculorum*<sup>17</sup>. El punto es más grave: se introduce en la teoría un factor estático que impide ver el modo según el cual se *desarrollan* las economías de mercado. Por ejemplo, el problema de cómo la libre competencia se transforma ineludiblemente en competencia monopólica, es algo que escapa completamente a esta perspectiva de corte neoclásico.

En las visiones conservadoras también destaca el afán apologético. Es decir, se idealiza el funcionamiento del sistema en un doble sentido: se suelen silenciar los serios problemas que provoca (despilfarro, desocupación, inestabilidad, etc.) y, a la vez, se pasa a sostener que su comportamiento produce resultados óptimos, que aseguran el pleno empleo de los recursos y el máximo bienestar. En otras palabras, la teoría va más allá de la descripción y explicación, avanzando al plano normativo y, al final de cuentas, se sumerge en el espacio de la justificación apologética. Con lo cual se provoca también un efecto inevitable: debilitar fuertemente la dimensión descriptiva y explicativa de la teoría. Es decir, para poder “probar” los teoremas en que se materializa el afán apologético, se asumen supuestos que liquidan el realismo y por consiguiente, la verdad de la teoría.

En la perspectiva del equilibrio general walrasiano esto es muy evidente. Como ha escrito Blaug (1985: 214-215): “la teoría del equilibrio general carece de contenido empírico”, pues ella “no pretende describir el mundo real en ningún sentido y, ciertamente, no pretende evaluarlo”. Frente a ello, nos encontramos con una situación entre medio cómica y medio trágica: los economistas académicos se desviven por la teoría walrasiana, pues pareciera que mientras mejor la despliegan más alto será su estatus. Lo que —¡helás!— más y más los aleja y aliena del mundo real:

la extendida creencia de que toda teoría económica debe adecuarse al molde del equilibrio general, si es que ha de cualificar como ciencia rigurosa, ha sido quizá responsable, en mayor medida que cualquier otra influencia intelectual, del carácter

<sup>17</sup> En este contexto abunda una reacción del tipo: “ya, aceptemos que no siempre durará. ¿Pero, y qué? ¿En qué cambian las leyes y teorías que manejo sobre el mercado?”. Al final de cuentas, lo que implícitamente se sostiene en estas posturas es que una visión dinámica de la economía es equivalente, en lo medular, a una visión estática.

puramente abstracto y no-empírico de una gran parte del pensamiento económico moderno (Blaug, 1985: 217).

En suma, pareciera que los que más alaban al mercado, poco o nada entienden de su funcionamiento.

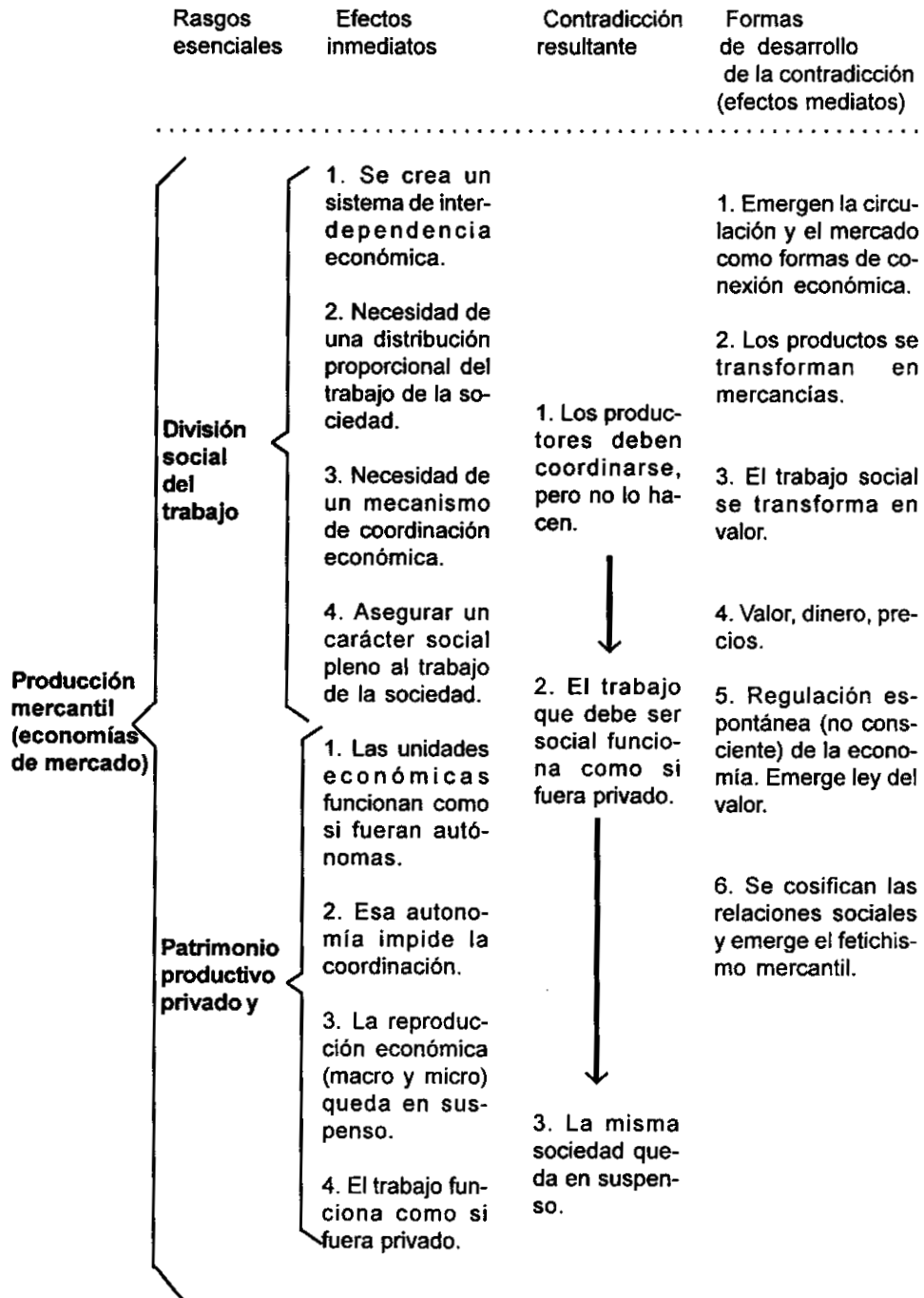
## APÉNDICE

En el ensayo hemos indicado que la pareja de rasgos esenciales de la producción mercantil engendra contradicciones que, a primera vista, se podría pensar que imposibilitan el funcionamiento del sistema.

No obstante, y justificando una vez más la idea de que las contradicciones (las reales, no las de carácter lógico formal) son fuente de movimiento y desarrollo, y no de un “congelamiento” paralizante, en el caso que nos preocupa son justamente esas contradicciones las que dinamizan al sistema. Más precisamente, el citado problema provoca la emergencia de un conjunto de instituciones y formas económicas que posibilitan el funcionamiento del régimen, sin que ello exija la supresión de alguno de los rasgos esenciales y definatorios de la producción mercantil.

Para mostrar la hilación más gruesa del argumento y la ubicación de las categorías básicas que se discuten, pensamos que puede ser útil el diagrama de la página siguiente.





## BIBLIOGRAFÍA

- Bettelheim, Ch. *Cálculo económico y formas de propiedad*. Parte II, capítulo 2. Siglo XXI, México, 1975.
- Blaug, Mark. *La metodología de la economía*. Alianza Universidad, Madrid, 1985.
- Friedman, Milton. *Teoría de los precios*. Alianza Editorial, Madrid, 1972.
- Gill, Louis. *Fundamentos y límites del capitalismo*. Edit. Trotta, Madrid, 2002.
- Hegel, G. F. *Ciencia de la lógica*. Solar-Hachette, Buenos Aires, 1976.
- Hegel, G. F. *Lógica (pequeña)*. R. Aguilera Editor, Madrid, 1971.
- Keynes, J. M. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. FCE, México, 1974.
- Lapidus, I. y K. Ostrovitianov. *Manual de economía política*. Siglo XXI, México, 1989.
- Leontiev, Alexis. *Actividad, conciencia y personalidad*. Edit. Cartago, México, 1993.
- Leontiev, Alexis. *El desarrollo del psiquismo*. Edic. Akal, Madrid, 1983.
- Luria, A. R. *Introducción evolucionista a la psicología*. Edit. Fontanella, Barcelona, 1982.
- Marx, C. *Contribución a la crítica de la economía política*. Introducción. Edic. Estudios, Buenos Aires, 1973a.
- Marx, C. *El capital*. Tomo I. FCE, México, 1973b.
- Marx, C. *El capital*. Tomo I, vol. 1. Siglo XXI, México, 1987.

Mill, J. S. *Principios de economía política*. FCE, México, 1978.

Samuelson, Paul y William Nordhaus. *Economía*. Décimasegunda edición. McGraw-Hill, México, 1986.

Say, Jean Baptiste. *Tratado de economía política*. FCE, México, 2001.

Smith, Adam. *La riqueza de las naciones*. FCE, México, 1981.

Spinoza, B. *Ética*. FCE, México, 1971.

Valenzuela Feijóo, J. *Economías de mercado, estructura y dinámica*, de próxima publicación.

