

Módulo de Formación
General:
Procesos político-
económicos y el
mundo del trabajo
actual

Eje N° 1

**La economía como dimensión
de la vida social**

Ricardo Dieguez

MÓDULO: PROCESOS POLÍTICOS Y ECONÓMICOS DEL MUNDO DEL TRABAJO ACTUAL
EJE 1 : LA ECONOMÍA COMO DIMENSIÓN DE LA VIDA SOCIAL

Índice

I. El hombre y su entorno económico social

- El hombre en sociedad
- El subsistema económico como parte del sistema social

II. El contenido de lo económico

- El proceso de Trabajo

III. El surgimiento de la Economía Política

IV. El circuito de producción

- La fase de Compra
- La fase de Producción
- La fase de Venta
- El cálculo económico substancial: el principio de racionalidad
- Precio de Producción y Precio de Mercado

V. Relaciones Sociales y Circuito de Producción – Reproducción

- Algunas consideraciones sobre la distribución

VI. Un modelo simple de economía agregada

- Circuito de producción y tecnología

VII. El funcionamiento de una economía mixta

- El Estado
- El sector de la economía popular (o economía social)
- La Unidad Doméstica y la reproducción de la Fuerza de Trabajo
- La Reproducción de la Fuerza de Trabajo
- La incorporación de una Tercera Lógica en el Modelo de una Economía Mixta

LA ECONOMÍA COMO DIMENSIÓN DE LA VIDA SOCIAL

Lic. Ricardo Diéguez¹

I. El hombre y su entorno económico social

El hombre en sociedad

El hombre en sociedad. Tal es el punto de partida del siguiente análisis. La razón es que ningún sentido tiene analizar al individuo aislado si lo que se pretende es entender la forma en que se producen, distribuyen e intercambian los satisfactores que los individuos procuran para satisfacer sus necesidades. Y en este sentido, la producción de esos satisfactores es una producción social.

Es así que el hombre genera y reproduce sus condiciones de existencia cotidiana estableciendo vínculos con la naturaleza y con los demás hombres. La generación/reproducción de las condiciones de existencia materiales, la relación que se establece entre el hombre y la naturaleza y las relaciones que se establecen entre los hombres se articulan, en términos sociales, por medio del trabajo.

Asimismo, al desarrollarse este proceso de generación / reproducción de las condiciones de existencia cotidiana, se instituye también la forma de apropiación, tanto de las cantidades que el hombre toma de la naturaleza como de lo que toma de su propio cuerpo (es decir las proporciones trabajo utilizado para la producción social). El proceso de apropiación define la forma de propiedad, de las cuales la propiedad privada no es más que una forma adoptada en un momento histórico determinado. La forma de propiedad así definida va a dar cuenta tanto de las formas en que se organiza el trabajo en el proceso social de producción como del uso de lo obtenido por medio del trabajo social entre los habitantes de la sociedad.

Considerado de esta manera, el trabajo no está contemplado como individual sino como cantidades sociales de trabajo y el producto del mismo es un producto social, independientemente de la forma histórica en que se presente la apropiación / propiedad del mismo.

Es así que podemos afirmar que el proceso de producción / reproducción aparece determinado como un proceso social, en el cual, según sea el momento histórico que se desee analizar, permitirá encontrar una forma particular de relaciones con la naturaleza y con los demás hombres, una forma particular de apropiación y una forma particular de propiedad.

Por otra parte, el trabajo en sociedad se caracteriza por ser un proceso histórico que genera y desarrolla tanto la cooperación como la especialización. Establezcamos dos precisiones respecto a los vocablos utilizados.

¹ Economista (UBA), Docente e investigador (UNGS y de la UBA). Maestrando en Ciencias Sociales (UNL). Experto en temas de Economía del Trabajo. Director de la Revista "Nexos en Economía y Ciencias Sociales".

En primer lugar, es necesario señalar que “cooperar”, según la definición que se encuentra en el diccionario de la Real Academia Española, significa “Obrar conjuntamente con otros para un fin”. Al hablar de cooperación, entonces, lo estamos haciendo de manera estricta, esto es, no estamos asumiendo que la cooperación sea voluntaria u obligatoria por parte de los participantes en dicha cooperación en la acción de ‘cooperar’; entendida de esta manera, puede observarse que la cooperación, en una economía capitalista opera tanto en un taller donde la propiedad de los medios de producción está separada de los productores (relación entre el empresario capitalista con los trabajadores), como también en una cooperativa que se constituye a partir de la voluntad consciente de los que la integran e implica criterios de solidaridad. Ambos son ejemplos de procesos productivos donde se verifica la cooperación.

Por su parte, la especialización en tareas determinadas se constituye en las condiciones que posibilitarán la división del trabajo y no implica necesariamente división por la existencia de clases sociales. Esta última forma no es más que una forma específica e histórica de la división del trabajo.

Cooperación y especialización, por su parte, han de permitir tanto la aparición como la ampliación de un “excedente”, respecto a lo estrictamente necesario para la reproducción de las condiciones materiales originales.

Este excedente es, a su tiempo, el que posibilita tanto el intercambio como la ampliación de las condiciones materiales de existencia iniciales.

Vista entonces la producción / reproducción de las condiciones de existencia cotidiana de los individuos desde esta perspectiva, la dinámica de la misma aparece como un proceso histórico que permite identificar, en el tiempo, diferentes formas, las cuales pueden implicar un mayor grado de complejización de las mismas.

Esta complejización no es sino un proceso histórico a partir del cual el individuo se aleja de sus condiciones gregarias originales para integrar y participar en la sociedad desde su condición de individuo. Este proceso de “individuación” ofrece múltiples senderos históricos ya reconocidos tanto por la Historia, la Sociología y la Antropología (entre otras ciencias sociales) en el cual el “individualismo” de la moderna sociedad burguesa no es sino una forma particular e histórica de dicho proceso, el cual se inicia en la separación del productor de los medios de producción, es decir, con la aparición y consolidación de lo que conocemos como Modo de Producción Capitalista.

Es a partir de mediados del siglo XVIII donde se va forjando este tipo particular de relaciones del hombre con la naturaleza, del hombre con los demás hombres y del tipo particular de propiedad privada que hoy conocemos².

² Hay quienes asimilan la actual propiedad privada con la del Antiguo Imperio Romano. Esto no es así ya que en dicha formación económico social, que responde a lo que en un nivel de abstracción más general se conoce como el Modo de Producción Antiguo, la propiedad y la ciudadanía (no sólo la ciudadanía) estaba garantizada para todo hombre que naciera libre (lo que por su parte implica que existían seres humanos que no eran libres y, por lo tanto, no eran siquiera ciudadanos).

Así, dada la actual complejidad del proceso de trabajo, (de la producción, de la distribución, de la circulación y del consumo), las relaciones sociales de la moderna sociedad burguesa tejen una compleja articulación de relaciones sociales entre individuos que no sólo pueden no conocerse entre sí, sino que también pueden ignorar o simplemente desconocer dicho entramado.

Para encontrar un ejemplo sencillo (o si se quiere trivial) de esto, basta con apreciar la circulación y el consumo, donde se puede observar, por el simple hecho de mirar las cosas que consumimos, que dichas “cosas” no están haciendo sino mediar relaciones sociales entre nosotros e individuos que están en otro extremo del planeta. No sólo en el consumo final de un bien íntegramente producido en otro país, sino también por la vía de los productos intermedios que incorporan los bienes producidos en el ámbito geográfico en que se realiza el consumo final.

Un ejemplo similar, si miramos la producción, lo tenemos con la elaboración de bienes cuya producción se inicia, por ejemplo, en América Latina, un proceso intermedio se realiza en el Sudeste Asiático, para luego ser ensamblado en la casa matriz de la empresa que lo produce en un país central y finalmente consumido en diferentes mercados (que hasta pueden llegar a combinar mercados del centro como de la periferia capitalista).

Nos encontramos así ante un producto que involucra en su producción la participación de trabajadores de diversos confines del planeta y que termina satisfaciendo necesidades de individuos de otros lugares.

Este ejemplo permite, al mismo tiempo, visualizar la cooperación y la especialización (definidas más arriba) y dar cuenta (aunque más no sea como una primera aproximación) de la complejización a la que ha arribado en este momento la dinámica de producción / reproducción de satisfactores de necesidades humanas.

No obstante, es oportuno señalar que el proceso histórico que llevó a dicha complejización no modificó lo expresado al principio. Las condiciones de coexistencia cotidiana siguen determinadas por la relación del hombre con los demás hombres y del hombre con la naturaleza, del mismo modo que “deconstruyendo” cualquier bien que aparece como mercancía, y cuya producción se realiza en el complejo entramado de vínculos antes mencionados, el resultado será el mismo: nos encontraremos en que en última instancia, cualquiera de esos bienes tienen como componentes básicos naturaleza y trabajo humano.

Asimismo, para poder introducir las complejidades mencionadas, buscando explicar el funcionamiento de una ‘economía mixta’ sin tener que recurrir a supuestos simplificadores que entendemos nos acercan a la sencillez pero nos alejan de la realidad, el trabajo intentará ir dando cuenta tanto de los ‘usos de la fuerza de trabajo’ como del destino de los ingresos que los trabajadores dan a lo que reciben, es decir, una aproximación a las pautas de consumo (La relación salarial), lo cual necesariamente debe ser articulado con la tipología de los mercados (las formas de competencia) y la forma en que la moneda articula la circulación en los mismos (la restricción monetaria).

Para poder realizar dicha articulación será necesario poder dar cuenta de las características con que las mismas se desarrollan dentro de un territorio dado (el Estado nación) y la forma en que se vinculan con otros territorios (la forma de adhesión al régimen internacional), de manera de poder distinguir el régimen de acumulación y el modo de regulación que la economía mixta asume en cada período histórico y en cada país específico.

Estas consideraciones son la base de todo lo que se plantea respecto al funcionamiento de la 'economía mixta' en el presente trabajo y se explicitan al principio de manera que el lector pueda entender (aunque no necesariamente compartir) las postulaciones que se realizan respecto del funcionamiento de 'lo económico' como un aspecto parcial e interrelacionado con otros aspectos 'no económicos' en el funcionamiento de la sociedad.

El subsistema económico como parte del sistema social

Tal como lo señaló ya hace casi un siglo Joseph Schumpeter³, es necesario asumir que:

“El proceso social es en realidad un todo indivisible. Con su mano clasificadora, el investigador saca de una manera artificial de su gran corriente los hechos económicos. La designación de un hecho como económico supone ya una abstracción, la primera de las muchas que nos imponen las condiciones técnicas de la copia mental de la realidad. Un hecho no es nunca pura o exclusivamente económico, pues existen siempre otros aspectos, que a menudo son importantes...” (Schumpeter, 1912, pág 17)

Es necesario introducir una justificación conceptual para reforzar el análisis que se propone en el presente trabajo. Siguiendo con el postulado antes mencionado de Schumpeter, y ante el uso generalizado del concepto “sistema económico”, es necesario aclarar que el mismo no es sino un sub-sistema dentro del sistema social.

Siguiendo la argumentación de Mario Bunge⁴, afirmamos que en la caracterización de un sistema “económico social” confluyen tanto la composición del mismo, como el ambiente en el que se sitúa, como la estructura que establece.

En lo que respecta al subsistema económico, los componentes del mismo están establecidos por el comportamiento de los agentes económicos que interactúan en él. Claramente, esta definición evita cualquier confusión respecto a la existencia de individuos que actúan y viven aisladamente de la sociedad, como la referencia a Robinson Crusoe a la cual la economía ortodoxa remite con tanta asiduidad.

Por su parte, el ambiente está establecido por los entes que interactúan en el mismo, tales como los recursos naturales disponibles, las corporaciones de afinidad (cámaras empresariales, sindicatos, etc.) y los organismos estatales.

³ Joseph A. Schumpeter “Teoría del Desarrollo Económico” México Fondo de Cultura Económica (1912) 1978.

⁴ Mario Bunge “Economía y Filosofía” Madrid Editorial Tecnos 1982.

Por último, la estructura va a reflejar, en cada momento histórico el tipo de relaciones sociales mediadas por cosas.

Para poder entender el sistema social, aún cuando estemos estudiando el subsistema económico, es necesario establecer los vínculos que el mismo tiene tanto con el subsistema biológico, con el subsistema cultural y el subsistema político.

En forma sintética, podemos entonces expresar que el sistema social va a reflejar la interacción de estos cuatro subsistemas, los cuales pueden caracterizarse de la siguiente manera:

- **El subsistema Biológico:** que es el que se encuentra nutrido tanto por los sistemas de parentesco, en un extremo, como por las organizaciones de salud pública, por ejemplo, en el otro;
- **El subsistema Económico:** que es el que se establece a través de los procesos de producción, distribución, intercambio y consumo;
- **El subsistema Cultural:** que es el que se encuentra alimentado por las relaciones de comunicación dentro de la sociedad a partir de las vinculaciones de quienes la componen; y
- **El subsistema Político:** que es el que se encuentra mantenido tanto por las relaciones de poder como por las formas de participación en su construcción que tienen los integrantes de la sociedad.

Por lo tanto es necesario comprender que estos cuatro subsistemas son partes indivisibles de una sociedad. Si bien se los abstrae para un análisis particular, desde las disciplinas que se especializan en cada problemática, perder de vista su interacción puede llevarnos a esbozar análisis teóricos que, más allá de su consistencia lógica, poco estén explicando acerca de lo que sucede en la sociedad.

La fuerte vinculación entre estos cuatro subsistemas refuerza la necesidad del análisis interdisciplinario, aún cuando el eje, como es nuestro caso, esté puesto en el subsistema económico.

II. El contenido de lo económico

Hemos afirmado que el subsistema económico es el que da cuenta de los procesos sociales de producción, distribución, circulación y consumo. Son estos procesos los que dan “el contenido de lo económico”, es decir, aquellos a lo que nos refieren y nos remiten aquellas cosas que identificamos como propias de la economía política.

El proceso social de producción nos remite a la generación de satisfactores para las necesidades humanas. Sin embargo, de nada sirve la producción de esos satisfactores si no son distribuidos.

Entonces, mientras el proceso social de producción es la forma en que diferentes objetos se combinan para, mediante el proceso de trabajo, generar un nuevo objeto que ha de satisfacer determinadas necesidades sociales, el proceso social de distribución da cuenta del modo en que dicha producción social se distribuye entre los integrantes de la sociedad, de manera que cumplan su objetivo, es decir, satisfacer sus necesidades.

El intercambio, por otro lado, es un proceso mediante el cual los integrantes de la sociedad deciden cambiar “aquello” que recibieron mediante el proceso social de distribución por otras cosas que entienden son más adecuadas para satisfacer sus necesidades. Es decir, el proceso de intercambio es un proceso social, ya que parte de lo obtenido mediante la distribución social de lo producido, y al mismo tiempo es un proceso individual, toda vez que cada individuo ha de decidir, de forma individual y conforme a sus preferencias, llevar adelante ese intercambio.

El consumo, finalmente, es disfrute individual, personal, privado de aquello que se ha obtenido en el proceso de intercambio. Visto así, nada tiene que ver con lo económico, salvo en el sentido que es el disparador del inicio de un nuevo proceso social de producción, dando de esta manera una característica de circularidad a los procesos que identificamos como componentes del subsistema económico.

Ahora bien, alrededor de la producción y la distribución, es necesario definir dos conceptos clave para poder comprender el contenido de lo económico. Esos conceptos son “el proceso de trabajo” y “forma de apropiación” que han de caracterizar tanto el proceso social de producción como el proceso social de distribución, al tiempo que darán cuenta de los procesos de intercambio y de consumo.

El proceso de Trabajo

El proceso de trabajo, como ya hemos señalado, es aquella actividad humana por medio de la cual determinadas ‘cosas’ son utilizadas para la generación de otra ‘cosa’ diferente, con el propósito de generar un satisfactor para determinadas necesidades.

Comencemos por explicitar aquello que llamamos trabajo. Al referirnos al trabajo nos estamos remitiendo a todo tipo de gasto de músculo y cerebro humano.

Así, el trabajo aparece como el medio por el cual el hombre crea y produce satisfactores para sus necesidades.

Esos satisfactores son nuevos productos (o servicios) que, partiendo de una serie de diferentes materias objeto de transformación y con el uso de determinadas herramientas, aparecen por la aplicación de energía vital humana que ha de permitir su aparición.

Pero al mismo tiempo, el propio proceso de trabajo se encuentra en constante proceso de transformación y cambio. No sólo en cuanto a la forma en que es llevado adelante sino también en cuanto a los productos que surgen de él.

Cuando hablamos de la energía vital, al gasto de músculo y cerebro humano, nos estamos refiriendo a las capacidades y habilidades que los seres humanos poseen y que les permite bosquejar, organizar y poner en práctica la realización de procesos cuyo resultado es la generación de objetos que han de satisfacer necesidades.

En tanto satisfactores de necesidades, estos objetos han ido modificándose y transformándose en el transcurso de la historia. Y esa transformación es, al mismo tiempo, resultado de los cambios en el proceso de trabajo como modificación del mismo.

Mediante el proceso de trabajo el hombre va a tomar y transformar la naturaleza, al tiempo que se va a relacionar con otros hombres. La naturaleza es la que provee los objetos sobre los que operará el trabajo.

Estos objetos son recursos naturales, en tanto están en su estado natural y se convierten en materias primas se convierten en objetos materiales bajo control humano, es decir, cuando el hombre los toma con el objeto de transformarlos en satisfactores de sus necesidades.

A lo largo de la historia, el hombre fue desarrollando sus habilidades y conocimientos y de ese modo construyendo herramientas que le permitieran aumentar su capacidad productiva, tanto respecto a las cantidades a producir como a la diversificación de cosas a producir.

Así el hombre ha ido tomando y transformando la naturaleza, ampliando y modificando los satisfactores para sus necesidades.

Pero al mismo tiempo esas transformaciones operaron en modificaciones sobre el propio proceso de trabajo y en las relaciones de los hombres con la naturaleza y entre sí.

Podemos observar que, como resultado del trabajo, a lo largo de la historia de la humanidad se ha ido produciendo lo que se denomina cambios tecnológicos, tanto en lo que se refiere a los instrumentos a utilizar para realizar el trabajo como a las formas de organizar el trabajo, como así también modificaciones en los objetos a producir, es decir en los satisfactores de necesidades.

Y al tiempo que se modificaban la tecnología y los objetos, también operaban las modificaciones en los procesos de trabajo y en las relaciones de los hombres entre sí.

El proceso de trabajo es entonces un proceso que permite producir satisfactores de necesidades pero que al mismo tiempo produce 'individuos' en tanto individuos sociales. Más adelante tendremos la oportunidad de profundizar sobre esta problemática.

III. El surgimiento de la Economía Política

Los temas relacionados con lo económico han existido a lo largo de toda la historia de la humanidad, pero sólo en determinado momento histórico, bajo determinadas condiciones históricas, requirieron de preguntas y respuestas, de una aproximación a su conocimiento desde el saber científico.

Producción, Distribución, Intercambio y Consumo han existido en todas las sociedades. Pero recién a mediados del Siglo XVI aparecen los primeros intentos de aproximación a lo económico de manera independiente a otras disciplinas.

Así, los discursos económicos son el resultado de un proceso histórico particular, el cual se caracteriza en términos generales por un nuevo momento histórico: la aparición de la formación económico social capitalista.

En el capitalismo, los seres humanos resuelven los problemas de producción, distribución, intercambio y consumo a través de vínculos entre hombres que se suponen libres e iguales.

El individuo va a aparecer entonces como un individuo aislado frente a la sociedad, y su vinculación con los demás hombres aparece reflejada a través de las cosas y un lugar particular: el mercado.

Es a partir de la consolidación de las relaciones capitalistas de producción que lo económico adquiere una especificidad relevante, y donde el Estado y el Mercado aparecen como articuladores de voluntades individuales.

IV. El circuito de producción

Analizar el circuito de producción en la sociedad capitalista nos remite a identificar al empresario capitalista (no como un individuo, sino como un agente social genérico) ya que es él quien toma la decisión de producir.

Llevar adelante esa decisión va a suponer la confluencia tanto de ciertas *fases necesarias*, es decir una serie de pasos sucesivos, de eslabones relacionados, que son necesarios para la obtención del objetivo que ese empresario se ha propuesto, como así también de ciertas *prácticas orientadas*, es decir de las habilidades y competencias que tenga ese empresario, las cuales presentan diferencias para cada empresario.

Las fases necesarias están presentes en todo proceso productivo y son independientes de la voluntad del empresario, constituyéndose así en los *aspectos objetivos* del proceso productivo.

Por su parte, las prácticas orientadas nos remiten, entre otras cosas, a las diferencias organizativas, a las diferentes habilidades comerciales tanto para comprar las materias primas e insumos como para vender el producto terminado o a los diferentes manejos de políticas de publicidad y comunicación, constituyéndose así en los *aspectos subjetivos* del proceso productivo.

Las fases necesarias

Podemos identificar tres pasos que son imprescindibles para todo proceso productivo. El primer paso es la fase de compra de todos los elementos necesarios para producir el bien o servicio que se ha puesto como objetivo; la segunda es la realización efectiva del acto productivo, es decir, la transformación de todo lo obtenido en la primera fase en el bien o servicio que se ha decidido producir; la tercera, por último, nos remite a la venta del producto resultante.

Visto de esta manera, el proceso productivo requiere que en forma permanente sea construido y reconstruido, ya que de nada sirve producir por única vez. Por lo tanto los aspectos objetivos del circuito de producción podemos identificarlos como pasos sucesivos definidos por:

COMPRA —> PRODUCCIÓN —> VENTA

constituyen no sólo los aspectos objetivos del circuito de producción sino que, al mismo tiempo, le dan el carácter de circularidad al mismo.

Este circuito es idéntico para todos los procesos de producción, sean éstos más simples o más complejos. Es llevado adelante tanto por un empresario individual como por una gran corporación, por una pequeña empresa regional como por una empresa multinacional.

Así podemos afirmar que el circuito productivo está compuesto por fases sucesivas y articuladas en la búsqueda de un objetivo. A su vez, el producto o servicio que se ha decidido producir va tanto a ordenar como a delimitar el contenido de cada fase.

En la actividad cotidiana del proceso de producción, es normal que estas fases aparezcan también como yuxtapuestas, es decir, que se venda mercadería en stock, mientras se está llevando adelante la producción de nuevas mercaderías y se realizan compras para la producción futura.

No obstante, eso no cambia sus características de ser continuas, ya que *exigen continuidad*. Y esa necesidad de continuidad es lo que genera el concepto de circularidad.



Contenidos de cada fase

La fase de compra

Tomar la decisión de producir supone la confluencia de un conjunto de aspectos. En primer lugar, el empresario debe tener la capacidad adquisitiva suficiente para poder iniciar el proceso de producción, es decir, debe ser *propietario del dinero*.

A su vez debe disponer de un conjunto de datos tales como el *conocimiento de los elementos* que requiere para producir, conocer *el nivel de la tecnología* con que se lleva adelante dicha producción y conocer el *medio ambiente* en que se llevará a cabo el proceso decidido.

Respecto del conocimiento de los elementos necesarios, esto nos remite a conocer las características particulares que debe tener el lugar donde se ha de llevar adelante la producción, como así también los instrumentos (máquinas y herramientas) que se requieren para poder realizarla, como los objetos sobre los que debe operar para obtener el bien o servicio pretendido (materias primas, insumos, etc.) y las habilidades y capacidades específicas que deben poseer los trabajadores que habrá de contratar, es decir, el tipo, la cantidad y la calidad de fuerza de trabajo requerida para llevar adelante el proceso de producción del bien o servicio elegido.

Todos estos aspectos van a estar definidos por el objeto (bien o servicio) que se ha decidido producir.

Respecto al nivel de la tecnología, esto nos remite al conjunto de conocimientos, desarrollos científicos y aplicaciones tecnológicas (tanto en lo que refiere a los instrumentos como a la tecnología organizacional del proceso productivo) que se encuentran disponibles, en una sociedad dada y en un momento determinado, que permiten producir el bien o servicio que se ha puesto como objetivo de la producción.

A su vez, el medio ambiente es el “medio ambiente socialmente constituido” y nos remite tanto aspectos jurídicos, sociales, como institucionales que han de definir los contratos y obligaciones, la existencia (o no) de promociones generales y la existencia (o no) de promociones específicas para la producción de un bien o servicio determinado, en este caso aquel que se ha puesto como objetivo al tomar la decisión de producir.



Es decir que, dado un determinado nivel de conocimientos sobre el bien o servicio que ha decidido producir, el *empresario*, en su condición de *propietario del dinero*, se instala en el mercado como *comprador*.

Fase de Producción

En esta segunda fase, el empresario sale del mercado y se instala en el '*taller*', es decir en el espacio en el que ha de llevar adelante el proceso de producción.

Actúa como el *organizador concreto del proceso de producción*. Si bien es habitual que en su lugar pueda actuar un 'funcionario' particular, éste lo hace en nombre y representación del empresario.

El empresario en esta fase va a *organizar* y *poner en movimiento* el proceso productivo; su derecho a organizar y decidir la forma en que el mismo es llevado adelante, surge de su condición de propietario.

Mientras que el funcionario que actúa por delegación del empresario va a recibir por su tarea una remuneración que se denomina *salario*, el empresario, en cambio, recibe por su condición de propietario un ingreso que se denomina *ganancia*.

En la fase de producción, el empresario va a planificar las tareas, a ordenar y poner en movimiento los elementos adquiridos en la fase de compra.

Así, el empresario es quien divide las tareas entre los trabajadores que ha contratado, quien determina los tiempos y movimientos con que deben realizarse esas tareas. Va a controlar el uso de los instrumentos puestos a disposición de los trabajadores para realizar su trabajo y determinar la calidad que se desea obtener en el producto. También es quien se va a encargar del mantenimiento de los equipos productivos que se utilizan en el proceso de producción.

El proceso de producción es un conjunto de diferentes movimientos y de pasos sucesivos que dan cuenta del *proceso creador* de nuevos productos.

Si en la fase de compra se obtienen las cosas sobre las que ha de operar el trabajo humano con el propósito de obtener un potencial nuevo producto o servicio, en la fase de producción, esa potencialidad se transforma en acción, en proceso creador, en realidad tangible que hace posible que dicho producto o servicio pueda ser elaborado y terminado como tal.

Dijimos que el proceso de trabajo se caracteriza por el hecho que diferentes objetos del trabajo son modificados por la energía vital de la fuerza de trabajo.

Es el momento de transformación real. Es la aplicación de los conocimientos y aptitudes de los trabajadores sobre los objetos de trabajo, tanto sean instrumentos, maquinarias y herramientas como materias primas e insumos.

Esta fase es la de *consumo productivo*, mediante la cual se logra obtener un bien diferente a los previamente existentes

La fase de venta

Una vez culminado el proceso creador de la fase de producción y obtenido el nuevo producto o servicio, el empresario abandona el *taller* y se instala nuevamente en el *mercado*, ésta vez no como comprador sino como *vendedor*.

En la fase de compra se instaló en el mercado con el propósito de adquirir distintos productos (instalaciones, máquinas, materia prima, fuerza de trabajo); en la fase de venta se instala en el mercado ofreciendo un producto diferente con el propósito de *realizarlo*, es decir de venderlo.

Si en la primera fase se enfrentó a diferentes oferentes de aquellas cosas que él buscaba, ahora se enfrenta a diferentes compradores con el propósito de vender el producto que resultó de su decisión de producir y del proceso de producción que él dirigió.

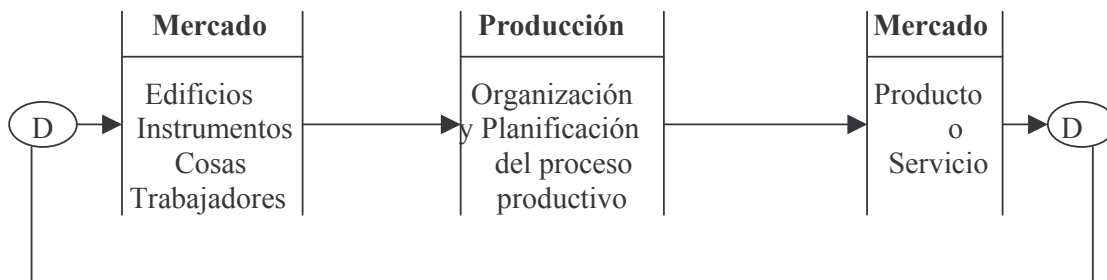
Y este nuevo producto no sólo no refleja los instrumentos utilizados, sino que los mismos hasta pueden haber sido lo sobradamente modificados de forma que ni rastros queden ya de ellos. Y esa transformación es el resultado de la aplicación de la fuerza de trabajo sobre las cosas adquiridas en la fase de compra.

Es el trabajo el que le dio su singularidad y peculiaridad que lo convirtió en algo totalmente diferente.

En el mercado, el empresario se va a enfrentar a los compradores, con el propósito de que éstos *convaliden*, a través de la compra, tanto su decisión inicial como los sucesivos pasos que fue dando hasta obtener el nuevo bien o servicio que ahora está ofreciendo.

Una vez vendido el bien o servicio ofrecido, el empresario se encuentra nuevamente con el dinero. Es el momento provisoriamente final del proceso que emprendió al tomar la decisión de producir el bien o servicio elegido. Y decimos que es provisorio, toda vez que este proceso, como ya se ha señalado, vuelve a empezar, dando cuenta de la circularidad que caracteriza al circuito de producción.

Se introdujo en la primera fase en tanto propietario del dinero y, tras una serie de pasos sucesivos sale del mercado, otra vez como propietario del dinero.



El cálculo económico substancial: el principio de racionalidad

Hemos visto que a través de las fases necesarias, que son los pasos *ineludibles*, a los que hemos denominado los aspectos objetivos del circuito de producción; son llevados adelante por lo que llamamos las prácticas orientadas, es decir, las formas particulares en que cada empresario, según sus conocimientos y decisiones, pone en movimiento el circuito productivo, dándole entonces su propia *singularidad*.

Es así como el empresario, a lo largo del circuito de producción, ha desarrollado y desempeñado *roles y funciones* diferentes. Como comprador en un primer momento, para ser el planificador y organizador luego y finalmente actuar como vendedor.

Pero detrás de esa diversidad de actividades, el empresario no sólo conserva, sino que al mismo tiempo ratifica, su condición de propietario.

Y es a partir de esa condición de propietario que el empresario va a exigir un ingreso por las actividades desplegadas. A ese ingreso lo denominamos *ganancia*.

La ganancia aparece entonces como una *posibilidad* al momento de tomar la decisión de poner en marcha el circuito productivo y como una *realidad* al cierre del mismo.

Ambos aspectos son las partes decisivas de lo que denominamos el *cálculo económico substancial* que realiza el empresario al momento de tomar su decisión de poner en movimiento el circuito de producción.

El desembolso inicial realizado por el empresario supone un convencimiento personal de la posibilidad de obtener dicha ganancia asociada a la elección del bien o servicio que decidió producir y ofrecer.

Ese convencimiento lo lleva a tomar esa elección ante otras elecciones posibles, como pueden ser la elección de otro bien o servicio, o simplemente opciones comerciales o financieras.

Lo que guía y orienta entonces al empresario a tomar su decisión inicial no es otra cosa que ese convencimiento personal acerca de obtener dicha ganancia iniciando el circuito productivo del bien o servicio que él eligió.

Y decimos que ese convencimiento es *personal*, toda vez que *la sociedad no le garantiza* a priori que vaya a lograr su objetivo. Es decir, que en el momento inicial, en la toma de la decisión, se encuentra en una situación de *incertidumbre*. Sólo su *convencimiento personal* de lograr una ganancia lo lleva a iniciar el circuito de producción.

En realidad, la posibilidad de darle diferentes usos al dinero se convierte como posibilidad de darle usos complementarios. Es decir, el empresario puede diversificar el uso que le da a la totalidad del dinero del que es propietario (como puede ser destinar una parte al sector financiero y otra al comercial, etc.) buscando así efectos compensados que le permitan disminuir los riesgos y hacer disminuir el grado de incertidumbre.

No obstante, la incertidumbre sólo desaparece, sólo puede convertirse en certeza, en la tercera de las fases descritas.

Es en el momento de la venta, en el momento donde el empresario vuelve al mercado a ofrecer el bien o servicio que decidió producir, donde la confluencia con múltiples voluntades, es decir, la de aquellos que deciden comprar el bien o servicio ofrecido, pueden encontrarse con la decisión inicial del empresario, convalidando a esta última. .

Mientras en la fase de compra se *crystaliza* la decisión de invertir, en la fase de venta se *corporiza* la convalidación social de la voluntad individual que motivó al empresario a tomar dicha decisión.

La fase de venta es, así, la convalidación social de la decisión individual que motorizó y puso en marcha el circuito de producción.

Vemos así que la separación entre la fase de compra y la fase de venta se convierte, al mismo tiempo, en una distancia insuperable entre decisiones individuales y convalidaciones sociales.

La voluntad inicial, individual, del individuo – empresario es una voluntad puesta en el bien o servicio que decidió producir. En la fase de venta, esa voluntad individual confluye con la voluntad colectiva, la cual no está puesta sobre el individuo que tomó la decisión inicial, sino que también está puesta sobre el producto ofrecido.

De esta manera, voluntades individuales y voluntades sociales *existen en* y se expresan *por medio de* las cosas. Es decir, en los bienes o servicios que se producen, se ofrecen y se compran.

Por su parte, tanto la decisión empresaria como la convalidación social suponen algún grado de información sobre las características y las apariencias que poseen tanto los bienes a producir a la hora de emprender un negocio, como los bienes a buscar al tomar la decisión de comprar.

La ganancia del empresario

De esta manera, lo que hemos denominado el cálculo económico sustancial, no es sino una magnitud, o mejor dicho, una diferencia entre dos magnitudes: el dinero que se invierte en la fase de compra y el dinero que se obtiene en la fase de venta.

Retomando, y profundizando lo expresado en el apartado anterior, tenemos que:

$$\longrightarrow \quad \mathbf{D - Mercado Producción Mercado D'} \quad \longrightarrow$$

Donde:

$$\mathbf{D' > D}$$

si existe convalidación social.

Dos conceptos que surgen de lo expuesto son

- $\mathbf{D' - D = G = Masa de Ganancia}$

Siendo la *masa de ganancia* una magnitud absoluta, es decir, expresa la cantidad total de dinero que se obtuvo como retribución a la acción de emprender el proceso de producción; y

$$\frac{\mathbf{D' - D}}{\mathbf{D}} = \mathbf{r = Tasa de Ganancia}$$

Siendo la tasa de ganancia una magnitud relativa, es decir, expresa el porcentaje del dinero obtenido en la realización del producto que decidió producir y logró vender, en relación al dinero invertido, es decir, respecto a la cantidad de dinero con la que ingresó al mercado como comprador en la fase de compra.

La ganancia, como ingreso del empresario, como retribución a su decisión en tanto propietario del dinero, se constituye así en la medida del éxito o del fracaso de las políticas llevadas adelante en el momento de la fase de compra, de la estrategia de financiamiento elegida, de la planificación y programación del proceso de producción y de las políticas y estrategias llevadas adelante en la fase de venta.

Todas esas actividades desarrolladas, todos esos procesos decididos y realizados que se caracterizan, tal como hemos visto, por su diversidad y heterogeneidad, son homogenizados por la ganancia.

Esta capacidad de homogenización que tiene la ganancia, esta reducción de cualidades a cantidades, se deriva directamente de otra cantidad: el precio.

El precio es la manifestación cuantitativa que adquieren las cosas en el mercado y la ganancia, entonces, no es más que una manifestación cuantitativa que surge como diferencia entre precios.

La racionalidad subyacente

Antes de introducirnos en la problemática de los precios y la forma en que éstos aparecen y se determinan, podemos realizar algunas consideraciones adicionales a la confluencia / confrontación que ocurre en el mercado entre voluntades y decisiones individuales y la voluntad social a la que hemos hecho referencia.

Podemos afirmar, y en términos muy generales, que la lógica sobre la que se construye el proceso de producción / reproducción de la economía capitalista comienza con la posesión de Dinero (D) que se intercambia en el mercado por las Mercancías (M) necesarias para producir el bien que se ha decidido producir, con el explícito propósito de volver al mercado con una nueva mercancía, a fin de volver a intercambiarla por una cantidad de dinero mayor a la desembolsada en la fase inicial (D').

Por el momento señalemos que basta con que la mercancía a producir tenga un valor de uso, una cualidad, diferente a los valores de uso, a las cualidades, de las adquiridas para producirla, como la condición necesaria para que se pueda esperar que D' sea mayor que D, mientras que la condición suficiente es la 'convalidación social', esto es, que la sociedad esté efectivamente dispuesta a adquirir la mercancía producida por un precio que permite que aparezca D'.

Por su parte, lo que denominamos "convalidación social" no es otra cosa que lo que los economistas suelen denominar "demanda", y que estrictamente nos remite a la "demanda con capacidad de pago" para que estrictamente se pueda completar el circuito D – M – D'.

Y esa demanda con capacidad de pago no es sino la confluencia de múltiples voluntades individuales sobre un mismo objeto. La razón por la cual confluyen, la valoración individual que hacen sobre su cualidad, sobre su valor de uso, poco significa al momento de analizar su capacidad de convalidar socialmente el bien o servicio producido.

Resaltemos que, como ya hemos visto, para que se realice dicha 'transformación de valores de usos', para que diferentes cualidades se conviertan en una cualidad distinta, se requiere como condición necesaria la participación del trabajo humano que produzca dicha transformación.

Pero nada de ese trabajo humano específico aparece en el producto final, salvo el hecho que su singularidad es el resultado del mismo.

Y es esa singularidad la que hará confluir múltiples voluntades individuales, constituyendo así la convalidación social de dicho bien o servicio.

Por su parte, la formulación $D - M - D'$ constituye una manera muy sencilla de dar cuenta de la lógica de la acumulación capitalista, pero al igual de sencilla, es absolutamente clara.

Por su parte, $D' - D$ es una magnitud que surge de los precios y los precios son magnitudes expresadas en dinero.

En una sociedad capitalista, el dinero es manifestación general de la riqueza, siendo las mercancías la manifestación particular de la misma. Dinero y mercancías actúan como reguladores y articuladores de la creación / distribución de esa riqueza.

Dijimos que voluntades individuales de los empresarios que deciden iniciar el circuito productivo confluyen con múltiples voluntades que expresan la voluntad social; pero esa confluencia se da a través de las cosas. Y las cosas aparecen en el mercado expresadas por sus precios.

Y los precios son magnitudes expresadas en dinero. El dinero aparece así como la mercancía que homogeniza las cualidades heterogéneas de las múltiples cosas (mercancías) que se encuentran en el mercado.

Por otra parte, la propiedad del dinero por parte del empresario implica libertad de acción, de elección, de disposición.

Asimismo, intercambiar ese dinero por mercancías supone, como contraparte del dinero, la pérdida (al menos momentánea) de dicha libertad. Las mercancías (los objetos, las cosas adquiridas en la fase de compra) restringen dicha libertad; ahora el empresario no puede elegir con libertad sus movimientos y debe restringirlo a la producción de aquel bien que eligió y que es posible producir mediante las cosas que adquirió.

Esta elección por la pérdida de libertad (aún cuando ésta sea momentánea), sólo tiene sentido si se espera que, al final del proceso de producción que se ha decidido emprender, la mercancía producida se convierta en una cantidad de dinero mayor a la inicial, es decir, mayor libertad de acción, de elección, de disposición.

Por otra parte, la decisión de poner en marcha el proceso de producción/reproducción se toma a partir del conocimiento del 'medio' en que lo ha de realizar. El marco jurídico normativo, los hábitos y costumbres que en él operan, el nivel de la tecnología a ser utilizada son datos que complementan y al mismo tiempo inducen a tomar (o no) la decisión de iniciar el proceso mencionado⁵, y como hemos visto, parte de un convencimiento personal por parte del empresario que decide iniciar dicho proceso.

Sólo es necesario que el poseedor de dinero tenga la convicción que D' será mayor que D para que esté dispuesto a iniciar el proceso de producción. Este es el 'cálculo económico substancial' que impulsa al 'empresario capitalista'⁶ a poner en marcha el proceso.

Y dicho proceso implica también circularidad, toda vez que no tiene sentido alguno, al menos desde la lógica de la producción capitalista, realizarlo por única vez.

Plantear esta forma de indagar sobre lo que por un lado 'dispara' el proceso productivo y por otro lado lo 'completa' (la realización efectiva de los bienes producidos) tiene la particularidad que no hemos necesitado ni hemos de necesitar realizar ningún supuesto 'generalizador' sobre algún tipo específico de racionalidad de los agentes que intervienen.

La racionalidad subyacente en lo descrito, aquello que mueve a los agentes económicos identificados, es, entonces, simplemente la búsqueda de satisfacer, de lograr, de alcanzar un objetivo.

El precio y sus componentes y determinantes

Hemos dicho que los precios son cantidades en las que se expresan las mercancías. Además hemos visto que la ganancia no es sino una diferencia entre precios.

Las magnitudes que aparecen en la fase de compra van a reaparecer, en la fase de venta, bajo la forma del precio del producto (bien o servicio ofrecido).

⁵ Esto implica que conoce, al menos hasta donde le es posible, las condiciones en que opera el mercado en el que ha decidido actuar.

⁶ Lo que aquí denominamos "empresario capitalista" es válido, tal como lo hemos afirmado, tanto para un empresario individual como para una gran corporación, para un 'empresa nacional' como para una 'multinacional'.

En virtud de la homogenización que permite el dinero en la construcción del sistema de precios, podemos afirmar que todas las erogaciones que se realizaron al concurrir al mercado en busca de las mercancías que se hacían necesarias para comenzar la producción decidida, *deben reaparecer*, como cantidades monetarias, en el precio de la nueva mercancía que se lleva al mercado.

Si pensamos en las erogaciones que realizó el empresario (o que se comprometió a realizar) en la fase de compra, podemos encontrar lo que llamaríamos un piso para el precio del producto al que llamamos costo de producción, el cual nos remite a los desembolsos iniciales que pudieron poner en marcha el proceso productivo. Así:

Costo de Producción = Gastos Salariales
+
 Gastos de desgaste de las máquinas y edificios
 +
 Gastos de desgaste de las herramientas
 +
 Gastos en materias objeto de transformación
 +
 Gastos en insumos necesarios para dicha transformación

Cierto es que lo que hemos denominado prácticas orientadas han de jugar un rol diferenciador entre los diferentes empresarios.

La conducta del empresario (de todos y de cada uno de los empresarios) tiene vital importancia en sus políticas que le permiten obtener tanto maquinarias como materias primas más baratas; también en la búsqueda de pagar salarios más bajos.

También va a influir en la planificación y puesta en marcha del proceso de producción, por ejemplo al evitar o disminuir los desperdicios u otro tipo de pérdidas que puedan producirse en él y al realizar las innovaciones tecnológicas (ya sea con nuevas máquinas y herramientas como organizando el proceso de trabajo) tal que – en cualquiera de los casos – logre disminuir sus costos.

Es decir, el empresario opera como un elemento activo y dinámico en la determinación de los circuitos de producción.

Por su parte, la ganancia surge como una magnitud que *aparece* por primera vez en el precio del nuevo producto. Despliega un escenario mayor toda vez que, a diferencia del costo de producción, no es una magnitud que reaparece, sino que aparece como *resultado genuino* del proceso de producción, una magnitud que no existía antes del mismo.

Tenemos entonces que:

Costo de Producción + Total de Ganancias = Precio

Siendo el costo de producción la *magnitud mínima* del precio mientras que la magnitud de la ganancia habrá de determinar su *magnitud máxima*.

Así, la magnitud mínima es la que permite volver a iniciar el proceso de producción. Es una magnitud que, de no aparecer, pone en riesgo la reproducción del sistema. Y por lo tanto, es conocida ya desde la fase de compra.

En cambio, si nos preguntamos por la magnitud máxima del precio, o, lo que sería la misma pregunta, sobre la magnitud máxima de la ganancia, nos encontramos con que ésta no depende exclusivamente de la voluntad del empresario.

En principio podemos identificar dos determinantes básicos que concurren en su determinación:

- a) El precio medio de la rama, es decir, los precios de otros productos similares o iguales y
- b) La voluntad social, es decir, la concurrencia de múltiples voluntades individuales que articuladas van a fijar un límite tanto a la pretensiones de ganancia del empresario como a la magnitud máxima del precio del bien o servicio ofrecido.

Para avanzar en nuestro razonamiento, es necesario profundizar algunas cuestiones para poder arribar a una formalización del procedimiento social del precio.

Hemos visto que el empresario realiza, en la fase de compra, erogaciones en instrumentos, edificios, herramientas, los cuales se han de agotar al cabo de *varios procesos productivos*. Sólo una porción de ellos va a aparecer en el precio del bien producido en cada proceso. Llamaremos a estos elementos *capital fijo*.

Pero también compra materias primas, insumos y fuerza de trabajo, los cuales han de reaparecer íntegramente en el precio del producto al cabo del proceso productivo. A estos elementos los denominaremos *capital circulante*.

Como hemos dicho que la tecnología es un dato, es decir un elemento que el empresario conoce al tomar la decisión de iniciar el proceso productivo, estamos en condiciones de afirmar que en ese momento son conocidas las cantidades de cosas (maquinaria, instrumentos, materias primas, etc.) y de fuerza de trabajo (en sus diversas cualidades) que se necesitan para producir una unidad del bien elegido.

Ese conocimiento nos permite entonces formalizar dichas cantidades en términos de coeficientes técnicos de producción.

Los coeficientes técnicos van a representar las cantidades de mercancías y trabajo necesarios para la producción del producto que el empresario ha decidido producir.

Si suponemos la producción unitaria de una mercancía cualquiera, el costo de producción de la misma se lo representa por la siguiente ecuación:

$$c_i = (a_{11} p_1 + a_{21} p_2 + a_{31} p_3 + \dots + a_{n1} p_n + l_i W)$$

Donde

- a_{ij} representa las cantidades de cada mercancía j que se utiliza en la producción de la mercancía i
- l_i representa la cantidad de trabajo humano que permite realizar el proceso de transformación de todas ellas en la mercancía que se decidió producir
- W es el salario pagado a la fuerza de trabajo que participó del proceso productivo y que equivale al costo de reproducción de la misma y
- c_i representa el costo unitario que insumió la producción de la mercancía analizada
- p_j es el precio de la mercancía j utilizado en la producción.

Pero, como ya hemos señalado, es necesario que, en la venta de dicha mercancía aparezcan no sólo las cantidades de dinero necesarias para su producción, sino además una cantidad que represente la ganancia.

La ecuación anterior, que representaba el costo de producción se transforma entonces en precio unitario de producción al sumarse una magnitud que incluya la ganancia, presentándose de la siguiente manera

$$P_i = (a_{11} p_1 + a_{21} p_2 + a_{31} p_3 + \dots + a_{n1} p_n + L_i W) (1 + r)$$

Donde

- p_i es el precio unitario de producción del bien i .
- r representa la tasa de ganancia y aparece como un mark up sobre el costo de producción

A esta altura de las reflexiones, entendemos que es importante volver a señalar que hemos arribado a la construcción del precio de producción y a su formalización, sin ninguna necesidad de realizar algún tipo de caracterización sobre la *racionalidad* del empresario, tales como que es un *sujeto racional*, o *elector óptimo* o *maximizador permanente*; tampoco hemos necesitado para llegar hasta aquí ninguna hipótesis sobre la *psicología* del empresario.

Esta forma de llegar al precio de producción de una mercancía nos permite replicarla para el conjunto de las mercancías y reflejar entonces la articulación, por la vía de los precios del circuito de Producción / Reproducción.

Afirmamos entonces que el precio de producción permite:

- reconstituir parte del capital adelantado en herramientas, maquinarias edificios, etc.
- reconstituir el capital adelantado en materias primas
- pagar los salarios
- permitir la aparición de la ganancia como una proporción r de los costos de producción.

En términos generales, se puede afirmar que podría suceder que un empresario en particular opere de forma tal que sus costos de producción estén por debajo de los costos de producción de la rama. En ese caso, dicho empresario, al poder vender al precio promedio de la rama obtendría lo que denominaremos una ganancia extraordinaria.

Estrategias competitivas

Supongamos una situación como la descrita al final del apartado anterior. En ese caso, el empresario en cuestión puede adoptar distintas estrategias al concurrir al mercado a ofrecer su producto.

- a) Disminuir su precio en una *magnitud igual* a lo que logró disminuir sus costos. En este caso nos encontramos ante lo que se denomina *precio de eliminación*, ya que coloca su precio por debajo del precio medio de la rama y en consecuencia, en la magnitud que pueda satisfacer la demanda social, hará que ésta se dirija hacia su producto y no hacia el de sus competidores, en cuyo caso algunos de éstos deberán retirarse del mercado ante la imposibilidad de realizar sus productos.
- b) Disminuir sus precios en *mayor magnitud* de lo que disminuyó sus costos (lo cual sólo puede hacer disminuyendo el margen de ganancia). En este caso nos encontramos ante lo que denominamos *precio de exclusión*, toda vez que impide el ingreso de nuevos competidores.

Precio de Producción y Precio de Mercado

Afirmamos que en la fase de venta el empresario se enfrenta al mercado y lo hace con un bien o servicio que ha de satisfacer una necesidad social.

En cuanto al volumen de cantidades ofrecidas, afirmamos que el empresario lo que mira es la demanda con capacidad de pago, es decir sólo toma en cuenta el volumen solicitado por aquellos que, además de pretender satisfacer una necesidad, están en condiciones de pagar su producto.

Al volver al mercado con el producto que eligió producir, el empresario se somete al juicio del mercado, a la voluntad social complejamente articulada de la demanda.

En este caso, tampoco es necesario asumir ningún supuesto sobre los comportamientos individuales y subjetivos de los compradores. En nuestra argumentación nada aporta suponer al consumidor como un individuo racional que optimiza decisiones.

Independientemente de la causa, de las motivaciones individuales que convergen sobre los productos en el mercado, podemos afirmar que el precio de producción se va a convertir en precio de mercado en un nivel igual, mayor o menor, según sea la demanda efectiva que se dirija sobre él tal que podemos afirmar:

Volumen ofertado < Volumen Necesidad Social → P Producción < P de Mercado

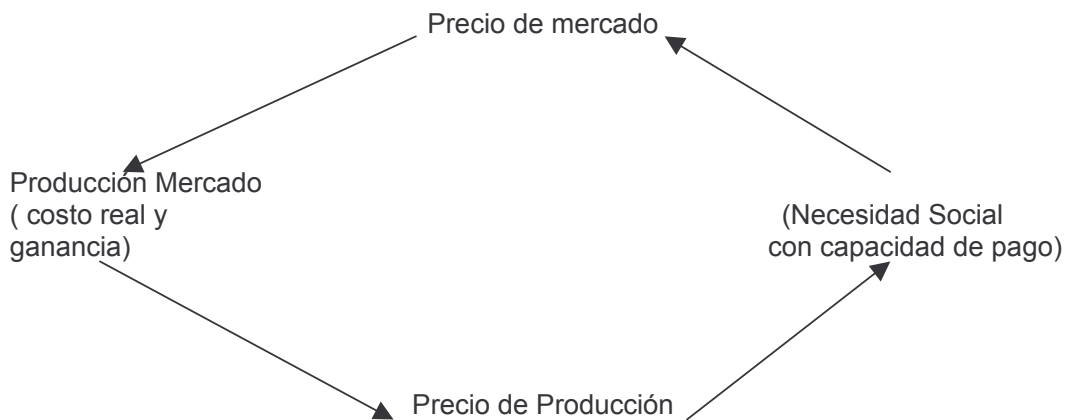
Volumen ofertado = Volumen Necesidad Social → P Producción = P de Mercado

Volumen ofertado > Volumen Necesidad Social → P Producción > P de Mercado

De esta manera observamos que tanto la oferta y la demanda determinan y son determinadas por un movimiento global complejo. Mientras los productos llegan al mercado con un precio (precio de producción) el mercado va a operar como una de las fuerzas que van a incidir en su precio final (precio de mercado).

Tanto la producción como el mercado aparecen como una determinación social, son esferas específicas de las relaciones sociales que ha generado el circuito de producción.

De esta manera, vemos que tanto la producción como el mercado se presentan como *promedios* de las múltiples, dispersas y fragmentadas voluntades de los individuos, siendo el precio efectivamente pagado el resultado tanto del movimiento como de la unidad contradictoria que representan los escenarios sociales de producción y de circulación (mercado)



El precio de producción, por su parte, es, al mismo tiempo, precio de reproducción, ya que es el que garantiza la continuidad del proceso de producción.

El precio de *producción / reproducción* está íntimamente vinculado con las características de *sucesión*, de *continuidad*, de *circularidad* que encontramos presentes en el análisis del circuito *productivo* y lo que identificamos como sus supuestos objetivos, es decir, lo que llamamos las *fases necesarias*.

Ahora bien, con la puesta en marcha de esta circularidad que caracteriza al circuito de producción, se van desarrollando una serie de *relaciones sociales* entre los individuos que participan de él. Ese conjunto de relaciones sociales van construyendo lo que se conoce como el *tejido social*.

Por lo tanto, la reproducción del circuito productivo implica la reproducción de esas relaciones sociales. La producción y reproducción de bienes es al mismo tiempo la *producción y reproducción de individuos en tanto individuos sociales*.

Y estos vínculos entre los hombres mediatizados por las cosas van construyendo el tejido social y reproduciéndolo.

Así, el nivel normal del precio de reproducción es un requisito, en las sociedades capitalistas, para la re-construcción permanente del tejido social construido.

Las modificaciones del precio de reproducción, ya sea por la acción de un empresario al decidir una estrategia competitiva de exclusión, como al decidir un cambio tecnológico, tanto en lo que respecta a las máquinas y herramientas utilizadas como en la forma de organizar el proceso productivo, va a implicar, entonces, una modificación en el entramado social que vincula a los seres humanos a través de las cosas. Es decir, va a modificar el tejido social.

V. Relaciones Sociales y Circuito de Producción – Reproducción

Hemos afirmado que mediante la puesta en movimiento de lo que denominamos el circuito de producción, los hombres se relacionan entre sí a través de las cosas, desplegando un cierto número de relaciones sociales diferentes, las cuales van a construir el tejido social.

Profundicemos entonces el análisis recorriendo el circuito de producción y sus fases necesarias para identificar las características y singularidades de dichas relaciones sociales.

A lo largo de lo que hemos llamado el circuito de producción, aquél a quien hemos denominado el 'empresario capitalista', deberá entablar relaciones con otros individuos (proveedores, trabajadores, compradores, etc.) que le permitirán arribar a su objetivo. Esta vinculación con otros individuos es lo que da cuenta que el proceso iniciado entonces no sólo es un proceso de producción, sino que, además es un proceso de generación de relaciones sociales.

En la fase de compra, el empresario va a adquirir los productos y servicios necesarios para producir el bien elegido. Se vincula con otros empresarios que han llevado adelante otros circuitos productivos similares al que él ha decidido iniciar.

Se va a vincular tanto con campesinos que trabajan la tierra con métodos relativamente atrasados como con modernos capitalistas. Con artesanos que poseen habilidades particulares y personales como con empresas multinacionales que han incorporado en su proceso de producción modernas y avanzadas tecnologías.

Podemos indicar que, en tanto comprador de cosas en esta fase, el empresario se va a vincular con otros empresarios que, en tanto oferentes en el mercado, van a ocultar en sus productos la materialidad de los diferentes procesos productivos que han llevado adelante para obtener lo que están ofreciendo.

Es decir, se vinculan acá múltiples condiciones que hemos denominado subjetivas, y que son las prácticas orientadas que esos empresarios han puesto en movimiento para poder ofrecer sus productos tras haber pasado por lo que hemos venido denominando fases necesarias, es decir, las condiciones objetivas del circuito de producción.

Estas vinculaciones entre el empresario comprador y múltiples empresarios vendedores configuran la articulación de un amplio y extenso marco que integran diferentes figuras sociales y diferentes procesos productivos.

El empresario cuya actividad hemos ido describiendo para analizar el circuito productivo aparece en la fase de compra como comprador. Compra y paga, en tanto propietario del dinero. Acá se está vinculando con otros agentes sociales que actúan con su misma lógica y cuyo ingreso pretendido es, al igual que el del empresario desde el cual iniciamos el análisis, la *ganancia empresarial*.

También en la fase de compra el empresario va a adquirir la fuerza de trabajo necesaria para poder llevar adelante el proceso de transformación de los objetos adquiridos a los otros empresarios, con el fin de obtener el objeto que decidió producir.

Va a establecer entonces un vínculo particular con los trabajadores. Estos son otros actores sociales, que poseen otras conductas y que se encuentran en el mercado con una lógica diferente.

Por eso, esta relación social va a ser diferente a la descripta anteriormente. Va a ser entre individuos que formalmente son libres e iguales, pero caracterizada por el hecho que uno es propietario del dinero y los otros son propietarios de su fuerza de trabajo.

La fuerza de trabajo remite a las capacidades y aptitudes de los trabajadores, pero al mismo tiempo es una magnitud elástica, flexible. Estas características singulares son las que el empresario va a comprar en el mercado al adquirir la fuerza de trabajo que entiende necesita para poner en movimiento el proceso productivo que eligió.

Es una relación entre individuos libres e iguales pero diferentes y, por lo tanto, esas diferencias le van a dar a esta relación social una singularidad que la distingue de las otras.

Instalados ya en el taller, la relación social entre empresario y trabajadores se convierte en otra. Desaparecen la libertad e igualdad de la fase anterior.

En la fase de producción el empresario es el que ordena, organiza y decide sobre la forma de llevar adelante el proceso productivo.

Los trabajadores deben demostrar sus habilidades y aptitudes, aquellas que se comprometieron a entregar a cambio de un *salario* en la fase de compra.

En esta fase, tanto el empresario como los trabajadores se encuentran despojados de la funcionalidad de 'compradores' y 'vendedores' que poseían en la fase anterior, por eso la relación entre ellos es cualitativamente diferente a la anterior y se constituye en una relación singular y diferente.

A su vez, al concurrir al mercado para adquirir las mercancías, el empresario capitalista lo hace como poseedor del dinero y actuando en su condición de propietario. Estrictamente, esto no necesariamente es así, toda vez que es suficiente con que, posea o no el dinero, actúe en condición de propietario.

Puede entonces, por no disponer del dinero o por decidir no utilizar su dinero, haber pedido prestado el dinero sin que esto signifique pérdida alguna de su condición de propietario, ya que el solo hecho de poseerlo (aún cuando lo haya obtenido mediante un préstamo) le confiere la capacidad de decidir sobre su uso, es decir le permite actuar como propietario.

En el caso que haya pedido prestado el dinero, nos encontramos aquí con otro actor social, al que llamaremos '*el financista*' (no tiene mayor relevancia si es una persona en particular o una entidad financiera que está vinculando a diversos ahorristas con el empresario) el cual le presta el dinero al empresario a cambio de una porción de la diferencia entre D y D' que aquél estima va a obtener.

En otras palabras, de la parte correspondiente a la ganancia que se genera a lo largo del circuito productivo.

Aparece así una nueva relación social, entre dos agentes económicos diferentes, es decir que actúan también con una lógica diferente, y una nueva categoría, el *interés*, que es lo que el financista pretende obtener, como plus a la cifra que ha prestado. Transfiere su condición de propietario al empresario con el propósito de participar de una porción de la ganancia que éste asume (y aquél entiende) va a obtener al decidirse por la producción de la mercancía elegida.

También puede suceder que el empresario no sea el propietario del inmueble en el cual llevará adelante la producción y que, sea por la razón que sea, no está dispuesto a adquirirlo.

Esta situación lo llevará a vincularse con otro agente social, '*el propietario de la tierra*' (que si bien propietario, actúa con una lógica diferente a la del empresario capitalista que decidió iniciar el circuito de producción / reproducción) y, por medio del pacto de un pago, éste acuerda transferirle al empresario su condición de propietario, al poder éste utilizar el lugar geográfico en cuestión como si fuese propio a cambio de un pago, adopte éste la forma de lo que conocemos como '*el alquiler*', '*el arriendo a porcentaje*, etc.

Dicho pago también surgirá como una porción de la ganancia que el empresario espera obtener al final del proceso de producción. Estamos así ante otro tipo diferente de relación social y una nueva categoría económica, la *renta*, es decir el ingreso que reclamará el propietario de la tierra, que contribuyen a poner en funcionamiento el circuito de producción / reproducción.

Por último, debemos señalar que hemos supuesto que el empresario vuelve al mercado a efectos de vender la mercancía producida. Pero esto no necesariamente debe ser así, toda vez que el empresario puede transferir esa actividad al *comerciante*, un nuevo actor social que aparece en nuestro esquema actuando también con una lógica particular y diferente a la de los demás actores sociales identificados, el cual también pretenderá una porción de la ganancia del empresario bajo una categoría que denominaremos *ganancia comercial*.

Hemos identificado así a los diferentes actores sociales en el circuito de producción / reproducción, los cuales hacen posible que el mismo se ponga en marcha y se reinicie cada vez que llega al final de su proceso.

Sintetizando, podemos observar que hemos identificado seis tipos diferentes de relaciones sociales en el proceso de producción / reproducción.

- 1) Entre el empresario (propietario capitalista) y otros empresarios (propietarios capitalistas) a los que les compra insumos en el mercado;
- 2) Entre el empresario (propietario capitalista) y los trabajadores (no propietarios, salvo de su fuerza de trabajo) cuando aquel concurre al mercado con el propósito de contratar la fuerza de trabajo necesaria para la producción que ha decidido llevar adelante;
- 3) Entre el empresario y el financista (propietario capitalista), que adelanta los fondos necesarios para que aquel pueda iniciar el proceso de producción / reproducción;
- 4) Entre el empresario y el '*propietario de la tierra*' (propietario capitalista), que suministra el lugar geográfico donde llevar adelante el proceso productivo;

- 5) Entre el empresario y el trabajador pero no en el mercado sino dentro del 'taller' donde el vínculo es diferente al señalado en el punto 2 y
- 6) Entre el empresario y el comerciante (propietario capitalista), que es quien se hará cargo de realizar en el mercado la mercancía producida.

Señalemos por el momento que todos los actores sociales, propietarios capitalistas o trabajadores, compran los productos en la medida que son satisfactorios adecuados a sus necesidades y / o finalidades. El acto de venta –sin el cual no se completa el ciclo y no se realiza la reproducción del capital- para el consumo final (productivo o improductivo) se realiza en las esferas de la circulación, pero el consumo es realizado sea en el proceso de producción (insumos para el consumo productivo) o en las unidades domésticas, como medio de vida para la reproducción inmediata e intergeneracional de la fuerza de trabajo.

En la medida que hay ingresos desiguales entre los miembros de la sociedad, se diferencia el consumo que puede al menos distinguirse en consumo de bienes salario y consumo de bienes de lujo. Estas distinciones no son menores a la hora de la toma de decisión por parte del empresario acerca del bien que va a ser objeto de producir.

Ahora bien, dadas las características de circularidad que el circuito de producción / reproducción debe poseer, como se explicitó más arriba, y dadas las diferentes relaciones sociales que hemos ido identificando a lo largo del mismo, estamos en condiciones de afirmar que dicho circuito es, al mismo tiempo, la producción / reproducción del tejido social y en tal sentido, observamos el papel mediatizador que los precios (y por lo tanto el dinero) cumplen en él. Y por lo tanto, las desigualdades en los ingresos de cada uno de los actores sociales identificados (y los cambios en las mismas) irán produciendo / reproduciendo un tejido social que no necesariamente será igual al anterior.

En las fases de compra, producción y venta los individuos entran en contacto a partir de la propiedad y de las funciones de las cosas y las características particulares, singulares de esas cosas, es lo que le da singularidad a las diferentes relaciones sociales.

Así queda revelada la razón por la cual hemos afirmado que el circuito productivo es, al mismo tiempo, generador del tejido social.

Es un proceso pleno de enfrentamientos, disputas y conflictos. Cada uno de los actores sociales que participan en él ha de defender sus intereses particulares con el propósito de lograr satisfacer las necesidades por las cuales entraron en él.

El circuito productivo es la confluencia de múltiples voluntades individuales. Entrecruza diferentes voluntades e intereses. Cada actor social que interviene en él posee una estrategia diferente de subsistencia.

La movilidad de los actores, la inestabilidad de los acuerdos, la provisoriedad de los pactos, los flujos y reflujos, tanto de productos como de individuos, van a fijar un espacio en el cual se dan equilibrios en permanente fluctuación.

Con lo anterior, podemos reafirmar que el proceso de producción es un *hecho social*. La decisión de producir va a desencadenar un vasto sistema de interrelaciones entre individuos y cosas y entre individuos entre sí.

Es por eso que el proceso de producción es *potencia social*.

Pero por las mismas razones, el *precio* es una construcción social, ya que es, al mismo tiempo, causa y consecuencia de la interdependencia entre los individuos.

Algunas consideraciones sobre la distribución

Hemos analizado hasta acá la forma en que el proceso de producción y el proceso de circulación son procesos sociales en los que confluyen / confrontan múltiples voluntades individuales.

De esa confluencia / confrontación hemos deducido la formación de los precios que, así, se constituyen también en el resultado de un proceso social.

Y estos procesos sociales no son sino la representación de relaciones sociales entre seres humanos mediadas por cosas.

Pero para completar el análisis respecto de la articulación de ambos procesos sociales es necesario ampliarlo y observar lo que sucede tanto con la distribución del producto social como con el consumo.

Hasta el momento hemos analizado sólo un tipo de consumo, el *consumo productivo*, aquel que se realiza en el proceso de producción y que es el consumo de cosas, objeto del trabajo con el propósito de ser *transformadas* en otras cosas, otros bienes, otros servicios.

Pero el consumo también remite al consumo final de los bienes y servicios producidos. A este consumo se lo denomina *no productivo*. Es la apropiación, el goce, el *disfrute individual, privado y personal* que los actores sociales realizan con el propósito de restablecer las energías que le han de permitir regresar al circuito productivo.

Este consumo poco tiene que ver con lo estrictamente económico, excepto porque es el que permite disparar nuevamente, *generar las posibilidades de reiniciar* el proceso de producción.

En este sentido, el consumo final de los bienes y servicios adquiridos en el mercado es también *articulador* de las *condiciones de circularidad* del circuito productivo.

Si bien se encuentra fuera del circuito productivo, aparece como una *esfera contrapuesta* a él, toda vez que significa un *uso destructivo* de lo producido, está estrechamente ligado a él toda vez que articula la necesidad de reproducción, de circularidad que hemos descrito más arriba.

Por su parte, la distribución aparece explicada en los diferentes momentos del circuito de producción y tiene su origen en las diferentes relaciones sociales que en él hemos identificado.

Al conceptualizar el proceso de formación del precio, hemos visto que del mismo, tras reponer las cosas necesarias para la producción, tal que permitan reiniciar el proceso en las mismas condiciones originales, el producto excedente se distribuye entre trabajadores y empresarios bajo la forma de *salarios* y *ganancias*.

Mientras el salario es la retribución que reciben los trabajadores por vender su fuerza de trabajo, haber participado de la creación en el proceso productivo no le confiere propiedad sobre lo producido. El salario representa la *condición de no propiedad*.

En cambio, la retribución del empresario, la ganancia, expresa su condición de propiedad sobre el objeto producido. La ganancia expresa la *condición de propiedad* con la que el empresario inició y participó del proceso productivo.

Estas formas contrapuestas de ingreso determinan la *distribución originaria* del proceso productivo. Reflejan la condición de *propiedad* y de *no propiedad* del *proceso social de producción*.

Una consideración adicional. Salarios y ganancias son los que determinan el nivel del valor agregado que mide el Producto Bruto de un país.

Por su parte, y como resultado también de las relaciones sociales que hemos identificado en el proceso productivo, la ganancia se distribuye entre el interés como ingreso del financista propietario del dinero, la renta como ingreso del propietario de la tierra, la ganancia comercial como ingreso del comerciante y la ganancia empresarial, como ingreso del que se ocupó de la gestión del proceso productivo.

Estas formas en que se distribuye la ganancia generada en el proceso social de producción representan la *distribución derivados* entre todos los *propietarios del dinero* que participan en él.

Presentadas de esta manera, la distribución originaria va a representar, a la vez que una diferencia cuantitativa (diferentes niveles de ingresos entre los actores sociales entre los que opera) una *diferencia cualitativa*, toda vez que expresa, al mismo tiempo, las condiciones de *propiedad* y las condiciones de *no propiedad*.

La distribución derivada, por su parte, sólo va a expresar una *diferencia cuantitativa*, toda vez que se realiza entre actores sociales que actúan en el proceso de producción y participan del producto social a partir de condición de *propietarios*.

Esto no significa que los empresarios sean todos iguales. La distribución derivada va a expresar las flexibilidades que surgen tanto de las estrategias competitivas como del peso relativo que cada actor, en tanto propietario del dinero, posee respecto a los demás. El precio es el que fija el margen de maniobrabilidad.

Dentro de ese margen de maniobrabilidad, que surge de la confluencia/confrontación del proceso social de producción y del proceso social de circulación (mercado), los distintos propietarios desplegarán sus estrategias con el propósito de alcanzar los objetivos que se han propuesto.

VI. Un modelo simple de economía agregada

Nuestro punto de partida fue que el hombre es un animal social. De ahí derivamos que los individuos sólo producen en sociedad y por lo tanto el proceso de producción / reproducción es un proceso social.

Los individuos que, en tanto actores sociales, hemos identificado en el circuito de producción, actúan en él persiguiendo objetivos privados, utilizando, generando y articulando para lograrlos, diferentes tipos de relaciones sociales.

De esta manera hemos visto que tanto los individuos como las actividades que despliegan están socialmente determinados.

En el circuito de producción, el *individuo* aparece *determinado, conectado e interdependiente* con / de otros individuos.

Y esto va a establecer las características y subjetividades de estos individuos que son heterogéneos (no único) y que aparecen así como sujetos históricos.

Diferentes individuos desempeñando *diferentes funciones* van a determinar, entonces, una *topografía social muy amplia*, que se va a reflejar en la construcción de determinado *tejido social* de individuos sociales que, en tanto actores sociales, se interrelacionan a través del circuito productivo.

Estos *actores sociales* van, al mismo tiempo, a desplegar, a internalizar y a crear tanto el *escenario de lo social* como el *contexto histórico* de ese escenario.

Si bien el análisis se realizó observando la conducta de un empresario que, a partir de tomar la decisión de producir, y siguiendo las diferentes fases necesarias hasta alcanzar el producto que decidió producir, se enfrentó con la demanda social en busca de la convalidación social de su decisión, es un individuo genérico, toda vez que, como hemos expresado, sus conductas son similares a la de los demás empresarios.

Los *aspectos objetivos* (las fases necesarias) del circuito de producción son *los mismos* para todos los empresarios, más allá que entre ellos se diferencien por los aspectos subjetivos (las prácticas orientadas) con que deciden enfrentar las distintas actividades, los diferentes movimientos que son necesarios para lograr el objetivo que se han planteado.

Y ese *objetivo general* para todos los empresarios, es la convalidación social en su búsqueda de obtener una *ganancia*.

Diferentes productos, diferentes procesos, diferentes aptitudes y decisiones van a reflejar las condiciones subjetivas. Pero todos van a seguir las mismas fases necesarias persiguiendo el mismo objetivo: la ganancia.

El circuito productivo se presenta entonces como lo general de diferentes movimientos y diferentes desplazamientos que realiza cada empresario.

Si bien cada empresario eligió producir un determinado bien o servicio a partir de sus certidumbres y convicciones personales, de sus conocimientos, aptitudes y posibilidades, todos lo hicieron siguiendo los mismos pasos objetivos del circuito de producción y persiguiendo el mismo objetivo.

A su vez, el precio de cada producto va a presentar diferencias respecto a los demás según sean los diferentes costos de producción que la producción de cada bien va a requerir y de los diferentes márgenes de ganancias que sean convalidados socialmente.

En suma, nos encontramos ante diferentes empresarios que han decidido producir diferentes productos que van a determinar la existencia de distintas ramas de producción y de lo cual van a surgir diferentes precios.

A este conjunto de empresas, productos, ramas y precios lo denominamos estructura productiva, que no es sino la articulación de múltiples circuitos de producción articulados en un espacio social y económico determinado.

La estructura productiva es entonces la suma de diferentes relaciones sociales y de diferentes fases que van desde la producción a la circulación, pasando por la distribución y culminando en el consumo.

Lo que hemos identificado como decisiones, procesos, movimientos que son válidos para un empresario, son válidos para todos los empresarios.

Por lo tanto, la formalización que realizamos para obtener el precio de producción de un empresario, se puede generalizar para el conjunto de los empresarios, teniendo así un sistema de ecuaciones tal que nos presenta el sistema de precios.

Sistema de Precios

$$p_1 = (a_{11} p_1 + a_{21} p_2 + a_{31} p_3 + \dots + a_{n1} p_n + l_1 W) (1 + r)$$

$$p_2 = (a_{12} p_1 + a_{22} p_2 + a_{32} p_3 + \dots + a_{n2} p_n + l_2 W) (1 + r)$$

$$p_3 = (a_{13} p_1 + a_{23} p_2 + a_{33} p_3 + \dots + a_{n3} p_n + l_3 W) (1 + r)$$

$$\dots\dots\dots$$
$$p_n = (a_{1n} p_1 + a_{2n} p_2 + a_{3n} p_3 + \dots + a_{nn} p_n + l_n W) (1 + r)$$

De lo que se desprende que el precio de producción / reproducción que ha de reponer el capital adelantado, va a pagar salarios y va a cubrir un determinado nivel de ganancias, generalizado para el conjunto de la estructura productiva es el que va a garantizar tanto la continuidad del proceso productivo como la reiteración del cada circuito productivo.

Pero al presentarlo de esta manera, cada precio de cada producto producido por cada empresario es, al mismo tiempo, un supuesto y un resultado de todos los demás.

El sistema de precios representa, de esta manera, un sistema de interdependencia social.

Cada precio de cada producto producido por cada empresario va a depender de los precios y los productos que producen los demás empresarios.

El *sistema de precios* no es sino la puesta en evidencia del *carácter social* de la *producción*. Tanto desde el punto de vista del nivel general de los precios, como de las cantidades de productos requeridas para producir productos. Este es un mundo de producción de mercancías por medio de mercancías, pero que al mismo tiempo y en su producción genera diferentes relaciones sociales, construyendo el tejido social.

El entrelazamiento se realiza en el *mercado*, el cual aparece como la *mediación* necesaria entre la *producción* y la *nueva producción*.

Circuito de producción y tecnología

Al referirnos al proceso de trabajo, afirmamos que el mismo, en tanto *creador de objetos y bienes* que permiten satisfacer necesidades humanas, es un *proceso* que está en *constante movimiento*, produciendo modificaciones tanto en la forma en que es llevado a cabo como en los nuevos productos que de él surgen.

Al presentar el sistema de precios, vemos que en el mismo aparecen los *requerimientos técnicos*, las cantidades de diferentes *cosas y trabajo* que son necesarios para arribar a la producción de un determinado producto.

Dichos requerimientos técnicos van a estar determinados, a su vez, por la tecnología que se decidió utilizar para llevar adelante el proceso productivo.

Podemos ver entonces que todo cambio tecnológico introducido en la producción de un bien o servicio, va a determinar modificaciones en esos requerimientos técnicos, modificando, de esta manera, los precios resultantes del sistema de precios.

Pero uno de esos requerimientos técnicos es la cantidad y calidad de fuerza de trabajo requerida para la producción de un determinado producto. Es decir, la introducción de una innovación tecnológica ha de influir tanto en las cantidades de fuerza de trabajo como en las calidades, es decir en las aptitudes y los conocimientos requeridos para llevar adelante el proceso de producción. Y no es necesario profundizar demasiado para entender que también habrá de modificar el nivel de salarios pagados, tanto a cada trabajador individual como al conjunto de la fuerza de trabajo.

Al mismo tiempo, la innovación tecnológica va a producir modificaciones en los precios, y por lo tanto, va a influenciar en la ganancia que los mismos incluyen.

Visto como un proceso histórico, el proceso de trabajo va a confluir con el escenario social y el contexto histórico que hemos visto se desprende de la articulación de la estructura productiva.

Pero al mismo tiempo, el mismo proceso histórico, que es el que ha de generar e introducir las innovaciones tecnológicas van a influir en la determinación del tejido social.

Así, podemos afirmar que el cambio tecnológico es y genera un cambio social. Es por cuanto surge del proceso histórico que se desprende del proceso de trabajo, que es un proceso social generador de tejido social. Y genera, a partir de la introducción de una innovación tecnológica, cambios en dicho tejido social.

VII. El funcionamiento de una economía mixta

El análisis realizado hasta el momento supone al empresario capitalista o, a esta altura podemos generalizar diciendo a las empresas organizadas por el capital privado, como las que se encargan de la producción de los bienes y servicios que han de ser utilizados como satisfactores de las necesidades de la sociedad.

Afirmamos que el circuito de producción es la confluencia / confrontación de múltiples voluntades individuales articuladas por el mercado y el Estado.

Por otro lado, al presentar el sistema de precios como un proceso de interdependencia social, afirmamos que en el mismo se representaba un mundo de producción de mercancías por medio de mercancías.

Sin embargo, las mercancías que se producen en el circuito de producción son las mercancías cosas, mientras que la mercancía fuerza de trabajo no aparece ni surge del mismo.

Tampoco el sistema de precios da cuenta, tal como lo hemos presentado hasta el momento, de la acción del Estado en el mismo.

Es hora de profundizar sobre estos aspectos. Llamamos una 'economía mixta' a aquel sistema en el cual aparecen también el Estado y las unidades domésticas como requisitos necesarios para garantizar que el sistema de precios opere como articulador de la producción / reproducción del proceso productivo y de la generación y recreación del tejido social.

Hasta el momento hemos visto cómo operan las industrias organizadas por el capital privado sobre la lógica de la acumulación ampliada del capital.

Veamos entonces como son necesarios dos actores sociales más, con dos lógicas diferentes para garantizar en una formación económico social capitalista que se materialice la producción / reproducción del proceso productivo y la creación / recreación del tejido social: el Estado y las Unidades Domésticas.

El Estado

Para introducirnos en la forma en que el Estado articula las diferentes voluntades que confluyen / confrontan en el mercado, es necesario partir de una caracterización respecto del mismo.

En una primera aproximación, es necesario afirmar que el Estado no es un "actor externo" dentro del proceso de producción capitalista. Más allá de ser el único que posee el "ejercicio legítimo de la fuerza", el Estado genera el marco legal institucional dentro del cual ha de producirse el desenvolvimiento de dicho proceso.

Pero además es necesario observar que los intereses concretos de corto plazo de cada empresario capitalista individual se encuentran en conflicto con los intereses colectivos del capitalismo a largo plazo. El Estado, como garante de las condiciones de reproducción de una formación económico social capitalista ha de arbitrar estos conflictos entre el corto plazo individual y el largo plazo general del capital en su conjunto.

Es por eso que como agente económico social, opera con una autonomía relativa. Ni es, como se pretende desde algunas corrientes del pensamiento político un agente de la clase dominante, ni como se lo pretende desde otras, un actor independiente, resultado del más puro pluralismo y representante de lo que suele denominarse como "bien común".

En términos generales, puede decirse que la lógica de la actuación del Estado en la economía está dada por dos elementos esenciales: *garantizar la acumulación ampliada del capital*, en términos amplios "las condiciones generales de la producción" y, al mismo tiempo, *garantizar la legitimidad que garantiza la gobernabilidad*.

Desde esta perspectiva, que no pretende agotar ni menos aún desdeñar las discusiones aún abiertas sobre esta problemática, nos proponemos analizar la participación del Estado en el circuito de producción.

Un primer paso a dar es el explicitar las características del “gasto del Estado” de manera de identificarlo con las funciones básicas que ya han sido definidas con anterioridad.

Asumimos que ese gasto es posible toda vez que el Estado tiene diversas fuentes de ingresos, siendo la principal la recaudación de impuestos. Con el propósito de no introducirnos en estas problemáticas, se puede afirmar que en la determinación social de los precios que aparecen en el sistema de precios planteados, todas las magnitudes monetarias que en él aparecen (precios, salarios y ganancia) poseen una porción de los impuestos que, por diversas vías, va a recaudar el Estado para hacer frente a sus gastos.

Dado un determinado nivel de ingresos, los gastos estatales se pueden dividir en capital estatal y gasto social, tal que:

- i) La *Inversión estatal*, está formada por los proyectos y servicios que realiza el Estado con el fin de incrementar la productividad de una determinada cantidad de la fuerza de trabajo y que, en igualdad de condiciones, aumentan el beneficio del sector privado (como por ejemplo la creación de parques industriales que son financiados por el Estado) y
- ii) El *consumo estatal*, que refiere a aquellos proyectos y servicios que actúan disminuyendo el costo de reproducción de la fuerza de trabajo y que, por lo tanto, también contribuyen a aumentar la tasa de ganancia del sector privado (como la seguridad social, -que permite aumentar la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo, disminuyendo el costo del trabajo para el capital- o la educación).
- iii) El *gasto social* es aquel que, como hemos dicho, resulta necesario para el mantenimiento de la armonía social y que contribuyen a la legitimación del Estado, como, por ejemplo, la asistencia social.

Estas diferenciaciones entre las diferentes especificidades de lo que en genérico se denomina “el gasto del Estado” son importantes para comprender la manera en que funciona la acumulación ampliada del capital.

Puede afirmarse que, como un todo, el gasto estatal fue un importante factor del crecimiento económico sin igual que se produjo desde la segunda posguerra del siglo pasado.

Si bien es cierto que en alguna medida, los economistas convencionales han llegado a admitir (si bien no todos) el importante peso del gasto del Estado en el crecimiento de la economía, por lo general sólo le dan importancia para explicar el mantenimiento de la demanda agregada.

Sin embargo, de la distinción realizada anteriormente, surge claramente que el gasto del Estado contribuye en mucho más que en el sostenimiento de la demanda agregada para garantizar la producción / reproducción de las empresas organizadas por capital en niveles rentables.

No caben dudas que el sector privado desempeña un papel fundamental en el crecimiento económico, ya que las industrias estatales no suelen estar organizadas en función única de la obtención del beneficio directo.

El crecimiento económico es “empujado” por las empresas organizadas por el capital privado, que son las que promueven el desarrollo de nuevos productos o la introducción de diferenciaciones en los mismos amplían el mercado y permiten el aumento de la producción.

Pero esta dinámica está fuertemente relacionada a los aumentos de productividad y no tanto al aumento de la demanda de trabajo. En este caso es, en principio, la inversión en ‘profundización’ (es decir introduciendo innovaciones tecnológicas), más que la inversión en ‘ensanchamiento’ (es decir invirtiendo en más equipos y máquinas herramientas de características similares a las existentes) lo que permite un crecimiento dinámico de la producción, garantizando una tasa de ganancia que, por lo menos, permanezca constante.

Y los aumentos de productividad no sólo no suelen contribuir al aumento del empleo sino que, por lo general, tienden a disminuirlo.

Por otra parte, los aumentos de productividad suelen ser el resultado del progreso científico y tecnológico y las industrias monopolistas están en condiciones de retener los beneficios de dichos aumentos con una facilidad que no tienen las industrias competitivas.

Pero los mayores gastos en investigación científica y tecnológica no son los realizados por el capital privado, sino que provienen en importante medida de lo que hemos denominado genéricamente como “inversión estatal” dentro de la parte del gasto estatal identificada como capital estatal.

Toda inversión en investigación y desarrollo presenta, en un primer momento, una incertidumbre alta respecto de sus resultados que podrán obtenerse y, al mismo tiempo, requiere desembolsos de capital también considerables. La “ecuación” alto riesgo/alta inversión no motiva al capital privado a realizar los desembolsos pertinentes.

Esos primeros pasos son financiados principalmente por el Estado que, como ya hemos dicho, no actúa con la lógica del beneficio directo. Es cierto que el capital privado, en una etapa posterior, termina realizando las inversiones que permiten incorporar nuevas tecnologías que aumentan la productividad, pero a esa altura, gran parte del gasto total que ha de resultar en “la innovación tecnológica” fue realizada por el Estado. En otras palabras, una cantidad importante del dinero que demanda toda innovación científica y tecnológica, es socializada a través de las erogaciones del Estado, mientras que los beneficios de la productividad que la innovación produce son apropiadas de forma privada por las empresas organizadas por el capital privado.

Por lo tanto, el gasto del Estado no sólo contribuye al sostenimiento de un determinado nivel de demanda agregada, sino que, además, una porción del gasto del Estado (básicamente lo que hemos definido como 'capital estatal') pone a disposición, del capital privado, bienes y servicios que le son esenciales para su desempeño como "motor" del crecimiento económico.

A su vez, este crecimiento económico originado en las industrias organizadas por el capital privado, tiende a aumentar la producción total de la economía, pero no de la demanda de fuerza de trabajo ni mucho menos del nivel total de salarios pagados, ocasionando que la "demanda agregada total" de la economía crezca a un ritmo menor que el que presenta la producción total.

Esta situación se ve agravada toda vez que los aumentos de productividad suelen generar una disminución de la demanda de trabajo por parte del sector monopólico (lo que se conoce como 'desempleo tecnológico') al tiempo que aumenta la capacidad de producción (la capacidad instalada) por parte del capital en su conjunto.

La distinción entre "capital estatal" y "gasto estatal" realizada más arriba, resulta entonces de una gran utilidad, toda vez que se genera un círculo virtuoso para el capital pero no necesariamente para la sociedad en su conjunto.

En efecto, vimos que la parte de las erogaciones del Estado destinadas a 'capital estatal' originan aumento de la productividad (que aumentan o al menos mantienen los beneficios) de las empresas organizadas por el capital privado. Pero el efecto de este tipo de erogaciones hace disminuir la capacidad de compra de los trabajadores en el total de la economía. Este efecto hace que el Estado se vea necesitado de aumentar los gastos sociales para poder continuar afianzando su objetivo de legitimidad.

Lo anterior muestra cómo la propia dinámica de las condiciones de producción / reproducción del proceso productivo organizado por el capital privado, que socializa cada vez más costos y retiene de forma privada los beneficios, implica un crecimiento que requiere del crecimiento del sector estatal el cual no sólo es producto de la necesidad de efectuar 'mayores desembolsos' en gastos sociales y capital estatal, sino que para hacerlo, también se ve obligado a aumentar la estructura y la demanda de trabajo del propio estado.

El sector de la economía popular (o economía social)

Hasta aquí el análisis se desarrolló omitiendo tanto el trabajo doméstico al igual que otros tipos de trabajos que generan valores de uso, pero no valores de intercambio, y también aparecen excluidos los involucrados en lo que podríamos denominar "la pequeña producción de mercancías", esto es, por ejemplo, aquellos productores que trabajan 'por cuenta propia'.

Entendemos entonces que incorporar la ‘existencia’ de una tercera lógica, que englobaría a los sectores, conductas y acciones descritas en el párrafo precedente, a la que denominaremos economía popular, articulada junto a la lógica de la economía capitalista privada y la lógica de la economía estatal, puede arrojar una aproximación más concreta al funcionamiento general de la economía mixta como proceso social no sólo sin afectar la conceptualización teórica sino enriqueciéndola.

En tal sentido, como base del análisis de la **economía popular** es necesario puntualizar que la misma nos remite a:

- (a) el conjunto de recursos que comandan,
- (b) las actividades que realizan para satisfacer sus necesidades de manera inmediata o mediata – actividades por cuenta propia o dependientes, mercantiles o no –,
- (c) las reglas, valores y conocimientos que orientan tales actividades, y los correspondientes agrupamientos, redes y relaciones – de concurrencia, regulación o cooperación, internas o externas – que instituyen a través de la organización formal o de la repetición de esas actividades, los individuos o grupos domésticos *que dependen para su reproducción de la realización ininterrumpida de su fondo de trabajo.*

La tesis desde la que proponemos realizar la incorporación de este sector de la sociedad y su vinculación con los otros dos sectores ya identificados, asume que “la principal unidad económica” desde la que se realizará la mayor parte del análisis que sigue es “la unidad doméstica”, tal como “el taller” era la unidad económica en el análisis de los sectores organizados por el capital⁷.

Distinguir, entonces, la lógica de funcionamiento de la unidad doméstica y su articulación con las otras lógicas identificadas resulta un punto de partida.

Para poder realizar este análisis, es necesario distinguir que es la unidad doméstica el lugar donde se produce / reproduce la mercancía fuerza de trabajo, la cual cumple una función crucial en el entramado del circuito de producción / reproducción descrito a través del sistema de ecuaciones que hemos presentado, pero, al mismo tiempo, en tanto mercancía no se produce / reproduce en su interior, sin que esto implique perder de vista que, a su vez, la unidad doméstica es mucho más que eso.

La Unidad Doméstica y la reproducción de la Fuerza de Trabajo

Para comprender mejor nuestra tesis, entendemos necesario explicitar la base de nuestro razonamiento, y en ese sentido vamos a afirmar que:

⁷ Aún cuando el lugar geográfico donde funciona la unidad doméstica pueda desempeñar, al mismo tiempo las funciones que desempeña el taller, en este caso para la pequeña producción de mercancías. Esto implica que el análisis debe procurar distinguir con la máxima claridad posible las distintas actividades que se desarrollan al interior de la unidad doméstica.

- i) La producción / reproducción de la fuerza de trabajo se realiza en la unidad doméstica, es decir, fuera del circuito de producción / reproducción del resto de las mercancías (“mercancías cosas”);
- ii) La “cantidad” de producción / reproducción de fuerza de trabajo es independiente de la demanda de fuerza de trabajo que realizan en el mercado los sectores capitalista y estatal, tal como los hemos presentado al analizar el funcionamiento de una economía mixta;
- iii) La unidad doméstica aparece entonces como “un colectivo” que se articula desde otra lógica de funcionamiento con el “colectivo” que produce mercancías cosas.

Tenemos entonces que la producción / reproducción de la fuerza de trabajo es una actividad colectiva en la que confluyen el trabajo (gasto de cerebro y músculo humano) de todos los integrantes de la unidad doméstica (ya sea en la concepción restringida de la misma – la familia nuclear – o en su concepción ampliada – los vínculos y entrelazamientos de la unidad familiar con su entorno y / o con la familia ‘ampliada’, esto es la confluencia de varias ‘unidades de familias nucleares’ vinculadas por lazos de parentesco, vecindad, etc –).

Por su parte, la demanda de fuerza de trabajo por parte de los sectores productores de “mercancías cosas” es individual, o se dirige de manera individual, hacia algún / algunos de los integrantes de la unidad doméstica, pero sin tener necesariamente en cuenta la pertenencia de estos al colectivo antes señalado⁸.

Esta vinculación entre ambos colectivos está mediatizada por el dinero y se la verifica en el mercado.

Asimismo, incorporar el análisis de la Unidad Doméstica para identificar la forma en que se ‘produce / reproduce’ la mercancía ‘fuerza de trabajo’ resulta fundamental para poder comprender como opera en una sociedad capitalista el proceso de ‘producción / reproducción’ del tejido social que ha de vincular a los distintos individuos que integran la sociedad, al tiempo que nos permite introducir al análisis la forma en que ‘excedentes’ generados en determinadas actividades (cualquiera de las filas del sistema de ecuaciones) son apropiados por otras actividades (cualquier otra fila del mismo sistema).

⁸ Existen argumentos que postulan que el pago de un ‘salario familiar’ o cualquier otro tipo de ‘adicional’ en los salarios son la manera en que el capital ‘se hace cargo en alguna medida’ del ‘colectivo’ unidad doméstica. Nuestra tesis es que, independientemente de la legislación que pueda operar en un país determinado, para el capital el salario como ‘capital variable’ o como ‘costo de producción’ es el desembolso real realizado, independientemente del destino del mismo, es decir si lo entrega al trabajador, si una parte la deposita en una caja de previsión social u otra parte la deposita en otra caja que no son sino ‘fondos sociales’ destinados a mantener de manera colectiva un determinado nivel de reproducción de fuerza de trabajo.

La Reproducción de la Fuerza de Trabajo

Pero antes de comenzar con los pasos que permitan esa incorporación, es necesario señalar, toda vez que es un rasgo visible y esencial para la comprensión del funcionamiento de la “formación económico social capitalista” tal como lo hemos venido caracterizando hasta aquí, que al tomar ‘la fuerza de trabajo’ como una mercancía que se vende en el mercado, es ineludible distinguir una peculiaridad adicional de la misma que en la teoría económica ortodoxa suele ser desdeñada: la venta de la mercancía ‘fuerza de trabajo’ no se realiza ‘libremente’ como supuestamente se realiza la venta del resto de mercancías, sino que está condicionada.

“... En una economía capitalista, la fuerza de trabajo está separada de los medios de subsistencia, y el proceso de producción y reproducción de la fuerza de trabajo es una variable dependiente, determinada por el proceso de acumulación. El antagonismo fundamental entre comprador y vendedor es entre los hogares, como vendedores de fuerza de trabajo, y las empresas, como compradoras de fuerza de trabajo...”⁹

Desde la perspectiva de Elson, la peculiaridad de la venta de la fuerza de trabajo, al ser tomada como variable dependiente del proceso de acumulación del capital, hace que los hogares se vean obligados a vender su fuerza de trabajo, independientemente del precio que se ofrezca por la misma, ya que es en dicha venta donde obtienen los ingresos para sobrevivir. Elson asume que:

“... los hogares necesitan tener acceso a un ingreso básico sin ser forzados a vender fuerza de trabajo a empresas externas, aún cuando estas sean de propiedad pública. Su supervivencia, en un nivel básico pero decente debería estar libremente garantizada. Sólo entonces son capaces de una verdadera elección acerca de la venta de su fuerza de trabajo a las empresas y no están impelidas a venderla por necesidad...”¹⁰

En este sentido, la W (el precio de reproducción de la fuerza de trabajo) que aparece en el sistema de ecuaciones, es tomado como un valor “único” pero que no significa que sea igual para todos los trabajos que se realizan. Es más bien el promedio, el salario social que asume el circuito de producción / reproducción, sin que esto signifique que todos los salarios en todas las ramas, en todas las industrias, en toda venta de la fuerza de trabajo, sean idénticos.

No sólo porque es evidente que existen trabajos cuyas remuneraciones son mayores (los más calificados, por ejemplo), sino también porque, como sostiene Elson, existe un punto en que el trabajador está impelido a vender su fuerza de trabajo al precio que le ofrecen toda vez que es la fuente principal de garantizar, no ya la reproducción de su capacidad de producir, sino su vida misma (y es necesario aquí recordar que cuando hablamos de reproducción de la fuerza de trabajo no estamos hablando del trabajador como hombre o mujer particular, sino de la vida de los integrantes de la unidad doméstica, donde es necesario incluir, aún en el supuesto de la existencia del pretendido pleno empleo, la vida de los menores, los enfermos y los ancianos que viven en la unidad doméstica) y, por lo tanto, el concepto de

⁹ Diane Elson – en E. Mandel / A Nove / D. Elson: “La crisis de la Economía Soviética y el debate Mercado / Planificación” – (New Left Review 1986 / 1988) Ediciones Imago Mundi – Buenos Aires – 1992 – pag. 154

¹⁰ Diane Elson – op. cit. – pág. 155

“reproducción de la fuerza de trabajo” como mercancía debe ser entendido como “reproducción generacional de la fuerza de trabajo”).

Pero además, al ser la reproducción de la fuerza de trabajo, al mismo tiempo, la reproducción de la vida del colectivo que integra la unidad doméstica, es necesario considerar que la misma es el resultado de los trabajos realizados por el conjunto de sus integrantes, es decir, es una actividad colectiva.

Así, es necesario considerar también la potencial existencia de miembros de la unidad doméstica que realizan trabajos mercantiles que se sitúan dentro de lo que hemos denominado la “pequeña producción de mercancías”, generando de esta manera otros ingresos que contribuyen a la reproducción de la vida del colectivo unidad doméstica, dentro de la cual se reproduce la fuerza de trabajo.

Una aproximación formal a lo expuesto sobre la reproducción de la fuerza de trabajo vendría dada de la siguiente manera:

$$\mathbf{RFT = W + TD + BP + T + OI}$$

Donde:

- **RFT:** Reproducción de la fuerza de trabajo;
- **W:** Salario obtenido por los trabajadores al mercantilizar su fuerza de trabajo;
- **TD:** Trabajo doméstico generador de valores de uso y realizado al interior de las Unidades Domésticas
- **BP:** El conjunto de bienes públicos proporcionados por el Estado y que contribuyen a la reproducción de la fuerza de trabajo
- **T:** transferencias que reciben las unidades domésticas tanto sea por parte del Estado como de familiares de sus integrantes pero que no pertenecen a la misma
- **OI:** ingresos provenientes de la pequeña producción de mercancías por integrantes de la Unidad Doméstica

La incorporación de una Tercera Lógica en el Modelo de una Economía Mixta

Incorporar esta tercera lógica no se nos aparece como algo trivial. En un escenario en el cual el capital monopólico y el capital estatal, a través de los precios administrados influyen con gran peso en ‘la distribución’ del producto social a través del mercado, pero actuando desde ‘afuera del mercado’, su análisis nos permitirá aproximarnos, al mismo tiempo, a comprender la manera en que la economía estatal articula las relaciones entre los diferentes sectores de la sociedad.

Se podrá objetar que al incorporar a las unidades domésticas productoras de ‘valores de uso’, es decir, de bienes y servicios no destinados al mercado, no existen ‘valores de cambio’ asociados a ellos y, por lo tanto, no es pertinente incorporarlos a un sistema de ecuaciones donde ‘las incógnitas’ son los precios.

No obstante, se puede observar que gran parte de los valores de uso a los que nos hemos referido, en las unidades domésticas con mayores recursos económicos, se obtienen a través de la contratación de fuerza de trabajo mercantil.

Esto nos permite tener un 'precio de referencia' que, sin necesidad de sugerir que es el resultado de un 'intercambio de equivalentes', nos permite aproximarnos a un 'valor de cambio' para esos valores de uso producidos en las unidades domésticas los cuales, aún representando un intercambio por debajo de los valores generados, es la resultante de un mercado en el cual, como ya hemos sostenido, no todos los precios se forman en él. En suma, el "mercado realmente existente".

Un aspecto básico que hay que considerar para entender la 'lógica' de estos 'agentes económicos' es que no opera sobre la base de la acumulación ampliada del capital ni del poder. En la medida que, básicamente su producción está destinada a la producción / reproducción de la vida, es que decimos que la lógica que los impulsa es la de la reproducción ampliada de la vida.

Por otra parte, hemos afirmado que el salario es 'el costo de reproducción de la fuerza de trabajo'. Pero esta afirmación requiere de aclaraciones complementarias a las ya realizadas para que adquiera mayor exactitud.

En primer lugar, la oferta de trabajo surge de las unidades domésticas. Por lo tanto, el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo hay que buscarlo en ellas, no en el mercado.

Ya nos hemos referido a la 'porción del costo de reproducción de la fuerza de trabajo' que es cubierta por el trabajo doméstico y que no está incluido en el salario. A esto es necesario añadir que, hacia el interior de la unidad doméstica, no es ilógico asumir que algunos de sus integrantes venden su fuerza de trabajo en el mercado (es decir, son parte de la oferta de trabajo) mientras algún miembro es un 'pequeño productor de mercancías', con lo cual los ingresos de las unidades domésticas tienen varias vías.

El salario, entonces, es 'la porción del costo de reproducción de la fuerza de trabajo' que la unidad doméstica no cubre desde su propio interior (el trabajo doméstico) ni desde la pequeña producción de mercancías por parte de otros integrantes de la misma (o a veces, por el mismo integrante que participa de la oferta de trabajo).

Pero visto desde el capital privado, el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo cubierto por el trabajo doméstico y por la venta de mercancías de otro integrante de la unidad doméstica (ya sea por la venta de fuerza de trabajo como por la venta de mercancías) son porciones del costo de la reproducción de la fuerza de trabajo que no recaen íntegramente sobre el capital, y por lo tanto contribuyen a aumentar la ganancia.

A esto es necesario añadir aquellos 'bienes salario' que proporciona el Estado a las unidades domésticas para terminar de comprender que la reproducción de la fuerza de trabajo no es asumida más que una porción, por parte del capital privado.

Estas razones nos parecen suficientes para justificar identificar dentro del sistema de ecuaciones lo que hemos denominado el sector de 'la economía popular'.