

# análisis

## EL CONCEPTO DE "EXPLOTACION"

Por: Hermann J. MOHR

Hoy como ayer la explotación del hombre por el hombre es un hecho frecuente. Los ejemplos saltan a la vista: la aparcería en Colombia o las condiciones infrahumanas en las cuales la Cerro de Pasco Corporation ha venido manteniendo a sus mineros prácticamente como siervos. Y no sería difícil compilar para cada país una larga lista de hacendados, fabricantes y negociantes prósperos que pagan a sus trabajadores salarios miserables.

Más difícil y más importante que constatar el hecho de la explotación es lograr suprimirla. Esto requiere primero que todo, conocer las causas de la explotación y en esto las opiniones discrepan radicalmente.

El problema es arduo y cargado de emotividad. Lo abordamos clarificando conceptos. Cuando en la vida diaria se afirma que una persona está explotando a otra, se quiere decir que aquella priva a ésta de algo que propiamente le pertenecería. Tal definición parece plausible pero en realidad es una fórmula vacía porque no responde a los problemas propiamente implicados, a saber, qué valor produce cada sujeto económico y, según qué criterios se determina su parte en el producto nacional.

## El Concepto de Explotación en la Teoría Económica Occidental

En los países capitalistas muchos teóricos jamás utilizan el término "Explotación", sea porque estudian cuestiones que nada tienen que ver con ella, o sea porque consideran la palabra como demasiado viciada política y emocionalmente y prefieren analizar el fenómeno con otro término, o sea que toman toda teoría de la "explotación" como ataque contra un sistema social que consideran meritorio, por una u otra razón.

Cuando excepcionalmente aparece el término explotación en la literatura económica occidental, es en conexión con el de monopolio o monopsonio. Se dice que un factor de producción es explotado cuando se le paga menos del valor de su producto marginal. O sea cuando la recompensa que se le entrega al último obrero contratado (o a la última unidad de un factor de producción) por su contribución al producto final es inferior al valor que esa misma persona le añade al producto.

(En la página 22 se da una explicación ilustrada de la forma como procede el análisis llamado "marginal"). Este enunciado obviamente incluye un juicio de valor a saber que todos los factores de producción o sus propietarios deberían ser remunerados con el valor de su producto marginal; y no se distinguen en absoluto entre el trabajo, la tierra, y el capital, o entre el trabajador y el propietario de la tierra o del capital.

Otro contexto en el cual los teóricos se atreven a emplear la palabra "explotación" es el monopolio bilateral, cuando se presenta una situación extrema en la que uno de los dos sujetos que intercambian, actúa como "fijador de op-

ción" y el otro como "receptor de opción" (1). Un sujeto se comporta como "fijador de opción" cuando determina al mismo tiempo el precio y la cantidad, y sólo deja a la otra parte la decisión de aceptar o rechazar del todo el negocio bajo las condiciones impuestas.

Las dos acepciones de "explotación" que acabamos de exponer, atenúan sin duda tanto el problema, que no captan adecuadamente la realidad social latinoamericana. A pesar de esta limitación, ya el solo análisis económico tradicional permite revelar un sinnúmero de casos de explotación en el continente y por ende en nuestro país. También parece ser destacado el hecho de que aun la teoría tradicional conoce formas de mercado en las cuales los precios son indeterminados dentro de un amplio margen y se establecen definitivamente según las posiciones de poder de los sujetos económicos, vale decir según factores extraeconómicos (2).

El margen de indeterminación es especialmente amplio en la formación del salario. Por lo menos a corto plazo, el poder y la habilidad de negociación entre los empleadores y los trabajadores o sus sindicatos influyen de manera considerable y a veces decisiva en la magnitud del salario. Cuando el desempleo es grande, como en Colombia, los obreros presentan un flanco débil, manipulable y controlable por los empleadores.

(1) Erich Schneider, Teoría Económica, Partes I y II, 6a. edición, Aguilar, 1967, pp. 428-429.

(2) Alfred Ott, Grundzuge der Preistheorie, Gottingen, 1968, pp. 208.

## El Concepto de Explotación en la Economía Política Marxista

Los conceptos gemelos "valor-trabajo" y "explotación" constituyen el núcleo del sistema de Marx: su crítica de la sociedad, su teoría de distribución, su teoría de precios y su visión de una sociedad comunista. Una explicación completa de la "explotación" tal como la entienden Marx y sus seguidores, tendría que tratar los conceptos marxistas afines de clase y de lucha de clases, trabajo, división de trabajo y alienación, nociones estas que a su vez están enraizadas en el materialismo histórico.

Obviamente no es posible aquí presentar todo el andamiaje intelectual de Marx junto con sus supuestos implícitos y sus aprioris. El meollo de la idea, sin embargo, es fácil de captar:

Según Marx los propietarios de los medios de producción compran el trabajo humano, como cualquier mercancía, de acuerdo a su valor, es decir, al salario corriente, que está determinado por los costos de reproducción de la clase trabajadora. Una vez incorporados en el proceso de producción, los obreros tienen que trabajar el número de horas que el empleador exige, digamos doce horas, de las cuales necesitan, por ejemplo, seis para generar la mercancía que les permite subsistir. El salario que reciben equivale al valor de las mercancías producidas en estas seis horas. Pero, según el contrato de trabajo, tienen que trabajar seis horas más. En estas horas de trabajo adicionales generan más mercancías pero no reciben ningún pago adicional. El valor de las mercancías producidas durante el tiempo de trabajo excedente es la "plusvalía", que acapara el propietario. Los trabajadores, al generar todo el producto y ser remunerados solamente por una parte, sufren una explotación continua. Di-

cho escuetamente: la plusvalía es la diferencia entre el valor que los trabajadores producen en un día de trabajo y el valor de la mano de obra, que está determinado por sus costos de reproducción, es decir por el costo de la subsistencia de los trabajadores. El capitalista se apropia esta diferencia sin pagar por ella.

El grado de explotación lo miden las dos relaciones siguientes:

$$\frac{\text{Plusvalía}}{\text{capital variable}} \quad \text{y} \quad \frac{\text{Trabajo excedente (1)}}{\text{trabajo necesario}}$$

Evidentemente el concepto de explotación equivale a considerar la gestión de una empresa, a lo más como un trabajo insignificante, "una quantité négligeable". La actuación empresarial específica no recibe atención ninguna por ser un mito de la economía burguesa.

## I. CRITICA DE LA TEORIA DEL VALOR-TRABAJO

### El Meollo de la Noción Marxista de Explotación: la Teoría del Valor - Trabajo

Marx funda su concepto de "explotación" de tal modo en la teoría del valor-trabajo, que la validez del primero depende en absoluto de la validez de la segunda. En su entender, solamente el trabajo humano puede crear valores nuevos, y las mercancías no son más que trabajo humano

(1) Karl Marx, El Capital, Vol. I, Fondo de Cultura Económica, 4a. edición, México, 1966, p. 165.

acumulado: trabajo directo o "vivo" y trabajo "coagulado" o "congelado", objetivado en las materias primas y la maquinaria. "La parte de capital que se invierte en fuerza de trabajo cambia de valor en el proceso de producción. Además de reproducir su propia equivalencia, crea un remanente, la plusvalía. Por eso le doy el nombre de "capital variable" (1). "Los medios de producción no pueden jamás añadir al producto más valor que el que ellos mismos poseen" (2).

Solamente transfieren su propio valor a nuevos productos en la medida en que son absorbidos (materias primas) o se desgasten (maquinaria). Por esto, el capital invertido en los medios de producción es denominado "capital constante".

No solamente es el capital humano el único factor capaz de generar valor adicional, sino también el valor de los productos se mide según el número de horas de trabajo socialmente necesarias para la producción.

Marx reprochaba a los economistas "burgueses" contemporáneos suyos el haber atribuido mayor importancia a los aspectos superficiales: precios, oferta y demanda, etc., que el meollo mismo del problema: las relaciones entre las clases sociales. Según Marx estas relaciones de poder van encubiertas por relaciones de mercado formalmente libres. Las categorías económicas usuales de precio, salario, interés y renta de la tierra son la objetivación de las relaciones de poder. Descubrir las y explicar el porqué de la explotación es la primera tarea de la economía política.

Analizando la teoría del valor-trabajo, constatamos que tiene al menos tres dimensiones: primera, el enfoque socioló-

(1) Ibidem, p. 158.

(2) Ibidem, p. 155.

gico, que domina la visión de Marx sobre la dialéctica entre fuerzas productivas materiales y estructuras sociales ("relaciones de producción"); segunda, una teoría normativa de la distribución, la cual, siendo un postulado de justicia, no puede ser ni probada ni refutada científicamente, solamente la experiencia histórica podrá juzgar si un sistema socio-económico socialista es "superior" a un sistema capitalista; tercera, una teoría de precios, al menos implícitamente contenida. A continuación, nos detendremos ante todo en esta tercera dimensión.

Introducimos el análisis con unas puntualizaciones que nos evitarán controversias superfluas:

a) A Marx le interesa mucho más el precio de equilibrio a largo plazo que el precio de mercado con sus variaciones diarias. Pretende determinar el "centro de oscilación" de los precios de mercado, en la terminología de los clásicos, el "precio natural". Se equivocan pues, tanto quienes pretenden poder explicar los precios diarios de mercado con la teoría del valor-trabajo, como quienes reprochan a la teoría del valor su incapacidad de explicar el fenómeno.

Una interpretación tan inmediata de la ley del valor-trabajo había sido repudiada por el mismo Marx en el curso de una controversia con Adolf Wagner.

b) Marx no ha omitido tampoco, considerar en su teoría el aspecto de la demanda. En "La miseria de la filosofía" dice que "en una futura sociedad, donde las contradicciones de clase habrán desaparecido... el tiempo de trabajo que se dedicará a los diferentes objetivos... estará determinado por su utilidad social". En su análisis del equilibrio a

largo plazo, Marx presupone que los productos tienen valor de uso y que la oferta y la demanda se equilibran. "Marx reconoció claramente el papel que juega la demanda en determinar la asignación del trabajo social..., pero en el conjunto de su teoría sistemática se ocupó de este factor breve y aún pudiera decirse casualmente" (1). En la construcción del modelo que constituye la base del Tomo I de "El Capital", Marx prescinde de la vendibilidad de las mercancías. Por esta razón los marxistas como los economistas no-marxistas califican la explicación del valor y de los precios de Marx dentro de las teorías "objetivistas", vale decir aquellas que tienen en cuenta exclusivamente los costos de producción.

Por el contrario, la teoría occidental contemporánea sobre precios complementa las condiciones tecnológicas (oferta de productos) con datos psicológicos y sociológicos (demanda de productos y oferta de trabajo), y las sintetiza en una explicación exhaustiva de los precios.

c) Mucha polémica se hubiera ahorrado, si se conociera mejor el método que aplica Marx. Comienza con un alto grado de abstracción en el primer volumen y elimina sucesivamente los supuestos simplificadores. Solamente en el volumen III se refiere, por ejemplo, a los precios corrientes de la economía capitalista. Por esto no se puede hablar de una contradicción entre el volumen I y III.

La literatura marxista -casi en su totalidad- no considera los matices entre "valor" y "precio", y pasa por alto los distintos grados de abstracción en la obra de Marx. Ade-

---

(1) Paul Sweezy, Teoría del Desarrollo Capitalista, FCE, p. 61.



más parece ser artículo de fe que la tasa de ganancia y los precios en el Tomo III tienen que anclarse en el análisis de la plusvalía según el Tomo I.

### Fallas de una Teoría no Diferenciada del Valor-Trabajo

a) Trata los bienes de producción como bienes libres.

Una teoría que establece las relaciones de precios únicamente según las unidades de trabajo invertidas en los productos, es sencillamente falsa. Es falsa en el sentido de que lleva a una utilización arbitraria y despilfarradora de los escasos recursos de cualquier economía, utilización contraria a las metas que persigue también una sociedad socialista. En ella se supone que la explotación ha desaparecido, y el valor de un bien no incluye ya la plusvalía que antes se apropiaba el explotador. Si en una economía socialista se producen dos bienes "a" y "b", y si ambos requieren 10 pesos de materia prima, 2 de depreciación y 10 pesos de salario, ambos bienes se valoran en 22 pesos (1), igual que, por ejemplo, el bien "a" exija utilizar para su producción una hectárea de tierra y una cantidad de equipos diez veces superior a la que exige "b". Supongamos ahora que tanto "a" como "b" sirven igualmente para la producción del bien "c". A los organizadores de la producción que tienen que decidir sobre el empleo de "a" o de "b" en base a sus precios, les resultará indiferente utilizar "a" o "b", aunque la utilización de "b", obviamente es más razonable, pues la maquinaria y la tierra adicionales que exige "a" faltan en otros usos y significan un mayor costo real que la utilización de "b". El

(1) Sigo el ejemplo que da Heinz Kohler, Planificación y Bienestar, Amorrortu editores, Buenos Aires, 1967, p. 168.

valorar los bienes según este esquema implica tratar la tierra y el capital como bienes libres, disponibles en cantidades ilimitadas, lo que es absurdo. El dilema se remedia solo cuando se imputa un interés al capital y una renta a la tierra.

La teoría del valor-trabajo se desploma aún antes de que se introduzca en la reflexión el capital con sus complicaciones teóricas. "Basta que la tierra sea escasa y que los diferentes bienes se produzcan con distintas combinaciones de tierra y de trabajo, para hacer que los bienes se intercambien en precios relativos no proporcionales al tiempo de trabajo socialmente necesario" (1).

b) Es incapaz de captar y de guiar la "organización de la producción en el tiempo".

En mayor grado se revela la deficiencia de la teoría del valor-trabajo si introducimos el capital y lo analizamos con respecto a la organización de la producción en el tiempo. Expliquemos esta cuestión, extraña para los no economistas, con el mismo ejemplo con el cual Khrushchev "rehabilitó" el interés como elemento de costo para la planificación soviética. En una alocución pronunciada en el año 1958, el entonces Secretario General del Comité Central del Partido Comunista Ruso admitió, que no es posible tomar una opción económica racional entre centrales hidroeléctricas (= más intensivos en capital) o térmicos (= menos intensivos en capital) si no se calcula un interés sobre los fondos financieros invertidos. Sin el cálculo de un interés, los proyectos

---

(1) Paul Samuelson, "Marxian Economics as Economics" (1) American Economic Review, vol. LVII, Papers and Proceedings, mayo 1967, No. 2, p. 619.

intensivos en capital son siempre más ventajosos, en apariencia, que los proyectos intensivos en trabajo, porque el capital aparece como un bien libre.

El interés, como costo de producción, sirve de instrumento de racionamiento del capital y permite clasificar los proyectos de inversión según un orden de prioridades.

c) Distingue arbitrariamente entre trabajo "productivo" e improductivo".

Marx considera como productivo únicamente el trabajo aplicado al proceso de producción material, a la elaboración y transformación física de las materias primas y productos intermedios. Pasa por alto el hecho de que, por ejemplo, sin transporte los productos tienen para el consumidor tan poco valor como si no hubieran sido producidos. Del mismo modo como el transporte hace llegar al consumidor los artículos al lugar donde los necesita, el almacenamiento los mantiene disponibles cuando se necesitan (1). Una cuestión diferente es la proporción adecuada entre los sectores primario, secundario y terciario y, precisamente, para la solución de este problema delicado la teoría del valor-trabajo no aporta nada.

d) Remite a explicaciones inservibles en la práctica.

En un alto nivel de abstracción es permitido interpretar la maquinaria como "trabajo coagulado". También es imaginable, teóricamente, determinar el valor de la maquinaria al sumar las cantidades de trabajo acumulado en el equipo técnico a través de una serie prácticamente infinita de ge-

---

(1) William Baumoe, Teoría Económica y Análisis de Operaciones, México, 1967, p. 207.

neraciones. Una teoría que nos obliga a regresar a las oscuridades de la prehistoria, para conocer el valor actual de una maquinaria, puede ser un interesante juego intelectual, pero no sirve para determinar valores económicos.

e) Mezcla presupuestos con enunciados causales.

Recordemos que el volumen I de *El Capital* se centra en el proceso de producción en la empresa capitalista. En este análisis Marx "introduce el supuesto decisivo de que los precios de todas las mercancías, inclusive de la mano de obra, están determinados por la ley del valor-trabajo. Se presupone que los precios corresponden a los valores, es decir, al tiempo de trabajo socialmente necesario para producir estas mercancías" (1). Marx introduce su ley del valor como supuesto en el modelo que le sirve para explicar como funciona la empresa capitalista. Pero, según él, la ley del valor se aplicaría inmediatamente solo a la etapa precapitalista de producción, que él llama "producción simple de mercancías". "El cambio de las mercancías por sus valores o aproximadamente por sus valores presupone, pues, una fase mucho más baja que el cambio a base de los precios de producción lo cual requiere un nivel bastante elevado de desarrollo capitalista" (2).

Pero lo que Marx utiliza como un supuesto de modelo, lo presenta en otros lugares de la obra como un enunciado probado. Y afirma con énfasis que exclusivamente el trabajo humano crea valor. En realidad, el valor se origina por la conjunción del trabajo humano con los medios de producción materiales, siendo por lo pronto imposible desdoblarse el valor

(1) Peter Dobias, op. cit., p. 287.

(2) Carlos Marx, El Capital, Vol. III, FCE, p. 180.

creado en un sentido casual por los diversos factores o medios que se juntaron en el proceso productivo. Solamente bajo ciertas condiciones, a saber, cuando los factores o medios de producción son homogéneos y divisibles, es pensable imputar partes de la producción a los diferentes factores o medios de producción.

Nos identificaríamos plenamente con Marx si él se hubiera limitado a la siguiente formulación: El trabajo humano en su sentido más amplio -trabajo manual e intelectual, administrativo y empresarial investigativo y educativo- es la base esencial de la riqueza de una nación. El hombre como ser activo valoriza los recursos materiales con la ayuda de los medios técnicos de producción que él mismo ha creado, en vista de determinadas necesidades socialmente reconocidas. En este sentido, el valor de los productos radica en el trabajo humano y en él tiene su "subsistencia creada-ra".

### Evaluación Sintética de la Teoría del Valor-Trabajo

La teoría del valor-trabajo explica las relaciones de valor de una sociedad primitiva de cazadores y pastores, donde abunda la tierra y donde prácticamente no existen bienes de capital. Es sabido que Adam Smith refiere su teoría del valor a este "estado temprano y primitivo; si en él se necesita una hora para cazar un ciervo y dos horas para cazar un castor, debe resultar una relación de intercambio de medio ciervo igual a un castor".

Sobra detenerse mucho tiempo en ese Edén de la teoría del valor-trabajo. En todas las economías en las que escasean tierra y capital y en las cuales los bienes son pro-

ducidos con diferentes intensidades de tierra/trabajo, o de capital/trabajo, la teoría del valor/trabajo no explica las relaciones de valor de manera satisfactoria.

De antemano es incapaz de captar el valor de la actividad intelectual, y su objetivación, por ejemplo, en el progreso técnico. Del mismo modo no sabe determinar el valor de bienes específicos tales como patentes y licencias, ni la fijación de precios en el monopolio.

La determinación del "precio de producción" en el tomo II de El Capital, corresponde a la práctica calculatoria del "full-cost-principle". Las empresas artesanales que llevan una contabilidad rudimentaria y las empresas industriales que generan una amplia gama de productos, aplican por conveniencia costos promedios constantes, mientras que Marx los postula de antemano como la única forma de función de costos.

Tanto en la versión presentada en el tomo I como en aquella dada en el tomo III, la teoría del valor-trabajo excluye el interés sobre el capital y la renta de la tierra de los costos de producción. Así conduce el empleo incorrecto e ineficiente tanto del trabajo como de los demás recursos, y ésto en cualquier sistema económico porque cada sistema económico tiene que decidir la mejor forma cómo se van a producir los bienes. Toda planificación social correcta ha de fijar un precio, siquiera contable, a todos los recursos.

En realidad, a Marx le importaba poco la formación de los precios en sí. Todo su interés estaba dirigido a las relaciones entre las clases sociales y la teoría del valor le de instrumento de análisis. Por cierto esta hipótesis de trabajo está escogida de acuerdo con una finalidad metacientí-

fica. Es obvia la intención y consecuencia política que están detrás de la explicación marxista del valor: si la explotación no resulta de ciertas configuraciones de mercado sino de la esencia misma del sistema capitalista de producción, solamente puede ser eliminada con este mismo sistema (1).

La teoría marxista del valor es la clave para la comprensión específicamente marxista del funcionamiento de una economía de mercado con propiedad privada de los medios de producción. Es decir, la teoría del valor de Marx presupone la visión marxista de la sociedad y la economía capitalista. Exige un apriori el "sin-valor", por ejemplo, de la actividad empresarial.

¿Pero no prueba la experiencia diaria en América Latina que Marx ha descrito bastante acertadamente las relaciones de poder entre clases o grupos sociales? ¿No se sigue de eso que también su teoría del valor es exacta?

El gran mérito de Marx es habernos enseñado a pensar que categorías históricas e institucionales, de haber mostrado que las formas capitalistas de producción, no son ni naturales ni eternas. Ha demostrado con claridad que la propiedad privada origina ciertas categorías que no existirían sin ella. Pero para todos estos conocimientos no se necesita la teoría del valor-trabajo. Teorías "burguesas" también lo enseñan. Por ejemplo, Paul Samuelson ha expresado toda la teoría de la explotación de Marx, con el aparato de la teoría occidental contemporánea. Probó que quienes sostienen que el salario es determinado por los costos de reproducción, pueden suscribir el análisis del tomo III de Marx, sin ninguna necesidad de ligarla a los teoremas del valor del to-

(1) Eberhard Fels, op. cit., p. 287.

mo I (1). Si los trabajadores solamente reciben un salario de subsistencia, si la productividad sube, y si aquellos tienen que trabajar tantas horas como antes, o menos horas pero con mayor intensidad, entonces se acumulan en las empresas utilidades siempre mayores. Marx tiene entonces razón con su "ley de la miseria (relativa) creciente del proletariado". Pero este proceso no confirma en nada la teoría del valor-trabajo, y su análisis se puede hacer con el instrumental de la ciencia económica tradicional sin recurrir a Marx.

### ¿Es la Explotación Exclusiva del Sistema Capitalista?

A esta pregunta responde Paul Sweezy categóricamente: "Lo específico del capitalismo no es el hecho de la explotación de una parte de la población por otra, sino la forma que asume esta explotación" (2). Sweezy remite a la explotación en el feudalismo y la esclavitud. Se comprende que este autor no entra a discutir la posibilidad de explotación dentro del sistema marxista, ya que parte del supuesto marxista de que la explotación se acaba con la desaparición de la propiedad de los medios de producción.

Si entendemos por explotación que alguien se apropie partes del producto nacional que no le corresponden puesto

---

(1) Paul Samuelson, "Understanding the Marxian notion of Exploitation: A summary of the so-called transformation problem between Marxian values and competitive prices", *Journal of Economic Literature*, junio 1971, vol. IX, No. 2, especialmente pp. 421 y 422.

(2) Op. cit., p. 74.



que no las ha producido, entonces "explotación" puede darse en cualquier sistema político en el cual los individuos o grupos poseen poder desigual. La explotación es tanto más probable cuanto más se concentra el poder en manos de una minoría y cuanto menos la mayoría tenga la posibilidad de controlar a la minoría. Este poder puede fundamentarse en la propiedad privada sobre todo si entra en conturbenio con el poder político. Abundan los ejemplos que demuestran cómo una clase poseedora de latifundistas, financistas e industriales ha sabido imponer su propia ley y legalizar el abuso del poder ¿no es ésta acaso la situación de Colombia? El mismo poder paralelo lo tiene en los países comunistas la burocracia autoritaria que domina todas las esferas de la vida social, y cuyos intereses, deseos y pasiones nadie controla. Naturalmente no admitirán la explotación en el comunismo quienes creen en el dogma de la identidad de intereses entre "la clase trabajadora" y "su partido". Pero hay que ser creyente fervoroso de esa línea para aceptar el axioma de tal nueva armonía de intereses. Ota Sik, ministro de economía de Checoslovaquia durante la "primavera política" de 1968, testimonia tajantemente:

"En contra de afirmaciones propagandísticas de que en el "socialismo" la explotación estaría descartada, cabe hacer constar que una proporción grande y creciente del producto excedente (surplus-product) no se utiliza de acuerdo a los intereses de la población trabajadora. Gastos estatales para inmensos aparatos burocráticos, para acciones propagandísticas improcedentes y alienadas, para inversiones mal preparadas, ejecutadas con despilfarro y mucho menos eficientes que en el capitalismo, para subsidios continuamente crecientes por las pérdidas en la producción y en el comercio exterior, para existencias crecientes de productos sin salida y periódicamente liquidadas, etc., todo esto significa que el producto

excedente no se emplea según los intereses de la población trabajadora" (1).

Todos los gobiernos autoritarios necesitan de una burocracia leal. Compran su lealtad con privilegios y la refuerzan con la diferenciación del estatus social. Habrá una minoría acomodada y poderosa y una minoría de pobres y sin poder - como en el clásico esquema que criticaba Marx. Los seguidores de la teoría tradicional del valor-trabajo no quieren ver estos problemas candentes de los países que han abolido la propiedad privada de los medios de producción. Tampoco prestan atención al hecho de que la utilización de la plusvalía en los países capitalistas favorece también a la clase trabajadora. Por ejemplo, no se puede afirmar sin más que los gastos del Estado para educación, salud, etc., que son financiados por la plusvalía, atenten contra los intereses de la población trabajadora. Igualmente, si la plusvalía reinvertida acelera el crecimiento económico, tiene efectos objetivamente positivos en el empleo y las oportunidades de ganarse la vida. En fin, la teoría del valor-trabajo pasa por alto el hecho de que todo sistema económico necesita de incentivos financieros, especialmente para estimular innovaciones cuyo éxito es inseguro. El lector se habrá percatado de que con la alusión a las innovaciones en la producción llegamos al punto más controvertido: el papel del empresario capitalista y "su" ingreso, el beneficio (profit). Tomemos distancia tanto de su negación rotunda por el marxismo como de la glorificación que le brindan los ideólogos del capitalismo, glorificación subyacente en las ideas "desarrollistas", ¿Cuál es su importancia real para la marcha de la economía y qué ingreso remunera una función necesaria en cualquier

(1) Ota Sik, Der dritte Weg, Hoffmann und Campe, Hamburg, 1972, pp. 237 y 238.

sistema económico?

## II FUNDAMENTOS PARA EL ENJUICIAMIENTO DEL BENEFICIO EMPRESARIAL

Es justificada la desconfianza contra el beneficio porque frecuentemente éste tiene un carácter parasitario y nocivo al desarrollo, por ejemplo, en negocios de especulación o en el comercio hipertrofiado. Pero esos casos no permiten dirimir la controversia entre quienes consideran el ingreso del empresario-capitalista como un "residuo", inmerecido y quienes ven en él la retribución de una función.

### ¿Qué Ingresos están en Tela de Juicio?

Aclaremos bien qué categorías de ingresos queremos analizar. Nos interesa igual que a Marx, el beneficio (profit) como ingreso de las personas que obran por cuenta propia, a diferencia de los llamados ingresos contractuales. Estos se componen del "salario" como ingreso del trabajador dependiente, el "interés" que recibe el prestamista y la "renta" que cobra el propietario de los bienes raíces. En su sentido amplio, el beneficio incluye el interés y la renta y se contrapone al salario de los trabajadores dependientes.

Los que trabajan por cuenta propia en realidad se componen de dos grupos bien heterogéneos, por una parte, los pequeños productores independientes tales como campesinos minifundistas, artesanos y comerciantes, y por otra, los empresarios "capitalistas". Aunque ambos grupos obran por riesgo y cuenta propia, se distinguen profundamente con respecto a las fuentes de su ingreso. La fuente principal del in-

greso de la propiedad importa poco. El ingreso del empresario capitalista proviene tanto del trabajo personal como de la propiedad, en muy variada proporción. Aún cuando el ingreso proveniente de la propiedad prevalece, de ninguna manera insinuamos que el empresario capitalista no trabaje. El se dedica frecuentemente con sumo empeño a sus tareas, ante todo en los años del montaje y del afianzamiento de la empresa. La remuneración por el esfuerzo de organización y dirección se llama "salario de gestión" o "salario empresarial"; en una partida calculatoria que se computa según el sueldo del director asalariado en una empresa de especificaciones similares. Así, el "beneficio" en la terminología de la teoría de la distribución, resulta ser un beneficio neto, a saber aquella parte de las utilidades que excede al "salario empresarial".

El "salario empresarial", remuneración del quehacer diario del empresario, no es el problema de la teoría de la distribución. El meollo de la controversia está en el beneficio en su sentido propio. Este y únicamente éste da lugar al antagonismo entre el ingreso proveniente del trabajo y el procedente de otras fuentes.

Así queda también aclarado porqué los "pequeños productores independientes", más que los empresarios capitalistas, se asemejan a los trabajadores dependientes. Ambos obtienen su ingreso de la misma fuente: el trabajo personal.

El empresario es en muchos casos empresario y capitalista a la vez: no solamente dirige la empresa sino también pone el capital y frecuentemente posee además el terreno sobre el cual se ha construido la fábrica. Entonces el "beneficio" incluye el interés sobre el capital propio y la renta sobre la tierra propia. Las funciones que en la persona del

"empresario-capitalista" forman una unidad; a veces están descompuestas en sus partes constitutivas, la del "empresario puro" y la del "capitalista puro". Un "empresario puro" es por ejemplo el arrendatario agrícola y ante todo el "manager" industrial, con tal que su ingreso consista principalmente en la participación en las utilidades de la empresa que no le pertenece. En el ingreso del "empresario puro" faltan los elementos "interés de capital" y "renta".

Las categorías básicas del ingreso nacional son el "salario" y el "beneficio" como ingresos de los trabajadores y de los empresarios-capitalistas industriales, comerciales y agrarios. La pregunta es ¿Qué determina la relativa magnitud de estos dos componentes fundamentales?

Es conveniente responder a esta pregunta primero, para una economía estacionaria, donde faltan los elementos dinámicos del beneficio empresarial. Se excluyen, por lo pronto, también todas las posiciones monopolísticas. Bajo estos supuestos simplificadores, el "beneficio" coincide con el interés sobre el capital invertido, es decir es un mero ingreso de propiedad.

¿Cómo se determina su relación con el salario?

Identificamos dos principales escuelas económicas que respondieron a la pregunta de la relativa magnitud del salario y del beneficio. La primera explicación se basa en la posición que los dos grupos sociales ocupan en el proceso productivo, la segunda en su función.

### La Teoría del Monopolio de Clase

En nuestro modelo de una economía estacionaria, sin

posiciones monopolísticas y con el "salario empresarial" ya incluido en los costos, el beneficio es idéntico a una renta que origina la propiedad de los medios de producción: el propietario solamente presta sus bienes raíces y bienes de capital al proceso productivo cuando se le remunera por ponerlos a la disposición, cuando se le paga un interés, una renta. Este contexto salta a la vista en el caso del arrendamiento de un terreno, es menos visible pero sigue igualmente válido cuando el empresario-capitalista emplea sus propios medios de producción y calcula un interés sobre el capital propio. No se debe confundir este interés con la amortización del capital ya que se ha tenido en cuenta en los costos de producción. La renta que reciben los propietarios de los bienes de producción surge bajo dos condiciones. Primero, los bienes de producción deben ser "específicamente escasos", o sea deben existir en cantidad fija (tierra) o crecer lentamente (bienes de capital), sea por razones naturales o por la limitada capacidad del ahorro. La escasez específica es condición necesaria pero no suficiente. La segunda condición es la propiedad privada de los bienes de producción: no la institución legal de la propiedad privada en sí, sino la desigual distribución (1). Analicemos un poco más a fondo esta contradicción aparente. Si la propiedad fuera igualmente distribuida, todos los sujetos económicos emplearían sus propios medios de producción y nadie recibiría ni pagaría una renta por sus propios medios de producción y nadie recibiría ni pagaría una renta por utilizar

---

(1) Lo confirma el propio Karl Marx: "El mero hecho de la propiedad jurídica sobre la tierra no procura renta alguna al terrateniente. Le dá en cambio la potestad de sustraer su tierra a la explotación... está en sus manos hacer que aumente o disminuya la cantidad de tierras que se hallen en el mercado", El Capital, vol. III, p. 702.

medios de producción ajenos. Y si todos aplicaran el mismo recargo sobre los propios medios de producción, el ingreso de cada uno sería el mismo que si no hubiera recargado alguno.

Las circunstancias históricas concretas de los siglos XVIII y XIX -herencia del feudalismo, filosofía del "laissezfaire", concepto individualista de la propiedad- hicieron nacer el capitalismo moderno, dentro de un sistema de marcada desigualdad de la propiedad, la que fue acentuada por la misma evolución descontrolada del capitalismo. Así la forma de producción capitalista, donde unos poseen el capital y otros el trabajo, iba acompañada inevitablemente de una sociedad capitalista de clases donde "los poseedores del capital y los que no tienen otra cosa que su fuerza de trabajo, forman dos clases sociales enfrentadas violentamente" (1).

"Aún hoy día no es dado imaginar cómo la empresa de tipo capitalista pudiera haber tomado rumbos bien distintos. En muchas sociedades comerciales se dá aún el caso del que entra a trabajar como "socio" sin poner nada de capital, sino sólo su trabajo. Si una epidemia o una catástrofe diezmará súbitamente a los obreros de una de nuestras grandes zonas industriales, veríamos a los dueños de los medios de producción llamar a las puertas de los pocos obreros restantes y ofrecerles condiciones cada vez más ventajosas para atraerles a sus fábricas. En una tal situación sería dado pensar que muchos obreros pondrían como condición para prestar sus servicios, el formar parte activa del Consejo de Dirección, el decidir paritariamente sobre la gestión econó-

---

(1) Oswald von Nell-Breuning, Capitalismo y Salario Justo, Herder, Barcelona, 1964, p. 23.

mica de la empresa, el dividir por partes iguales las ganancias, etc." (1).

En algunos países se ha reforzado la posición de los trabajadores al darles participación en la administración y en las utilidades de las empresas. En la mayoría de los países, y claramente en Colombia, la relación de fuerzas entre los trabajadores y empresarios-capitalistas queda muy desigual; y cuanto más desigual es, tanto más válida sigue siendo la teoría clásica de la distribución. Franz Oppenheimer y Erich Preiser la reformularon y la llamaron acertadamente "teoría del monopolio de clase".

Machlup objetó que no se podría hablar de un monopolio si muchos lo detentan y si los empresarios-capitalistas compiten entre sí (2). Este reparo es válido en un sentido formal pero no toca el meollo del problema. La situación, sin ser igual, no deja de ser similar a un monopolio colectivo; es la situación singular y permanentemente ventajosa de los poseedores frente a los desposeídos.

Cabe resaltar rigurosamente y en contra de la glorificación ideológica del beneficio como "retribución de la función empresarial", y en mayor grado como "remuneración del aporte productivo de la propiedad": la fuente del beneficio estático no es ningún "aporte" sino simple y llanamente el monopolio de clase. La minoría poderosa de la tierra y el capital se aprovecha de la escasez de estos medios de producción y cobra la renta que la escasez de un bien poco

(1) J.M. Ruiz Marcos, Reforma de la Empresa en América Latina, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn, 1967, p. 34.

(2) Fritz Machlup, artículo "Monopol", Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, vol. VII, p. 429.



abundante produce en un sistema de propiedad privada.

Este beneficio estático es claramente un ingreso no proveniente de trabajo y ya va incluido en los precios de equilibrio estático (1), como "ganancia normal" -a diferencia de lo que insinúan los libros de textos en forma por demás simplificadora-.

### La Teoría de la Productividad Marginal

En contraposición a la teoría del monopolio de clase, la "teoría de la productividad marginal" recalca la función de los sujetos económicos: sean trabajadores, empresarios o capitalistas, todos prestan un aporte al proceso productivo y por ello son remunerados con el salario, beneficio, interés y renta respectivamente.

Se entiende que después de que Marx puso en duda el beneficio empresarial en sí, se ha buscado explicar todo el beneficio del empresario-capitalista como remuneración de un aporte productivo. Así, la teoría de la productividad marginal, en ciertos autores, reviste un matiz apologético. A pesar de este desperfecto, la teoría merece ser consultada porque responde a una pregunta que la teoría del monopolio de clase no sabía contestar, a saber la pregunta acerca de la exacta relación entre salario, beneficio y renta.

La teoría de la productividad marginal encuentra la respuesta remontándose a las condiciones técnicas de produc-

(1) Hans Peter, artículo, "Kapital (II), Gesellschaftliche Theorie des Kapitals", Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, vol. V, p. 490.

ción. "Los trabajadores" se cambian por "el trabajo", "los empresarios-capitalistas" se substituyen por "el capital" y "la tierra". En la producción tanto el trabajo como el capital son necesarios; si se suprimiera uno de los dos elementos, la producción caería a cero. Pero el saber que todos los factores de producción se han precisado, no nos permite conocer todavía la importancia relativa de los factores en el proceso de producción. -Aquí es donde el llamado análisis marginal viene a nuestra ayuda. Suponemos que 10 peones trabajan una finca de 10 hectáreas y que el rendimiento es de 100 toneladas del grano X. Si se retira un peón y los nueve restantes siguen laborando como antes, la producción disminuye digamos a 95 toneladas. La diferencia de 5 toneladas se debe entonces al empeño del décimo peón. Cinco toneladas son el producto del último trabajador empleado, o "trabajador marginal", lo cual expresado en términos de la teoría económica, es el "producto marginal del trabajo". Del mismo modo se calcula el "producto marginal de la tierra" y el "producto marginal del capital". Al multiplicar el rendimiento marginal en unidades físicas por el precio del producto se obtiene el valor del producto marginal del trabajo, de la tierra y del capital.

Del análisis marginal de una empresa, la teoría de la productividad marginal pasa al análisis del conjunto de la economía para calcular el aporte de los factores de producción al producto nacional. En esta transición del nivel microeconómico la teoría supone, al menos implícitamente, que las cantidades de los factores de producción disponibles son fijas y que buscan emplearse en su totalidad. Bajo estas condiciones y si reina competencia perfecta en todos los mercados, se puede probar que los factores de producción o sus propietarios reciben como ingreso exactamente el valor de su producto marginal. En una economía real se trata más bien

de una aproximación que de una igualización, que además se impone solo como tendencia a largo plazo y en promedio.

Una remuneración de los factores de producción según el valor de su producto marginal es considerada por la teoría de la productividad marginal, como natural y fijada estrictamente por leyes económicas. Es "natural" porque resulta de las relaciones técnicas de producción, y es "justa" porque "todos reciben según su aporte productivo".

De hecho, el paso del cálculo de la imputación correspondiente a cada factor al reparto efectivo marca exactamente la parte correcta y errónea de la teoría de la productividad marginal. En cualquier sistema económico es indispensable imputar correctamente el producto a los diferentes factores que lo crearon conjuntamente. Esta exigencia sigue siendo válida aún cuando en la práctica la imputación exacta solamente sea posible en casos especialmente sencillos, y, por lo demás, sea viable solo un cálculo tentativo.

El gran mérito de la "teoría de la productividad marginal" es el haber aguzado la vista para la correcta imputación del producto a los factores de producción y el haber posibilitado así una asignación racional de los factores de producción en todos los casos en los cuales los rendimientos de escala no son constantes. Al reflejar los productos marginales la escasez relativa de los factores de producción, se hace posible su empleo económico. Pero se equivocan aquellos economistas que presentan la teoría de la productividad marginal como "ley general de distribución". No es ninguna ley natural y generalmente válida, el que el ingreso nacional tenga que repartirse entre los propietarios de los factores de producción según el aporte productivo de los factores. Se paga al terrateniente lo que se ha imputado al

factor de producción "tierra", porque él es el propietario del factor; y se paga al capitalista el valor del aporte que se ha imputado al capital, debido a la propiedad individual sobre el capital. En conclusión, si se paga o no a una persona lo que se ha imputado a un medio de producción material, depende del orden socioeconómico reinante. Y es aquí donde debe recaer la atención de quien está interesado en la "justicia distributiva".

En un sistema con propiedad colectiva el Estado suele absorber el valor de la producción imputable al capital y a la tierra. Teóricamente sería posible distribuir ese aporte aún a título de "rendimiento de trabajo".

Así, las dos teorías que acabamos de esbozar y que parecían contradecirse, en realidad se complementan; la "teoría del monopolio de clase" revela la causa por la cual existen ingresos diferentes del ingreso del trabajo, y la "teoría de la productividad marginal" explica la relación entre el ingreso del trabajo y las otras categorías.

### El beneficio Dinámico

Hasta aquí se estudiaba el beneficio como categoría de ingreso dentro de una economía estacionaria como competencia perfecta. Obviamente, la economía real no es estacionaria sino evolutiva, y el producto nacional y sus componentes, la población y la tecnología varían con el transcurso del tiempo.

Tampoco reina la competencia perfecta en general, sino que existen las más variadas formas de mercados, donde la competencia perfecta y el monopolio marcan los extremos

y donde predominan los oligopolios y la llamada competencia imperfecta.

¿En qué se modifican los resultados del análisis anterior si suprimimos los supuestos simplificadores? Concretamente queremos saber "qué beneficios acompañan el crecimiento económico, beneficios que faltan en una economía estacionaria?"

Para no complicar demasiado la reflexión se mantiene en este momento el supuesto de la competencia perfecta.

Los beneficios "dinámicos", peculiares de una economía creciente son: primero, los beneficios que acompañan la expansión económica general, y, segundo, los beneficios de innovación.

Los escritores anglosajones llaman acertadamente a los beneficios provenientes y concomitantes de la expansión económica general "Windfall gains", es decir ganancias fortuitas, contingentes. Son fortuitas en cuanto que ningún empresario sabe de antemano si recaerán en él, pero no en el sentido de que no se pudiera esperarlos bajo cierta constelación económica. Por ejemplo, si las inversiones públicas crecen significativamente, aumentan los ingresos personales y los gastos de consumo. Entonces, si la capacidad de producción existente no alcanza a satisfacer la nueva demanda, los precios subirán hasta que la capacidad y el volumen de producción hayan sido ampliados. Estos beneficios no miden el rendimiento en cierta inversión sino que nacen de la constelación "inversiones planeadas mayores que ahorros voluntarios". Surgen de una situación momentánea de escasez que da al vendedor o productor una posición quasi-monopolística transitoria, razón por la cual se les denomina también "be-

beneficios dinámicos quasi-monopolísticos".

Los beneficios dinámicos quasi-monopolísticos son para el empresario un agradable fenómeno concomitante de la expansión económica, que no depende de su propia acción.

Muy distinto es el caso del "beneficio de innovación" del empresario "pionero". Este empresario "schumpeteriano" realiza nuevas combinaciones de los factores productivos al emplear nueva maquinaria, reformar la administración o reorganizar la comercialización. La introducción del telar mecánico es el ejemplo clásico. Otros ejemplos son las cadenas de producción, las redes nacionales o internacionales de sucursales bancarias, de transporte y de información. Un ejemplo pertinente para Colombia sería la introducción de un nuevo cultivo, tal como la palma africana. La remuneración específica del empresario schumpeteriano es el "beneficio dinámico innovador", recompensa de un extraordinario empuje personal, de la disposición de asumir insólitos riesgos y del liderazgo en el sistema económico.

Los beneficios extras del empresario schumpeteriano son transitorios. Cuando resalta el ejemplo del empresario pionero, le siguen otros que copian su modelo atraídos por la ganancia tentadora, "primero personas aisladas y posteriormente toda una multitud. Tiene lugar entonces todo ese proceso de reorganización que debe resultar en la destrucción del excedente sobre los costos" (1).

Con todo debe sanjarse bien la diferencia entre el "beneficio dinámico" y la tendencia de los grupos que concen-

---

(1) Josef Schumpeter, Teoría del desenvolvimiento económico, FCE, 1967, p. 40.

centran el poder económico-político a justificar su apropiación injusta del producto nacional alegando que sus injustas ganancias son el resultado de la expansión económica general, puede así producirse la paradoja colombiana del estancamiento y a un deterioro del nivel de vida de los obreros, empleados y pequeños propietarios, mientras se acrecienta el bienestar de empresarios y/o capitalistas

### Renta Monopolística

En la realidad los beneficios de innovación muchas veces no son transitorios porque la competencia perfecta que los neutraliza es la excepción y la competencia imperfecta la regla. Así, los dulces frutos de la hazaña pionera se conservan y se prolongan por medio de posiciones monopolísticas y oligopolísticas. De ahí la doble cara del beneficio pionero: es la palanca del progreso económico pero al mismo tiempo aumenta el grado de monopolio de la economía" (1).

Las rentas monopolísticas y monopsonísticas aumentan el beneficio empresarial a las expensas de otras categorías de ingresos.

### Posiciones Quasi-monopolísticas

La teoría económica concibe el poder económico tradicionalmente en las formas de mercado "monopolio" y "monopsonio": el monopolista impone a los consumidores un precio más alto que el que tendrían que pagar en un mercado per-

(1) Erich Preiser, Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 3a. edición, Göttingen, 1963, p. 163.

fecto, y el monopolista fuerza a abastecedores y a trabajadores a aceptar precios y salarios inferiores a los que recibirían en condiciones de competencia.

Fuera de las formas monopolísticas de mercado, la teoría tradicional admite el poder económico solamente en circunstancias excepcionales, por ejemplo, en la faja de indeterminación del monopolio bilateral o en la "zona de equilibrio" del duopolio imperfecto (1).

El poder económico, sin embargo, tiene efectos mayores. Uno de ellos se presenta al analizar la relación entre la renta monopsonística y la elasticidad de la oferta de trabajo. Es más: la elasticidad de la oferta tiene consecuencias de gran alcance aunque el empleador no sea monopsonista.

¿Cuál es el significado de dicha observación?. Veamos cómo reaccionan los trabajadores frente a una reducción de salario. ¿Quedan constantes, aumentan o disminuyen las horas de trabajo ofrecidas cuando baja el salario?

La reacción variará en una u otra dirección según que el trabajador dependa exclusivamente de su fuerza de trabajo para ganarse la vida, o posea alguna propiedad, una pequeña finca o patrimonio financiero. Si la posee, él se retirará del empleo cuando el salario decaiga por debajo del nivel por el cual "vale la pena" ir a trabajar. Se dedicará a cultivar la finca, y las personas solteras regresarán a casa de sus padres para ayudar a las labores domésticas, agrícolas y artesanales.

El trabajador desposeído reacciona de manera muy di-

(1) Alfred Ott, op. cit., pp. 230-255.



ferente. Al ver decaer su sueldo (1) no puede reducir las horas de trabajo y menos retirarse enteramente. Al contrario, si la baja del salario es muy grande, la oferta de trabajo aumenta porque ahora también la esposa y los hijos buscan empleo para sostener a la familia.

Ahora recordemos que en su magnitud y en promedio, las proporciones de los ingresos funcionales "salario", "beneficio" y "renta" están inversamente relacionadas con la relativa abundancia de los factores "trabajo", "capital" y "tierra", y hemos llegado al punto clave: si la relativa abundancia o escasez de los factores de producción es un fenómeno social, entonces también la relativa magnitud del "salario", "beneficio" y "renta" está codeterminada por factores sociales y no está determinada sólo por las condiciones técnicas de producción (2).

El trabajador desposeído "no puede esperar", su oferta es apremiante, él debe colocarse rápidamente y muchas veces bajo cualquier condición. Esta urgencia de la oferta de trabajo concede al empleador una posición ventajosa, preponderante, similar a una posición monopolística. A veces también la demanda de trabajo de parte del empleador es urgente, por ejemplo, en tiempo de cosecha, y él puede verse forzado a pagar a algunos trabajadores un salario superior a

- (1) En tiempos de inflación el sueldo real puede bajar aún si el sueldo nominal sube.
- (2) El autor aplicó las teorías expuestas al caso colombiano en el estudio: Hermann J. Mohr, "Determinantes económicos de la distribución actual del ingreso en Colombia", Distribución del ingreso y de la propiedad en Colombia, CIAS, monografías y documentos No. 7, Bogotá, 1970, pp. 49-72.

sus aportes productivos. Pero cuando ha pasado el apuro, el empleador puede reorganizarse, mientras que el trabajador desposeído tiene pocas opciones y en un país con vasto desempleo, ninguna.

Cuando los trabajadores desposeídos forman alguna propiedad, logran un doble efecto: uno sobre la distribución personal del ingreso porque reciben además del salario también interés y renta, otro sobre la llamada distribución funcional porque cambia de magnitud relativa de las categorías de ingreso "salario", "beneficio" y "renta" en favor del "salario". Las cuotas siguen determinadas por la relativa escasez de los factores pero ésta no es un fenómeno natural sino social (1).

### III ¿Y LA MORALEJA DE LA HISTORIA?

Desde el punto de vista contable, el beneficio del empresario-capitalista es siempre una diferencia, "un residuo", entre ingresos y gastos, pero solamente es parte ese residuo en el sentido de un ingreso-sin-trabajar. El "salario" empresarial y el beneficio innovador son inequívocamente ingresos funcionales. En las empresas pequeñas el "salario empresarial" asciende a la mayor parte y frecuentemente a la totalidad de la plusvalía. Aquí saltan a la vista la unilateralidad del modo de ver de Marx, quien por una parte considera a los productores como independientes los unos de los otros, es decir ajusta su modelo a una economía de mercado con "pequeños productores de mercancía", y por otra parte trata la totalidad de la plusvalía como explotación. Y esto es tanto más sorprendente cuanto que Marx expresa en unas

(1) Erich Preiser, op. cit., p. 240.

frases poco conocidas del tercer volumen de El Capital: "La idea de la ganancia del empresario como un salario de vigilancia percibido por el trabajo... encuentra otro apoyo en el hecho de que, en realidad, una parte de la ganancia puede desglosarse y se desglosa realmente como salario o, mejor dicho, de que una parte del salario aparece dentro del régimen de producción capitalista, como parte integrante de la ganancia" (1).

"El trabajo de alta vigilancia y dirección responde a una necesidad en todas aquellas ramas en que el proceso directo de producción adopta la forma de un proceso combinado y no la de un trabajo aislado de los productores independientes. Y tiene un doble carácter. De un lado, en todos aquellos trabajos en los que cooperan muchos individuos, la cohesión y la unidad de proceso se personifica necesariamente en una voluntad de mando y en funciones que no afectan a los trabajadores parciales, sino a la actividad total del taller, como ocurre con el director de una orquesta. Es éste un trabajo productivo cuya necesidad se plantea en todo régimen combinado" (2). Pero esta frase significativa, que reconoce nítidamente la productividad de la labor empresarial, en uno de sus aspectos al menos, queda aislada dentro del conjunto de la obra de Marx. Esto no es de extrañar, porque si él hubiera querido incorporar sistemáticamente ese reconocimiento en su sistema, hubiera tenido que modificar sustancialmente su teoría de valor-trabajo y su concepto de explotación. Pero el deseo de mantener el sistema coherente triunfó sobre la evidencia de los hechos.

Hemos demostrado que tanto las rentas monopolísticas

(1) Carlos Marx, El Capital, vol. III, FCE, 4a. Edi. p. 366.

(2) Ibidem, p. 367.

como las quasi-monopolísticas son ingresos no provenientes de trabajo. Esta parte del beneficio empresarial puede llamarse "explotación" y constituye ciertamente el punto de ataque tanto para aquellos que quieren cambiar radicalmente el sistema capitalista como para aquellos que propugnan una distribución de esa parte del ingreso nacional entre toda la población. La definición da además un criterio para una evaluación normativa o para una crítica del capitalismo. En el plano de lo operacional ayuda esta definición muy poco ya que no resuelve el problema en cuestión que consiste en aumentar rápidamente el ingreso real de la población trabajadora, y al mismo tiempo controlar a los que ejercen el poder en la sociedad. A lo largo de las décadas y en el promedio de los sectores y oficios, el ingreso real ha venido subiendo en todos los sistemas económicos, teniendo como máximo, el valor de la productividad media de trabajo. La cuestión es entonces, primero, si el ingreso real crece más rápidamente en un sistema con actividad empresarial privada y ganancia empresarial, o en un sistema sin estas características: y segundo, en qué sistema el progreso material va acompañado de menos concentración y abuso del poder. La experiencia histórica no favorece al socialismo marxista.

La explotación es uno de los muchos males que aquejan a la humanidad. Y es el gran mérito de Marx el haberle dado a este término toda su incisividad en el contexto socio-económico-político de su tiempo. Pero a diferencia de Marx creemos que la explotación puede ser inherente en todos los sistemas y tanto más probable cuanto más ligados están el poder político y económico. Combatirla es tarea constante en todo sistema social, porque la brutalidad, la envidia, la ambición exagerada brotan por doquier. Sería realmente milagro que una simple medida jurídica, tal como la supresión de la propiedad, extirpara la explotación del hombre por el hombre.