

<https://doi.org/10.23913/ricsh.v9i18.212>

Artículos Científicos

Pérdida del poder adquisitivo versus disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario

Loss of Purchasing Power Versus Decrease in Socially Necessary Work Time

Perda de poder de compra versus diminuição do tempo de trabalho socialmente necessário

Cándido González Pérez

Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de los Altos, México

cgonzalez@cualtos.udg.mx

<https://orcid.org/0000-0003-4876-5734>

Resumen

Los trabajadores en cualquier latitud del planeta pierden poder adquisitivo con respecto a los recursos que obtienen por el pago de su salario. Existe una tendencia contraria a la baja del poder de compra, es la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario. Esta ley consiste en medir el tiempo que se requiere para realizar tareas tanto al interior del trabajo como en la vida cotidiana. El desarrollo tecnológico abarca todas las actividades y hace posible disminuir el esfuerzo que se requiere en cada espacio social. Ambas tendencias económicas forman parte de una ley general denominada *tendencia a la baja de la tasa de ganancia*. En este trabajo se exponen reflexiones teóricas al respecto originadas en autores clásicos.

Palabras clave: consumo, recesión económica, tecnología, teoría económica, trabajo.



Abstract

Workers in any latitude on the planet lose purchasing power with respect of the resources they obtain for the payment of their wages. There is a tendency that is contrary to the decrease in purchasing power, it is the decrease in socially necessary work time. This law consists of measuring the time required to perform tasks both inside the work and in daily life. Technological development encompasses all activities and makes it possible to reduce the required effort in each social space. Both economic trends are part of a general law called *downward trend in the rate of profit*. In this work theoretical reflections originated in classic authors are exposed.

Keywords: consumption, economic recession, technology, economic theory, work.

Resumo

Os trabalhadores de qualquer latitude do planeta perdem poder aquisitivo em relação aos recursos que obtêm para o pagamento de seus salários. Há uma tendência oposta à queda do poder de compra, é a diminuição do tempo de trabalho socialmente necessário. Esta lei consiste em medir o tempo necessário para realizar tarefas tanto no trabalho como na vida diária. O desenvolvimento tecnológico engloba todas as atividades e permite reduzir o esforço exigido em cada espaço social. Ambas as tendências econômicas são parte de uma lei geral chamada de tendência de queda da taxa de lucro. Neste trabalho são expostas reflexões teóricas sobre o assunto originadas em autores clássicos.

Palavras-chave: consumo, recessão econômica, tecnologia, teoria econômica, trabalho.

Fecha Recepción: Enero 2020

Fecha Aceptación: Julio 2020

Introducción

Este trabajo es el resultado de una reflexión teórica por medio de la cual se explican dos tendencias económicas que han pervivido desde el nacimiento del capitalismo como modos de producción: las constantes pérdidas del poder adquisitivo de la gran mayoría de la población trabajadora y la constante disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario. El objetivo de este trabajo es describir cómo actúan una y otra en sentido inverso con respecto al bienestar de los consumidores.



La pérdida del poder adquisitivo está encubierta, como muchos otros fenómenos económicos, con un velo social; la inflación es uno de los distractores en la comprensión cabal de la pérdida de capacidad de compra. Para medir las proporciones en que se pierde (o se gana) poder adquisitivo se deben deflactar los precios, es decir, es necesario restar el efecto de la inflación de los precios (en este caso, del salario de un trabajador) para convertirlos a “precios reales”. Por ejemplo, si un trabajador tuviera como sueldo mensual 500 dólares y, al inicio de año, por medio de acuerdos entre propietarios y trabajadores, recibiera un aumento de 3 %, es decir, un nuevo salario de 515 dólares, todo parecería indicar un escenario positivo; sin embargo, y suponiendo aún más, si la tasa de inflación de ese nuevo año fuera de 5 %, entonces, para que pudiera comprar lo mismo que el año anterior, debería haber obtenido como sueldo 525 y no los 515. Este trabajador hipotético perdió poder adquisitivo por una proporción de 1.09 %.

Por otra parte, la ley de la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario, que es con la que se mide el valor del salario de un trabajador, está constituida por la suma del costo de todas aquellas cosas que adquiere para poder subsistir y tiene por característica que en todas las áreas se presentan constantes disminuciones por la implementación de los avances tecnológicos.

Objetivos

Demostrar mediante una confrontación teórica de diferentes corrientes del pensamiento económico cómo dos fenómenos propios del capitalismo actúan en forma simultánea uno en demérito del bienestar de los trabajadores y el otro en favor.

Metodología

Se realizó un análisis de las principales influencias científicas que abordan las leyes del funcionamiento económico, destacando las que se enfocan en el hecho de la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores, y las que estudian el efecto del tiempo de trabajo socialmente necesario. Se ejemplifican los resultados con hechos históricos en los cuales se aprecian de manera más palpable estos fenómenos.



Resultados

Para dilucidar la influencia de las dos tendencias arriba señaladas, ha sido indispensable acudir a los teóricos clásicos, ya que se mantienen vigentes en buena parte de sus enunciados. Históricamente, la baja del poder adquisitivo es constante y se presenta como un fenómeno regular en el espacio económico, y se mide con la información oficial que ofrecen los bancos centrales. Un factor que hace complejo el análisis toma forma en la idea generalizada de que “todos perdemos poder adquisitivo”. Para desvelar el problema, debemos tomar en cuenta que el índice inflacionario representa el promedio general de todas las transacciones, y en este conjunto, el salario, que es el pago de la “mercancía trabajo”, la gran mayoría de los casos aumenta por debajo del promedio. Dicho en otras palabras: la tasa inflacionaria es el promedio general del total de las mercancías; retomando el ejemplo del incremento salarial de 5 % con respecto al año anterior, significa que muchas mercancías aumentaron más de esa proporción y muchas otras por debajo. En economía, no es posible que “perdamos todos”. Si muchas mercancías subieron menos de 5 % quiere decir que las diferencias (en este caso, ganancias) las obtuvieron aquellas que subieron sus precios por encima de la proporción promedio. El caso particular es que en todos los países la mercancía, en su forma de pago de sueldos y salarios, aumenta proporcionalmente menos que el resto de las ventas. En eso reside la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores.¹ Es muy poco frecuente, aunque ha sucedido, que el promedio de las mercancías disminuya en un lapso de tiempo corto, pero es la excepción y nunca la regla. Una aclaración simple y, a pesar de su aparente banalidad, al mismo tiempo necesaria, si se toma en cuenta que el campo económico es muy flexible: todas las mercancías tienen propietario, las que pierden valor lo resiente su dueño y las que ganan, su amo goza el usufructo. Debemos verlo entonces sin eufemismos: ganan y pierden las personas, no las mercancías.

La segunda de las tendencias, la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario, presenta mayor dificultad para su comprensión en cuanto que abarca mayores espacios de análisis. Primero, se refiere a la totalidad de mercancías que necesitan los trabajadores para su sostenimiento;² segundo, que con el paso del tiempo aparecen

¹ De acuerdo con una investigación particular, en México entre los años de 1982 y el 2010 se ha acumulado un total de 24.46 % en la pérdida del poder adquisitivo (Gómez y Guerrero , 2013, pp. 152-154).

² “El capitalista está obligado a pagar por la fuerza de trabajo su valor únicamente, el cual se determina fundamentalmente por el tiempo de trabajo necesario para su producción (y reproducción). Por consiguiente,



mercancías nuevas; tercero, que para su cabal comprensión resulta fundamental tomar en consideración la aplicación de los avances tecnológicos que tienen lugar en toda la vida productiva, y que esta última está en constante expansión; y cuarto, que por tratarse del análisis de fenómenos culturales resulta más difícil su comprensión que cuando se trata de una simple fórmula matemática.

Cuando tiene lugar un desarrollo tecnológico, los cambios culturales son obligados porque las personas de ese entorno dejan de hacer cosas que ancestralmente hacían y se emplean en tareas nuevas. Baste un simple ejemplo: hace medio siglo (en realidad un período de tiempo de 50 años en el calendario económico es muy poco tiempo), en las comunidades rurales de México, las mujeres dedicaban mucho de su tiempo al lavado de la ropa de la familia (este ejemplo tiene que ver con un aspecto típico del tiempo de trabajo socialmente necesario). Iban a las orillas del pueblo al río o a un ojo de agua que fuera suficiente para cubrir esa necesidad; en épocas de estiaje, sin embargo, la situación se complicaba, trasladaban la ropa de la familia en canastas, carretillas, bicicletas o en animales de carga; en la mayoría de los casos, era necesaria la participación de otros miembros de la familia, generalmente otras mujeres. Se trasladaban a distancias que podían ser de entre 100 a 1000 metros, se ubicaban bajo la sombra de algún árbol, se arrodillaban en el suelo para lavar sobre una piedra las prendas de vestir y otras personas, practicando la división del trabajo, transportaban el agua. Una vez lavadas, las prendas se ponían a asolear sobre arbustos para su secado. La actividad, generalmente una vez a la semana, requería del tiempo de trabajo de dos, tres o más miembros de la familia por más de tres horas. Con la aparición de las lavadoras, cuando se introdujo la energía eléctrica, las mujeres no tenían que salir del hogar, no extraían el agua a mano y el tiempo de secado igualmente se redujo drásticamente con el uso del artefacto *ad hoc*. En resumen, analizando solo este ejemplo, es fácilmente demostrable que la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario es constante y abarca la totalidad de las actividades que el hombre común realiza para su subsistencia. En este mundo capitalista, todas las áreas del comportamiento humano están inundadas por mercancías que buscan sustituir a las anteriores y sobre todo que buscan que las personas

su valor es igual al de los medios de subsistencia, definidos como un mínimo cultural, al cual se añaden los gastos de educación y preparación” (Marx, 1999, p. 73).



realicen esfuerzos menores para las actividades de la vida cotidiana, léase *tiempo de trabajo socialmente necesario*.

Las dos leyes son omnipresentes en la economía y su influencia es en sentido inverso una de la otra: mientras la inmensa mayoría de los trabajadores pierde capacidad adquisitiva año con año, los avances tecnológicos hacen posible que todas las actividades de la vida cotidiana se hagan de manera más fácil o requieran de menor tiempo. Estas dos leyes económicas forman parte de una de mayor influencia y se explica a continuación.

La tendencia a la baja de la tasa de ganancia

El capital está constituido por tres elementos, tríada a la que el padre de la economía política, Carlos Marx, denominó *composición orgánica del capital*, a saber: el capital constante, el capital variable y la plusvalía. El componente constante es todo aquel material o equipo que se utiliza para la producción (edificios, máquinas, herramientas, computadoras, camiones, instalaciones, etcétera), el componente variable es el pago por la fuerza de trabajo (sueldos y salarios) y la plusvalía son las ganancias de los empresarios. Históricamente, el componente constante se incrementa en mayor proporción que la ganancia de los trabajadores e inclusive que los beneficios de los propietarios, y debido a que la tasa de ganancia se obtiene de dividir la plusvalía entre la suma de los capitales constante y variable, el resultado con el paso del tiempo es menor (Katz, 2018, p. 427). Por esta razón se le denomina a esta ley como su propio proceso lo describe: *tendencia a la baja de la tasa de ganancia*.

$$G = \frac{p}{c + v}$$

Si se analiza detenidamente, aquí se combinan las dos leyes descritas con anterioridad. Vayamos por partes: cuando tiene lugar un avance tecnológico, significa, o bien que se ha creado un nuevo equipo para la producción, o bien que uno ya existente se le mejora a manera de escalada, es decir, si se utilizaba, por ejemplo, para coser cinco pantalones simultáneamente, ahora lo hace para 30. No es difícil suponer que con este avance tecnológico se ha tenido que invertir una cantidad de recursos económicos enorme, cuando se trata de una invención, o menor si solamente se amplió la cobertura de las posibilidades



de producción, pero en cualquiera de estos dos casos, una cantidad alta de valor.³ Debido a que se utiliza ahora un equipo más sofisticado, significa que el tiempo que los trabajadores invierten en la producción (de pantalones, para continuar con el ejemplo) es menor;⁴ es lógico suponer que los trabajadores dejan de hacer labores que antes hacían con un equipo que se tornó obsoleto y realizan nuevas porque lo exige el nuevo equipo. Ya se había explicado este proceso: la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario significa que los obreros o trabajadores en general, por obligación, tiene que vivir en carne propia los cambios culturales a que obliga la transformación tecnológica. De la misma manera, en virtud de que el capital variable (los sueldos y salarios) aumenta en menor proporción que el capital constante (el costo de las cosas con las que se produce o sobre las que se produce), existe una pérdida de poder adquisitivo (Katz, 2018, p. 427).

Por otra parte, recordemos que la tasa inflacionaria es el promedio de los aumentos (o disminuciones, porque puede suceder) del total de las ventas, y que históricamente la mercancía trabajo en la inmensa mayoría de los casos aumenta por debajo del promedio, lo que significa, desde luego, que otras mercancías (sus dueños, porque ellas no son entes) ganaron lo que los salarios perdieron. La tendencia a la baja de la tasa de ganancia engloba entonces las dos leyes que actúan en sentido inverso una de la otra en la vida diaria de los trabajadores. Según Marx, la existencia de la baja porcentual de las ganancias, que obligaba a la venta en cantidades superlativas, iba a constituirse como el principio del fin del capitalismo como sistema de producción económico.⁵ Él desconocía la capacidad de recuperación de ese modo de producción y ha sido objeto de toneladas de artículos académicos de discusión teórica. Las crisis han sido recurrentes y muchas de ellas traen características nuevas, sin embargo, las maneras de recuperarse también. Un evento

³ Es lógico suponer que los costos de la maquinaria son cada vez más altos y, aunque se contabilicen en unidades monetarias, representan un valor que viene siendo el trabajo que se dedicó para su fabricación. Otra característica de las altas inversiones en compra de equipos es que su duración es larga porque su valor se divide entre el tiempo de su uso; entonces, siempre se procura construir estos tipos de herramientas cuya vida útil sea lo más extensa posible (Mason, 2019, p. 225).

⁴ Siempre el pago al trabajo es proporcionalmente menor que a la inversión en equipo y en edificios, no obstante lo anterior, según Keynes, bien podría reducirse la jornada laboral a 15 horas semanales sin que por ello se redujera el acceso a la riqueza (Briales, 2018, p. 574)

⁵ Mason afirma que el capitalismo no tiende a desaparecer, sino a mutar constantemente. Hay autores que hablan de la teoría de las “ondas largas”, dicen que las crisis son recurrentes y aparecen en periodos generalmente de 50 años. A ellos, Samuelson los cataloga como escritores de ciencia ficción (Mason, 2019, p. 66-67).



económico que se ha convertido en un clásico para el análisis fue la gran crisis de Estados Unidos.

La Gran Depresión (1929-1933)

Este evento representó el mayor hundimiento económico que ha padecido el mundo y trajo consigo una infinidad de experiencias insospechadas por la gente común y también por los eruditos. Estados Unidos es el país reconocido como el mayor representante de la caída económica. Fue tan importante ese hecho económico que demostró con claridad milimétrica que las principales características del pensamiento económico están plagadas de apariencias y que la realidad se torna muy difícil de entender por una parte considerable del mundo académico. A inicios de la Gran Depresión, por un momento, Alemania se convirtió en uno de los países más desafortunados; pero así como la padeció de forma repentina, así de rápido desapareció, y es que la irrupción de Hitler fue fundamental para darle vuelta a la crisis. El reclutamiento de jóvenes para la guerra y la producción en masa de equipos para las conflagraciones futuras apagó el desempleo y creó un fondo de riqueza financiera, lo cual resultó difícil de entender durante algún tiempo para los otros países del mundo occidental.⁶

La Gran Depresión tuvo origen en las antípodas de lo que se considera crisis económica por el común del público: la ausencia de mercancías. A final de los años 20, Estados Unidos gozaba de una sobreproducción en todas sus áreas (Wionczek, 1956, p 90). O dicho en palabras de Marx (1999), “la causa de las crisis es la incapacidad de la sociedad de consumir lo que produce” (p. 219). Si por alguna cosa se caracterizaba la población americana de la época, era por la demanda de empleo industrial, comercial y agrícola. Pero la realidad se fue imponiendo y en un pequeño lapso de tiempo desnudó toda una acumulación de contradicciones. Una cosa que ha sido bien documentada cuando la crisis fue la actitud de los productores agrícolas ante las cifras escalofriantes de desempleo, hambre y pobreza, al quemar sus cosechas como un desafío por la inaceptable baja de los precios. No menos importante contradicción social lo representa el hecho de que ha sido ampliamente “explicado” el origen de la gran crisis: la caída de los precios de las cotizaciones de las

⁶ Se consiguió dinero prestado y se le dio trabajo a la gente; de acuerdo con Galbraith (1983), con estas ideas Hitler se adelantó a Keynes.



acciones en la Bolsa de valores de Wall Street; bien se ha dicho que las actividades especulativas en economía son las menos reguladas y también las menos entendidas.

En las bolsas de valores no se produce ni un clavo, se compran y venden acciones de la forma menos razonable posible, la especulación se genera como una actividad totalmente planeada por los acaudalados del momento.⁷ Su negocio es hacer crecer o decrecer la imagen de una empresa que cotiza sus acciones. Igualmente está bien documentada la existencia de dos grupos de especuladores que se hicieron multimillonarios, o bien por hacer subir los precios de una entidad, o bien por hacerla decrecer. Pero ninguno de ellos era productor, sus negocios no salían del piso de remates de la Bolsa neoyorquina. Los economistas se rompen la cabeza para entender estos fenómenos sin una racionalidad posible (Wionczek, 1956, p. 76); buscan descubrir leyes que expliquen los fenómenos, aunque en el dinero especulativo siempre se topa con pared.⁸ La caída de los precios de las acciones representó un síntoma de la crisis, pero el verdadero epicentro estaba muy lejos de la calle de Manhattan; estaba en la sobreproducción de mercancías (Wionczek, 1956, p. 77). Así es, la baja en las cotizaciones representó lo que en la salud representa el aumento de temperatura, solo un síntoma, no existe la enfermedad de la calentura, es nada más el reflejo de alguna infección en el estómago, en la garganta o en alguna otra parte del cuerpo: el aumento de la temperatura no es la enfermedad. La crisis de la bolsa de valores representó el síntoma económico de que algunos empresarios estaban perdiendo dinero por haber adquirido acciones, pero una ley económica establece que cuando alguien pierde dinero, otro lo gana (igual que la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores, cuando algunos pierden, las “otras mercancías” lo ganan).

En resumen, lo que sucedió en la Gran Depresión fue que se presentó una constante caída en la tasa de ganancia y esto obligó a que los productores elevaran exponencialmente sus actividades para obtener mayores beneficios en la venta de muchos de sus productos, porque habían invertido más en sus avances tecnológicos. Henry Ford se convirtió en uno de los más grandes ricos del mundo aun y cuando disminuyó el precio de sus autos, aumentó el salario de sus trabajadores y financió a miles de compradores para que estrenaran vehículo y lo pagaran en mensualidades. Pero Ford no accedió a los primeros lugares del mundo de los

⁷ Durante la Gran Depresión “nadie podía ya pretender que los precios de las acciones tuvieran relación alguna con las ganancias de las empresas o con la perspectiva general de la economía” (Wionczek, 1956, p. 80).

⁸ De acuerdo con Wionczek (1956), “en interés de la verdad histórica debemos repetir que prácticamente todos los principales economistas de la época fueron incapaces de comprender los peligros inherentes al auge de la bolsa de valores en los años 1928 y 1929”.



millonarios por vender pocos carros, su famoso modelo T se produjo diez millones de veces cuando los productores de la época presumían haber ensamblado 3000 para su venta. Este es el quid de la cuestión. La primera de las mayores crisis económicas se originó por los constantes avances tecnológicos que requirieron de una mayor inversión en la parte constante de la composición orgánica del capital, lo que generó una caída en la producción de ganancias y obligó a una muy elevada producción para compensar la caída del porcentaje con el aumento de la venta de unidades.⁹ Lo que hizo Henry Ford con la introducción de la banda transportadora superó con creces la visión tayloriana de centrar toda la atención en la supervisión y sobreexplotación de los trabajadores;¹⁰ la banda que lleva todos los insumos que requiere el trabajador a su mismísimo espacio laboral. Esto evitó no solamente la existencia de “tiempos muertos” (Radetich, 2016) que los trabajadores hacían al acudir a las bodegas por los insumos, sino que potenció las ventas en forma efectiva. Pensemos que no solamente la industria automotriz contaba con los vehículos en tiempo récord para su venta, sino en la existencia en bodegas en todos los tamaños, colores y sabores (Wionczek, 1956, p. 90); así, la industria textil, al incluir la banda transportadora en sus lugares de trabajo, hizo posible la oferta de prendas de vestir en todas las tallas y multiplicidad de colores, y evitó el romántico y ya lejano momento de confección a la medida; lo mismo sucedió con la industria del calzado. En pocas palabras, la gran mayoría de ramas industriales adoptó las bandas transportadoras en sus producciones en serie, aumentó sus inversiones en maquinaria e instalaciones (capital constante), disminuyó la tasa de ganancia y aumentó a escalas impensables sus ventas.

La ley de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia fue hasta hace poco uno de los postulados teóricos marxistas considerados menos falsables que el resto, pero a últimas fechas no han sido pocas las voces científicas que la empezaron a colgar con alfileres. Como

⁹ A la luz de los resultados de esta ley económica es posible conocer que una sola empresa americana, Walmart, genera ventas mayores a las que producen cien países. Y que otra, Mitsubishi, genera más producción que todo Indonesia, o que la General Motors produce en su totalidad más que el país completo de Dinamarca. El verdadero origen de la crisis económica de 1929 fue el fordismo porque generó grandes cantidades de riqueza y se acumuló en pocas manos de capitalistas que invirtieron fuertes sumas en tecnología. Hay autores que, por el contrario, aseveran que el propio fordismo fue uno de los factores principales para superar la crisis (Kurz, 2018, p. 121).

¹⁰ En economía se mide la explotación de los trabajadores con la proporción de dividir la plusvalía que crean entre el salario que perciben (capital variable), y es de suponerse que cuando utilizan un equipo más desarrollado producen proporcionalmente más mercancías y reciben menos salario: $Tasa\ de\ explotación = \frac{plusvalía}{capital\ variable}$



ya se mencionó, la composición orgánica del capital está conformada por el capital constante, el variable y la plusvalía, sin embargo, en las exposiciones anteriores, en aras de simplificar, no se aclaró que en la teoría marxista, cuando se habla del *capital constante*, este se divide entre fijo y circulante; el primero, como su nombre lo dice, se refiere a todo aquello fijo que se usa para producir o es sobre lo que se produce, a saber: los edificios, la maquinaria, los sistemas de cómputo, etcétera; y el circulante es todo lo que tiene movimiento: el transporte fundamentalmente. Pues bien, de los dos componentes, es el fijo el que aumenta más en proporción de la inversión total y podemos suponer, como sucede, que la plusvalía generalmente disminuye (recuérdese que hablamos de proporciones porque se dan los casos que en términos absolutos puede aumentar, sin embargo, las compras de equipos tecnológicos que sustituyen a los anteriores son, con mucho, con precios más elevados). Lo mismo sucede con el capital variable, lo más razonable es que al adquirir equipo más desarrollado se facilite más el trabajo que se debe realizar.¹¹ Por ejemplo, con la introducción de robots en el armado de autos, se requiere personal calificado para el mantenimiento y elaboración de equipo, pero proporcionalmente siempre es mayor el pago para la implementación de nuevos procesos productivos que el pago de sueldos.¹²

El espacio por el cual los científicos han puesto en duda la supervivencia de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia se ubica en la parte fija del capital constante, y muy en particular por la influencia cada vez mayor de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), es decir, en su parte computacional.¹³ Y es que ha proliferado una gran cantidad de *software* gratuito, es decir, que se vende el *hardware* pero los sistemas que

¹¹ En otras palabras, se necesita una menor cantidad de fuerza de trabajo por cada unidad de inversión de capital (Piqueras, 2018).

¹² El trabajo es una de las tres formas en que se manifiesta la mercancía, a saber: dinero, cosas que se compran para satisfacer alguna necesidad y trabajo. Pues bien, el trabajo calificado cuesta más en su actualización que el trabajo no calificado, es decir, generalmente las personas que estudian en una universidad se están preparando como trabajadores calificados y todo el tiempo de su formación conlleva un valor. Bien, pues aunque el valor que conlleva la capacitación de los trabajadores calificados puede ser del doble que los no calificados (Mason, 2019, pp. 214-215), de todas maneras la proporción en inversión de capital constante, por regla general, es mayor que la de capital variable.

¹³ A principios del siglo XXI, las empresas más importantes del mundo eran petroleras, industriales y automotrices, pero han ido siendo sustituidas por las electrónicas. A la fecha, las más relevantes son Google, Amazon, Facebook y Twitter (Kats, 2018). Uno de los costos en capital constante que estaba representado por el pago de servicios de internet, también conocido como el *ancho de banda*, ha disminuido estrepitosamente. El precio de un megabit en el año 2000 era de mil dólares mensuales, en el 2019 es de veintitrés (Mason, 2019, p. 223).



utilizan para el funcionamiento son sin costo.¹⁴ En palabras de Marx (1999), “el comercio exterior abarata, en parte, los elementos del capital constante y en parte, los medios de subsistencia necesarios en que se invierte el capital variable” (p. 169) (es decir, los salarios).

En resumen, la parte de la constitución orgánica del capital que históricamente ha aumentado en mayor proporción que los otros elementos ha empezado su trayectoria a la inversa. Inclusive, un ingrediente que hace tiempo se le consideraba insustancial ha tomado una influencia muy grande: la piratería, es decir, la venta de *software* barato que hace la competencia al margen de la legalidad. Lo que en este espacio debemos enfatizar es que por ilegal que sea tiene origen también en el lado empresarial, no son los trabajadores quienes hacen competencia a los propietarios, sino otros propietarios sin escrúpulos que buscan los mismos fines que los correctamente establecidos: la obtención de plusvalía.

Discusión

La solución a la crisis económica de la Gran Depresión

La solución teórica a los estragos económicos que dejó la gran crisis fue aportada por John Maynard Keynes, un científico inglés que hizo valer sus aportaciones ante un mundo académico que creía saberlo todo y no aceptaba recetas. No resolvían el problema y tampoco aceptaban soluciones externas. Y no era para menos, la teoría clásica había ofrecido desde su aparición que la mano invisible acomodaba todo en la sociedad, una especie de darwinismo social con sus postulados de que las carencias o excesos de mercancías se acomodaban solas (Galbraith, 1983, p. 256). Como dice el proverbio rural, “a los brincos de la carreta se acomodan las calabazas”. El único mal que podría padecerse sería la intervención del Estado,¹⁵ eso sí era impensable. La economía política, ancestral adversaria de la clásica, ofrecía exactamente la receta contraria: no debe haber ganancia individual, solamente social y el único ente capaz de llevar a buen puerto la repartición de la riqueza entregándosela a quienes la generan es el Estado. Entonces, cuando se estaba en el punto más álgido de la Gran

¹⁴ “Un programa informático no es más que una máquina que, una vez construida, dura para siempre. Sí, ya se sabe que puede quedarse obsoleta por la aparición de nuevos soportes lógicos más avanzados, pero lo cierto es que el mundo está lleno de programas antiguos que —siempre que contemos con el soporte físico que pueda funcionar con ellos— podrían seguir operativos por los siglos de los siglos” (Mason, 2019, p. 223).

¹⁵ En Estados Unidos, la administración pública gastaba 1400 millones de dólares en 1930; ascendió a casi 10 000 en 1940; la cantidad de 1930 representó 2 % del producto nacional bruto, y en los años 50 y 60 la cantidad asciende proporcionalmente a 10-12 % (Galbraith, 1983, pp. 272-273).



Depresión, gobiernos y académicos se resistían a aceptar que se dejaran las riendas de la economía al Estado porque era el peor administrador. El gobierno de Roosevelt, con su política del *New Deal*, tuvo que desoír a sus intelectuales y poner en marcha los postulados keynesianos de generar la “velocidad del dinero”, y ello significaba repartirlo entre las clases trabajadoras para reactivar la economía,¹⁶ para hacer posible el renacimiento del mercado de los productos elaborados y almacenados en las bodegas.¹⁷ Además de imprimir billetes, había que gastarlos (Galbraith, 1983, p. 253) Fue así como se crearon grandes obras de las cuales la Presa Hoover es la más representativa, la hidroeléctrica más grande del mundo en ese tiempo, la cual, en estricto sentido, no era necesaria, pero su construcción generó la posibilidad de crear empleos, que era el principal reclamo de la época. Una innumerable cantidad de obras se planearon y ejecutaron para reactivar la economía bajo la conducción del Estado,¹⁸ es decir, haciendo lo contrario que habían respaldado los gobiernos de la época de todos los países capitalistas. Solamente sus enemigos podían proponer eso: el mundo socialista liderado por la entonces naciente Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas. Esta parte de la historia económica mundial respalda de nuevo la idea de que en esta ciencia las contradicciones siempre están a flor de piel. Y lo más rescatable en términos prácticos: fue la mejor manera de rescatar el sistema capitalista que se cimbraba desde sus piedras fundacionales.

Otra gran crisis en Estados Unidos, la del año 2008, requirió la participación del Estado, pero ahora no para dar empleo a millones de trabajadores, sino para rescatar a una parte de los grandes empresarios, y ciertamente, del capital usurario: los banqueros (Katz, 2018). Con esta mención de ninguna manera se pretende hacer una explicación histórica de las crisis, únicamente se menciona para resaltar que en esta ocasión también fue necesaria la participación del Estado como ente económico directo, aunque en este caso para beneficiar

¹⁶ Una de las posibilidades para salir de la crisis, además de “darle velocidad al dinero”, es decir, repartiendo grandes cantidades entre la clase trabajadora para reactivar la economía, consistió en la propuesta de disminuir la carga laboral de 40 a 30 horas semanales. Nunca fue aceptada, aunque sí propuesta como una de las acciones que deberían agregarse al *New Deal* (Briales, 2018, pp. 572-573).

¹⁷ De acuerdo con John K. Galbraith, un prestigiado economista norteamericano, el éxito residió en que Roosevelt logró aumentar el poder adquisitivo de la población inyectando recursos obtenidos de préstamos (Galbraith, 1983, p. 256).

¹⁸ El Monte Rushmore es una obra clásica de construcción innecesaria bajo el punto de vista práctico, pero excelente bajo la óptica económica que exigía como elemental principio el reparto de dinero entre las clases bajas. El monumento nacional es un enorme trabajo escultórico donde se labraron las efigies de cuatro presidentes de Estados Unidos: Washington, Jefferson, Roosevelt y Lincoln.



directamente a los empresarios inmobiliarios, y no a los trabajadores como en 1929-1933; de ninguna manera se pretende exponer la totalidad de los cambios históricos importantes.

Conclusiones

El origen de la escalada del crecimiento industrial tuvo lugar en el fenómeno conocido como *fordismo*. Antes, la administración de los trabajadores utilizaba métodos inhumanos fraguados en el taylorismo, donde se privilegiaba la supervisión de los movimientos de los obreros con el cronómetro en la mano (mejor conocido como “tiempos y movimientos”); luego apareció el fordismo, que introdujo las bandas transportadoras, las cuales, entre otras cosas, dieron la impresión a los trabajadores que no estaban siendo supervisados cuando en realidad estaban siendo todavía más vigilados y explotados que en el sistema taylorista. El aumento en la tecnificación significó un incremento sustancial en la parte constante del capital, lo que a su vez significó una disminución constante de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, y esto obligó a un aumento en la escalada de la producción en serie. Con la saturación social de todo tipo de mercancías (incluyendo las agrícolas, porque sus procesos también fueron objeto de mayores inversiones en la parte fija del capital constante), se provocó una acumulación en las bodegas aun y cuando se aumentaron las exportaciones y la exagerada competencia, y colapsó la demanda. El mundo occidental observó con asombro que una de las teorías marxistas estaba devorando los mercados más desarrollados con la aparición de enormes crisis económicas en el momento en que la vía capitalista ofrecía los mejores resultados, a saber: los obreros de las grandes ciudades habían incrementado su nivel de vida de una forma que ellos mismos no lo creían: adquirirían casas grandes, manejaban autos, crecían las ciudades, había servicios públicos en todos los ámbitos y las mujeres ingresaron a un nuevo nivel de vida dirigiendo autos y comprando aparatos electrodomésticos en centros comerciales distantes de su hábitat.

El desarrollo económico les tomó los dedos con la puerta. No se dieron cuenta ni ellos ni los teóricos de la época de la crisis económica que se avecinaba. Y como fue la primera ocasión, entonces no supieron qué hacer, los estadounidenses no pensaron en copiar la receta hitleriana de apagar la crisis con el aumento de empleos y la distribución de la riqueza con su economía de guerra. Lo más importante en términos de teoría económica: el Estado tuvo que intervenir para regular la economía y devolver en la medida de lo posible la paz social,



distribuyendo dinero entre la clase trabajadora; en pocas palabras, lo contrario a lo que decía la teoría clásica.

Y ahora, el motivo central de este artículo: el capitalismo ha buscado muchos caminos para su supervivencia, y uno de ellos, que lo vivimos a diario y no lo vemos con ojos de economista, es que uno de los resultados inobjetable a que lleva la ley de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia es la pérdida del poder adquisitivo de la mayoría de los trabajadores. Y otra, menos observable aún, es que la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario hace posible que todos (propietarios, trabajadores y personal económicamente inactivo) hagamos todas las tareas más sencillas y en menos tiempo. El medio en el que se desenvuelve el mundo capitalista es todo lo que imaginamos y también todo lo que no imaginamos, todo es susceptible de planear para crear algo nuevo que adquiramos como mercancía para nuestro quehacer diario fuera del espacio laboral, y que se origina precisamente en espacios laborales. Las dos leyes son omnipresentes y actúan en sentidos contrarios una de la otra.



Referencias

- Briales, Á. (2018). La expropiación del tiempo: claves para una sociología histórica de la dominación capitalista. *Sociología Histórica*, (9), 564-592.
- Galbraith, J. K. (1983). *El dinero*. Barcelona, España: Orbis.
- Gómez, R. y Guerrero, H. R. (2013). El índice de ganancia/pérdida del poder adquisitivo (IGPPA): Un análisis tomando en cuenta la inflación y el salario mínimo para México, 1982-2010. *Ciencia Nicolaíta*, 57, 135-156.
- Katz, C. (2018) La relevancia contemporánea de Marx. *Sociología Histórica*, (9) 416-439.
- Kurz, R. (2018). Teoría de Marx, crisis y superación del capitalismo (A propósito de la situación histórica de la crítica social radical). *Sociología Histórica*, (9) 120-136.
- Marx, K. (1999). *Teoría económica*. España: Altaya.
- Mason, P. (2019). *Postcapitalismo. Hacia un nuevo futuro*. México: Paidós.
- Piqueras, A. (2018). ¿Un Manifiesto Comunista para el siglo XXI? *Argumentum*, 10(2), 36-42.
- Radetich, N. (2016). El capitalismo y el rechazo de los límites: el caso ejemplar del taylorismo y el fordismo. *Acta Sociológica*, 69, 17-50.
- Wionczek, M. (1956). La gran quiebra de la bolsa de valores de N. Y. en 1929. *Investigación Económica*, 16(1), 75-93.

