

EL PRODUCTO EXCEDENTE Y SUS DETERMINANTES

JOSÉ C. VALENZUELA FEIJÓO*

I. ALGUNAS DEFINICIONES ELEMENTALES PREVIAS

Toda economía funciona con un determinado nivel y composición de recursos productivos, es decir, con cierto *patrimonio productivo*. Éste se puede desagregar en su componente material o medios de producción (a su vez, desagregables en objetos y medios de trabajo) y su componente personal: la fuerza de trabajo utilizable en tareas productivas. El agregado de recursos que representa el patrimonio productivo es por cierto muy heterogéneo pero se puede homogeneizar —y contabilizar— en términos del trabajo incorporado (en los medios de producción) o por gastar (por la fuerza de trabajo). Al incorporado en los medios de producción lo denominamos trabajo pasado acumulado ($= T_{pa}$), y al segundo trabajo vivo potencial ($= T_{vp}$). El primero opera como acervo y el segundo también. A la suma, la denominamos trabajo total disponible ($= T_{td}$). De esta manera, podemos medir el *nivel* del patrimonio productivo.¹

El proceso, o ciclo de producción, implica poner a funcionar el patrimonio productivo, y luego conseguir ciertos resultados que denominamos producción total ($= PT$). Para lograr estos resultados el patrimonio productivo es utilizado y, por ende, se gasta. O sea, se desata un flujo de consumo productivo. Al flujo o consumo de medios de producción, que depende del nivel del acervo y de su coeficiente de desgaste,

* División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.

¹ O sea $T_{td} = T_{pa} + T_{vp}$.

lo denominamos trabajo pasado consumido ($= T_p$). El otro flujo deriva del funcionamiento de la fuerza de trabajo (i.e. del trabajo) y equivale al trabajo vivo consumido ($= T_v$). Ciertamente, la producción total implica resultados muy heterogéneos. Los homogeneizamos en términos del trabajo que ha demandado su producción y, por lo tanto, tenemos que $PT = T_p + T_v$. El componente T_p del producto total representa la contribución de las generaciones pasadas al esfuerzo presente. Para aislar éste, utilizamos la categoría producto agregado ($= PA$). O sea, $PA = T_v$ si la medición la efectuamos con la unidad de cuenta trabajo.

El ciclo productivo debe, ciertamente, renovarse una y otra vez. En principio podemos suponer que como mínimo se intenta comenzar un nuevo ciclo con un nivel del patrimonio productivo igual al que funcionó en el ciclo anterior. O sea, reproducción simple del patrimonio productivo. Para lograr esto se deben satisfacer dos condiciones elementales: *a*) destinar la parte adecuada del producto total capaz de reponer el desgaste sufrido por los medios de producción. Esta porción del producto total, de acuerdo con su utilización, la denominamos producto pasado ($= P_p$) y es obviamente igual a T_p ; *b*) destinar otra parte del producto a reponer el desgaste de la fuerza de trabajo. Esta parte se denomina producto necesario ($= P_n$). A la suma la denominamos producto de reposición ($= P_r$). O sea:

$$P_r = P_p + P_n$$

Además, podemos escribir:

$$P_p = (d) (T_{pa}) = T_p$$

$$P_n = (cp_{rh}) (T_v) = T_{vn}$$

d = coeficiente de desgaste de los medios de producción;

cp_{rh} = consumo personal de reposición (medido en horas) por hora trabajada;

T_{vn} = trabajo vivo necesario.

El coeficiente cp_{rh} nos indica el costo social (en horas) del consumo que los obreros (y sus dependientes) efectúan en promedio, dividido

entre el total de horas que trabajan. Como regla, su magnitud es inferior a uno.

Sentado lo anterior, podemos definir el producto excedente ($= P_e$) como un residual. Es decir:

$$P_e = PT - (P_p + P_n) = PT - P_r$$

O bien:

$$P_e = PA - P_n$$

Las equivalencias en trabajo de cada categoría, valga recalcarlo, serían:

$$\begin{array}{cccc} PT = & P_p & + & P_n & + & P_e \\ \uparrow & \uparrow & & \uparrow & & \uparrow \\ T_t = & T_p & + & T_{vn} & + & T_{ve} \end{array}$$

O bien:

$$\begin{array}{ccc} PA = & P_n & + & P_e \\ \uparrow & \uparrow & & \uparrow \\ T_v = & T_{vn} & + & T_{ve} \end{array}$$

(T_{ve} = trabajo vivo excedente).

En suma, el producto excedente sería lo que resta del producto total una vez que el sistema ha asegurado la reproducción simple (i.e., preservar el nivel previo) de su patrimonio productivo.

Cabe agregar que en una economía capitalista pura, cerrada, y privada, los equivalentes serían:

- $PT = C + V + P = W =$ valor de la producción total;
- $P_p = C =$ capital constante consumido;
- $P_n = V =$ capital variable consumido;
- $P_e = P =$ masa anual de plusvalía;
- $PA = WA = V + P =$ producto de valor (o valor agregado).

Si suponemos que todo el trabajo gastado es reconocido como social, la contabilidad en valor coincide con la efectuada en términos de trabajo incorporado.

Sólo cabe agregar que los diversos indicadores del producto y sus componentes se pueden medir en volumen. Esto plantea algunos problemas conocidos (de números índices), pero bajo ciertas restricciones y para ciertos efectos puede constituir un recurso útil.

II. DETERMINANTES MÁS INMEDIATOS

En términos de definición, tenemos:

$$PA = T_v$$

$$P_n = T_{vn} = (cp_{rh}) \cdot T_v$$

Y cómo:

$$[1] \quad P_e = PA - P_n = T_v - T_{vn} = T_v (1 - cp_{rh})$$

O sea, la magnitud que alcanza el producto excedente pasa a depender de dos factores: *i*) la masa de trabajo vivo (en horas) que se aplica a tareas de producción; *ii*) el valor que asume el consumo personal de reposición por hora trabajada. El excedente aumenta al elevarse el primer factor y al disminuir el segundo.

Conviene detenerse en el coeficiente (cp_{rh}). Según hemos advertido, nos indica el costo social del consumo obrero promedio por hora trabajada. Su magnitud depende de dos factores: primero, del volumen o *quantum* ("canasta") del consumo obrero por hora trabajada; segundo, del nivel alcanzado por la productividad del trabajo en las secciones que producen los bienes que integran dicha canasta. Podemos entonces escribir:

$$cp_{rh} = \frac{\overline{cp_{rh}}}{F_2}$$

$\overline{cp_{rh}}$ = volumen (*quantum*) del consumo personal de reposición por hora trabajada;

F_2 = productividad del trabajo en la sección productora de los bienes que integran la canasta del consumo personal (o "bienes-salarios").

Podemos, en consecuencia, reescribir la expresión [1] y dejarla:

$$[1a] \quad P_e = T_v \left[1 - \frac{cprh}{F_2} \right]$$

En este caso, la magnitud del producto excedente queda asociada a tres variables. Y a igualdad de otras circunstancias, aumenta si: *i*) se incrementa T_v , es decir, la masa de trabajo vivo aplicada a fines productivos; *ii*) se reduce el *quantum* —por hora trabajada— del consumo obrero; *iii*) aumenta la productividad del trabajo en la sección que produce bienes-salarios.

Según se puede observar, si $cprh = F_2$, tenemos que el producto excedente se hace igual a cero. En este caso, el producto agregado coincide con el producto necesario. Esta situación debe ser cercana a la que pudo existir en sociedades muy atrasadas, con muy bajos niveles de productividad del trabajo. El consumo de reposición (en volumen) tiene un límite inferior que determinan los mínimos fisiológicos. Hacia arriba, su límite viene dado por el nivel de productividad. Si supera este nivel, se provoca una reproducción regresiva de los medios de producción, fenómeno que de mantenerse para el plazo largo implicaría el colapso social. En las sociedades contemporáneas los niveles de productividad son relativamente elevados y el consumo de reposición de la fuerza de trabajo se sitúa bastante por encima del mínimo fisiológico, pero entre ambas magnitudes se abre un vasto espacio que se puede abrir o cerrar dando lugar a las correspondientes variaciones del producto excedente.

La magnitud del excedente está muy ligada a la distribución de la ocupación por ramas de actividad económica. Para simplificar al máximo, suponemos una economía dividida en dos sectores: el 2 que produce bienes-salarios y el 1, que produce medios de trabajo. Los objetos de trabajo se integran en una u otra sección, según su destino. Asimismo, suponemos que los trabajadores de producción son los únicos que consumen bienes-salarios. Podemos partir recordando algunas definiciones:

$$\overline{PA} = T_v \cdot F \qquad \overline{cprh} = \frac{T_{v2} \cdot F_2}{T_v}$$

\overline{PA} = producto agregado (volumen);

T_{v2} = trabajo vivo aplicado en la sección 2, de bienes-salarios.

$T_v = T_{v1} + T_{v2}$

Sentado lo anterior, podemos escribir:

$$\overline{cprh} = \frac{cprh}{F_2} = \left(\frac{T_{v2} \cdot F_2}{T_v} \right) \left(\frac{T_{v2}}{PA_2} \right) = \frac{\overline{PA}_2}{T_v} \cdot \frac{T_{v2}}{PA_2} = \frac{T_{v2}}{T_v}$$

Por lo tanto:

$$[1b] \qquad P_e = T_v \left[1 - \frac{T_{v2}}{T_v} \right] = T_v \left[\frac{T_{v1}}{T_v} \right]$$

La expresión a la cual arribamos se puede calificar de tautológica y, por lo mismo, nada sorprendente. Si T_{v1} , dados nuestros supuestos, es la parte del trabajo vivo que se aplica a la producción de bienes que no se usan para reponer la fuerza de trabajo, es evidente que no puede ser sino la expresión o sustrato del producto excedente. Sólo cabe agregar que las expresiones tautológicas pueden resultar útiles, por ejemplo, para ordenar el material fáctico. Por ejemplo, si suponemos que en las secciones 1 y 2 la extensión de la jornada de trabajo es similar, la relación entre la ocupación en 1 y la ocupación total será equivalente al cociente entre T_{v1} y T_v . Por lo tanto, a partir de los datos ocupacionales (usualmente más asequibles), podríamos efectuar alguna inferencia sobre la evolución del excedente.

III. DETERMINANTES INMEDIATOS DEL TRABAJO VIVO PRODUCTIVO

Hemos visto que la masa de trabajo vivo productivo juega un papel muy importante en la determinación del nivel del producto excedente. Ahora, efectuaremos una muy breve y elemental referencia a los fac-

tores que de manera más inmediata tienden a dimensionar al trabajo vivo productivo.

En trabajos anteriores hemos manejado el coeficiente lambda. Éste, en su acepción más rigurosa, nos relaciona la población total con la masa de trabajo vivo productivo. O sea:

$$\lambda = \frac{T_v}{P.T.}$$

$$[2] \quad T_v = \lambda.PT$$

PT = población total.

Por lo tanto, como determinantes inmediatos tendríamos: *a*) la población total; *b*) el conjunto de factores que inciden en el coeficiente lambda.

En cuanto a la población total, su ascenso —en una aproximación gruesa— debe considerarse más una consecuencia que una causa del crecimiento. No obstante, debe recordarse que el crecimiento implica acumulación, y ésta, excedente. Además, la acumulación —y por ende el excedente— exigen *masas críticas mínimas* para poder operar con eficacia. En este sentido, el tamaño absoluto mayor o menor de la población es un factor que no se puede despreciar. En cuanto al coeficiente lambda, en él inciden la estructura de edades de la población, la tasa de participación (población económicamente activa sobre población en edad de trabajar), la tasa de desocupación, el coeficiente de productivos y la extensión de la jornada anual de trabajo.² Para concentrarnos en lo fundamental, suponemos que la ocupación total guarda una relación más o menos estable con la población total y escribimos:

² En términos de definición, el coeficiente lambda se puede escribir:

$$\lambda \left(\frac{PET}{PT} \right) \left(\frac{PEA}{PET} \right) \left(\frac{PO}{PEA} \right) \left(\frac{POP}{PO} \right) \cdot JT^a$$

PET = población en edad de trabajar; PEA = población económicamente activa; PO = población ocupada POP = población ocupada productiva; JT^a = jornada anual media de trabajo.

$$[2a] \quad T_v = (PO) (pop) (JT_a)$$

PO = población ocupada total;

$\frac{POP}{PO}$ = pop = coeficiente de ocupaciones productivas;

POP = población ocupada en tareas productivas;

JT_a = jornada anual media de trabajo.

En los análisis más convencionales, la atención se suele concentrar casi exclusivamente en la variable ocupación. No obstante, podemos ver que también inciden otros factores y que pueden llegar a jugar un papel bastante relevante. Para los países hoy más avanzados, en su fase de desarrollo más clásica o de “despegue” —asociada a la revolución industrial— se observa un incremento muy sustancial de la jornada de trabajo. En la actualidad, tal fenómeno resulta poco usual, por lo menos como tendencia. En cuanto al coeficiente de ocupaciones productivas, ha jugado y sigue jugando un papel muy significativo. Ya Ricardo apuntaba que uno de los modos fundamentales para ampliar la “riqueza de una nación” reside en emplear “una porción mayor del ingreso en mantener el trabajo productivo”.³ En el mismo sentido escribe Smith: “el producto anual de la tierra y del trabajo de un país no puede elevar su valor como no sea aumentando el número de trabajadores productivos, o las aptitudes productivas de los operarios que ya existen”.⁴ En la actualidad, a nivel de la economía convencional, poca o ninguna significación se le atribuye a este factor, pero ello no le quita su importancia objetiva. El trabajo improductivo, por definición, no engendra productos, y por lo mismo, nada aporta al excedente aunque sí contribuye a absorberlo. La elevación del coeficiente de productivos, por lo tanto, no solamente eleva la magnitud del producto excedente: aumenta, al mismo tiempo, la parte del excedente que queda disponible para la acumulación.

IV. EXCEDENTE Y TASA DE PLUSVALÍA

En este apartado buscaremos concretar el análisis efectuado en el apar-

³ D. Ricardo, *Principios*, FCE, México, 1973, p. 208.

⁴ A. Smith, *La riqueza de las naciones*, FCE, México, 1981, p. 310.

tado II. Las expresiones allí desarrolladas las trataremos de traducir a las categorías más propias y específicas del capitalismo.

La tasa simple de plusvalía es igual al cociente entre la masa anual de plusvalía y el capital variable total consumido en el año. Por detrás de estas categorías funciona el trabajo social, de tal modo que las equivalencias serían: $P = T_{vs}$ y $V = T_{vn}$, en que P es masa anual de plusvalía y V capital variable. Primero, asociamos el consumo personal de reposición por hora trabajada con la tasa de plusvalía. De las definiciones

$$cp_{rh} = \frac{T_{vn}}{T_v} \qquad p = \frac{T_{vs}}{T_{vn}} = \frac{P}{V}$$

podemos deducir:

$$cp_{rh} = \frac{1}{1 + P}$$

O sea, el consumo personal de reposición guarda una relación inversa y muy definida con la tasa de plusvalía. Para el producto excedente, si sustituimos, obtenemos:

$$[1c] \qquad P_e = T_v \left[1 - \frac{1}{1 + p} \right] = T_v \left[\frac{p}{1 + p} \right]$$

Podemos ver algo bastante obvio: a igualdad de otras condiciones, el aumento de la tasa de plusvalía provoca una elevación del excedente. Cabe agregar: el aumento es menos que proporcional. O sea, si la tasa de plusvalía se eleva, por ejemplo, en 20%, el excedente se eleva pero en una proporción inferior. Y mientras más elevada sea la tasa de plusvalía menos elástica (aunque siempre positiva) será la respuesta del excedente.

La tasa de plusvalía puede expresarse en términos de categorías más asequibles. Por ejemplo,⁵ podemos expresarla como sigue:

⁵ Para la deducción de la fórmula ver J. C. Valenzuela Feijóo, "Tasa de explotación, magnitudes de valor y monetarias". Revista *Economía: teoría y práctica*, núm. 4, invierno de 1984.

$$p = \frac{JT_a \cdot F_2}{S_{ra}} - 1$$

JT_a = jornada de trabajo anual;

S_{ra} = salario real anual;

F_2 = productividad del trabajo en sección productora de bienes-salarios.

De la anterior expresión podemos deducir que:

$$\frac{p}{1+p} = 1 - \frac{S_{ra}}{JT_a \cdot F_2}$$

Si recordamos algunas expresiones anteriores y efectuamos los reemplazos correspondientes, obtenemos:

$$P_e = PO \cdot pop \cdot JT_a \left[\frac{JT_a \cdot F_2 - S_{ra}}{JT_a \cdot F_2} \right]$$

Por ende:

$$[1d] \quad P_e = PO \cdot pop \left[JT_a - \frac{S_{ra}}{F_2} \right]$$

Según se advierte, el excedente se eleva si: a) aumenta la población ocupada; b) aumenta el coeficiente de ocupaciones productivas; c) se alarga la jornada anual de trabajo; d) cae el salario real; e) se eleva la productividad del trabajo en la sección de bienes-salarios. Naturalmente, todos los casos sujetos a la cláusula del *caeteris-paribus*. De modo general, podemos escribir

$$P_e = f [PO, pop, JT_a', S_{ra}', F_2']$$

(+ (+) (+) (-) (+)

El signo en paréntesis nos indica el sentido de la relación.

Es interesante observar que cuando Inglaterra entra en su fase de

despegue y asciende a la industrialización maquinizada (periodo de la Revolución Industrial), *todas* las variables indicadas se mueven en un sentido favorable al aumento del excedente: crece la ocupación y se alarga la jornada de trabajo, se reduce asimismo el coeficiente de improductivos, cae el salario real y se eleva la productividad del trabajo. En el caso de Estados Unidos se observa una variante respecto a Inglaterra: el salario real no cae y más bien tiende a crecer. No obstante, la productividad se eleva aún más rápidamente. O sea, nos encontramos con una situación muy favorable: los salarios reales crecen pero el alto dinamismo de la productividad evita que ello afecte al excedente. Se podría pensar que el coeficiente de improductivos jugó un rol menor en Estados Unidos: las instituciones del *Ancien Régime* fueron un lastre que este país se evitó. No obstante, no debería olvidarse que la economía esclavista sureña propiciaba gastos suntuarios e improductivos no despreciables. Por lo mismo, cabe esperar que una de las consecuencias de la guerra civil haya sido cierto aumento en el coeficiente de productivos. Demás está señalar que en procesos como los aludidos el papel de la agricultura resulta vital. En la fase del despegue, el grueso de los bienes salarios se originan en dicho sector y, por lo mismo, los modos y ritmos con que la productividad del trabajo se elevan en la agricultura constituyen un factor crucial. La dinámica de la productividad agrícola está íntimamente asociada a las vías de penetración del capitalismo en la agricultura. En Inglaterra el desarrollo del capitalismo en el campo tiende a adelantarse a su consolidación en el plano industrial. En otras experiencias, tal penetración es lenta y gradual y se observa una peculiar mixtura de ingredientes capitalistas y otros más atrasados: éste es el caso de la denominada "vía junker", la cual —dicho sea de paso—, es bastante relevante para el grueso de los países latinoamericanos. La consecuencia inmediata es nítida: un lento crecimiento de la productividad del trabajo. Consecutivamente, emerge una fuerte limitante estructural al crecimiento de los salarios reales. Dicho de otro modo, si existe un fuerte impulso al aumento del excedente, la consecución de este objetivo irá vinculado al congelamiento o reducción de los salarios reales. A su vez, esto incidirá sobre los estilos de acumulación y crecimiento. En casos como el aludido, por ejemplo, no se podría esperar que el departamento 2 (o, más estrictamente, la sección productora de bienes-salarios) juegue un papel avanzado del crecimiento. En fin, pueden desarrollarse variadas combinaciones y aquí sólo nos interesa recalcar un aspecto pre-

vio y elemental: los estilos de acumulación y crecimiento están íntimamente asociados a la forma en que operan los factores que deciden el crecimiento del producto excedente.

Permítasenos una última observación que puede ser útil para efectos analíticos. Retomemos la expresión [1d]. Dentro del paréntesis aparece el salario real anual. Por definición, es igual al salario real hora multiplicado por la jornada anual de trabajo. O sea:

$$P_e = PO \cdot pop \left[JT_a - \frac{S_{rn}}{F_2} \cdot JT_a \right] = PO \cdot pop \cdot JT_a \left[1 - \frac{S_{rn}}{F_2} \right]$$

S_{rn} = salario real por hora trabajada.

Al cociente entre el salario real por hora y la productividad se le suele denominar “costo unitario de la fuerza de trabajo” (= *cuft*). Por lo tanto:

$$[1e] \quad P_e = T_v (1 - cuft)$$

También podemos ver que:

$$cuft = cp_{rn} = \frac{1}{1 + p}$$

$$p = \frac{1}{cuft} - 1$$

La categoría consumo personal de reposición por hora trabajada, es de carácter genérico. En el capitalismo, la categoría se particulariza y se nos presenta como gastos de capital variable por hora de trabajo (de trabajo asalariado). También podríamos hablar de “valor-hora de la fuerza de trabajo”. En términos de su dimensión cuantitativa, ambas categorías deben coincidir, pero es evidente que la segunda, en virtud de su carácter más específico, asume determinaciones cualitativas que no deberían olvidarse. El costo unitario de la fuerza de trabajo es una expresión equivalente al capital variable por hora de trabajo, aunque aquí aparecen variables más fácilmente aseguibles al manejo estadístico.

Sólo cabe agregar una advertencia. En la mayoría de los casos el costo unitario de la fuerza de trabajo se define de una manera que no es estrictamente igual a la aquí manejada. En vez de la productividad en bienes salarios se usa la productividad de la rama o sector para el cual se efectúa el estudio. O sea, el costo de la fuerza de trabajo no se mide en términos del costo social de los bienes-salarios sino de los bienes producidos por los sectores o ramas del caso.

V. CRECIMIENTO DEL EXCEDENTE. AGRUPACIÓN DE FACTORES E INCIDENCIAS RELATIVAS

Para lo que aquí perseguimos, puede ser más útil trabajar el producto excedente en términos de su volumen o *quantum* ($= \overline{P_e}$). Saltándonos la discusión de algunos detalles técnicos podemos escribir:

$$\overline{P_e} = T_v \cdot F \text{ (- cuft)} = T_v \cdot F \cdot K$$

$$K = 1 - \text{cuft};$$

F = productividad media total.

Sentado lo anterior, podemos derivar:

$$dP_e = \frac{\delta P_e}{\delta T_v} \cdot dT_v + \frac{\delta P_e}{\delta F} \cdot dF + \frac{\delta P_e}{\delta K} \cdot dK$$

El primer término nos indica la contribución de lo que podríamos denominar "variable ocupacional" al incremento del excedente. El segundo término, lo que podríamos denominar impacto de la variable productividad. El tercero, el impacto de la variable distributiva. En esta variable distributiva hemos visto que inciden el comportamiento de la productividad en bienes-salarios y el comportamiento del salario real hora. Para simplificar, suponemos $F = F_1$. Por lo tanto

$$dk = \frac{\delta K}{\delta F} \cdot dF - \frac{\delta K}{\delta S_{rh}} \cdot dS_{rh}$$

Reemplazando, tenemos:

$$\overline{dP_e} = \frac{\overline{\delta P_e}}{\overline{\delta T_v}} \cdot dT_v + \left(-\frac{\overline{\delta P_e}}{\overline{\delta F}} + \frac{\overline{\delta P_e}}{\overline{\delta K}} \cdot \frac{\delta K}{\delta F} \right) dF - \left(\frac{\overline{\delta P_e}}{\overline{\delta K}} \cdot \frac{\delta K}{\delta S_{rh}} \right) \cdot dS_{rh}$$

En este caso, el efecto ocupacional se mantiene. El efecto productividad se maneja en un sentido más amplio, como suma de su impacto directo y del indirecto que opera vía el coeficiente k que nos mide el excedente por hora trabajada. Finalmente, tenemos el efecto “salario real” o nivel de vida de los trabajadores productivos, que es negativo.

La primera desagregación posee el atractivo de su mayor sencillez y se presta a una estimación muy rápida. Por ejemplo, nos podríamos preguntar qué parte del crecimiento del excedente es explicada por las variables ocupación, productividad y distribución. Para simplificar la notación, denominamos:

- t = tasa de variación del trabajo vivo (“ocupación”).
- f = tasa de variación de la productividad media del trabajo;
- k = tasa de variación del coeficiente k (“variable distributiva”);
- pe = tasa de variación del producto excedente (en volumen).

Aprovechando algunas propiedades de los logaritmos naturales, y para tasas de variación no muy altas de las respectivas variables (en el caso de periodos largos el “truco” adecuado puede ser utilizar las tasas medias anuales de crecimiento), podemos aplicar un procedimiento muy sencillo para resolver el problema del impacto relativo de cada variable en el crecimiento del excedente. Las expresiones a utilizar serían:

$$\frac{\ln(1+t)}{\ln(1+pe)} = \text{contribución porcentual de la variable “ocupación” al crecimiento del producto excedente;}$$

$$\frac{\ln(1+f)}{\ln(1+pe)} = \text{contribución porcentual de la variable productividad al crecimiento del producto excedente;}$$

$$\frac{\ln(1+k)}{\ln(1+pe)} = \text{contribución porcentual de la variable distributiva al crecimiento del producto excedente.}$$

Clasificaciones o agrupamientos como el expuesto resultan útiles para ordenar el análisis descriptivo del fenómeno. Con cargo a él, se podrían identificar estilos o modalidades de crecimiento del excedente. Esto, de acuerdo con el peso relativo con que operan cada una de las variables indicadas.

Cabe agregar una última y muy elemental consideración. Por lo menos a título de advertencia. El nivel del producto excedente, sus ritmos de crecimiento y las modalidades que *tipifican* a tal crecimiento, distan mucho de ser un fenómeno puramente técnico. Por el contrario, no son sino una expresión o resultante de la estructura social con cargo a la cual se organizan los procesos productivos. Como bien se ha dicho, entre las formas de producción, de apropiación y de utilización del excedente, existe una interdependencia muy estricta. Esto nos remite a la dimensión *cualitativa* del fenómeno y que aquí casi no vamos a abordar. Es decir, se trataría de detectar la *forma social* subyacente y de la cual los aspectos más bien cuantitativos que hemos analizado no son sino su *manifestación*.

Consideramos, por ejemplo, el caso de un sistema económico feudal. En cualesquiera de sus variantes es casi seguro que la contribución de la variable productividad al crecimiento del excedente será muy reducida. Por el contrario, en la forma social capitalista —considerada en su conjunto— es muy probable que la variable productividad funcione como el factor más determinante. Ciertamente, estas diferencias no son nada casuales y se encuentran ancladas en la matriz social subyacente. La moraleja que se desprende parece de suyo evidente: el análisis de los factores que determinan el nivel y el crecimiento del excedente debe avanzar bastante más allá de las zonas que aquí hemos explorado. El nuestro es sólo un primer paso, más ordenador que explicativo. Y como en este trabajo no iremos más allá —hacia la retaguardia o “núcleo” del problema— por lo menos valga la advertencia sobre sus limitaciones.

VI. EXCEDENTE Y EXPLOTACIÓN

El fenómeno de la explotación es ciertamente crucial y decisivo para entender la dinámica de las sociedades en las cuales tiene lugar, pero en estas notas no será abordado. No obstante, dadas algunas confusiones que al respecto se observan, permitásenos una muy brevísima alusión respecto a las relaciones entre excedente y explotación.

La explotación es apropiación gratuita —sin *quid pro quo*— del trabajo ajeno. Como forma económica regular (i.e., no como un suceso fortuito o coyuntural) requiere de la previa existencia del producto excedente. Esta presencia opera como condición necesaria, más no suficiente, de la explotación. La razón es sencilla: si el producto excedente es cero, el producto agregado coincide con el producto necesario, y si éste no va a parar a los productores directos, se provoca un proceso de reproducción regresiva de la fuerza de trabajo que de mantenerse generaría el colapso social. Pero puede haber excedente sin que exista explotación. Tal es el caso cuando son los mismos productores directos los que se apropian del producto excedente. La explotación tiene lugar si los grupos (o personas) que se apropian del producto excedente no coinciden con los grupos (o personas) que lo produjeron. Una u otra situación va asociada al tipo de relaciones de propiedad dominantes. En pocas palabras, excedente y explotación no son fenómenos idénticos y si bien casi siempre van asociados, el uno (el excedente), puede existir sin el otro (la explotación). La regla inversa sí es correcta: la explotación no puede existir sin el excedente.

En ocasiones se plantea una relación de identidad entre ambos fenómenos. Incluso, un autor usualmente muy preciso como Garegnani ha escrito: “la proposición que se refiere a la existencia de la explotación del trabajo en una sociedad capitalista no depende de ninguna manera de la validez de la teoría del valor trabajo, sino de la validez de toda la proposición teórica fundada en la noción de excedente”.⁶ Imaginemos una sociedad socialista plenamente desarrollada (o mejor, una del todo comunista). En ella, ciertamente, no cabe esperar un excedente nulo sino al revés: debe funcionar, con un muy fuerte potencial de reproducción ampliada. ¿Deberíamos entonces concluir que allí el fenómeno de la explotación se redoblaría? ¿No es esto excesivo? Se podría quizá alegar que el ejemplo es imaginario y que debemos discutir en torno a realidades. Pues bien, consideremos el caso de, por ejemplo, una forma económica artesanal sustentada en la propiedad personal. Sostener que en tal tipo de unidades económicas no se genera ningún excedente sería a todas luces ilegítimo. ¿Pero dónde encontrar la explotación? ¿Es que el artesano se explota a sí mismo? En realidad, la hipótesis de la identidad resulta excesivamente frágil.

⁶ P. Garegnani, *Debate sobre la teoría marxista del valor*. Cuadernos Pasado y Presente, México, 1979, p. 57.

Ahora bien, el caso que más nos preocupa es el del capitalismo y en él los fenómenos del excedente y la explotación sí van asociados. Y la pregunta que aquí surge es si tal asociación tiene alguna implicación o efecto sobre la conformación del excedente. Por cierto, no es el capitalismo el único régimen de producción sustentado en la explotación del trabajo ajeno y, por lo mismo, la pregunta tiene un alcance más general.

La emergencia de un fenómeno como la explotación engendra un agudo conflicto de intereses entre productores y apropiadores (o expropiadores) del excedente, los cuales se configuran como clases sociales. De hecho, se sostiene que en tal conflicto reside la clave última de la dinámica social. El conflicto tiene bases objetivas pues lo que unos ganan (los expropiadores), lo pierden los otros (los productores) y viceversa. Como escribía Ricardo, "siempre que se aumente el salario, se reducirán necesariamente las utilidades".⁷ El conflicto objetivo se subjetiviza y engendra comportamientos sociopolíticos de lucha. Es decir, el excedente se transforma en un espacio privilegiado de la lucha clasista, directa o indirectamente, con rodeos o no, implícita o explícitamente. Y de acuerdo a los avatares del conflicto socio-político, el nivel del excedente se puede ampliar o reducir, sea en términos de su magnitud absoluta o de su magnitud relativa (i.e., como porción del producto agregado). En suma, *la correlación socio-política de fuerzas juega un papel decisivo en la determinación del nivel del excedente.*

Lo expuesto nos conduce a otra pregunta: ¿debemos introducir otra variable que dé cuenta explícita del fenómeno socio-político en las expresiones manejadas para determinar el nivel del producto excedente? La respuesta es no, aunque debemos explicar de inmediato el sentido de la negativa.

La correlación socio-política de fuerzas, o para ponerlo en términos más generales, la dimensión política que encierra el fenómeno del excedente, se expresa a través de las variables que hemos venido manejando, tales como el salario real anual, la jornada anual de trabajo, etcétera. Es decir, aparece como un factor determinante de dichas variables y es *por su conducto* que incide en la magnitud del producto excedente. Ciertamente, nos podríamos preguntar: ¿por qué no explicitar, entonces, las relaciones de funcionalidad involucradas? En

⁷ D. Ricardo, *Principios*, p. 91, edic. cit. En un sentido estricto, el aserto de Ricardo es válido sólo si se agregan algunas condiciones. Dicho con brevedad, podríamos decir, *caeteris paribus* todo lo demás.

nuestro caso, las razones para no hacerlo son de doble naturaleza. Primero, una puramente pragmática: no extender excesivamente este trabajo. La segunda es más sustantiva: relaciones funcionales más explícitas y detalladas exigen un nivel de concreción mayor. Es decir, las relaciones más precisas y desagregadas operan con un rango de validez más reducido. Y aquí, lo que nos ha interesado, son los aspectos más generales y abstractos del problema.

Por cierto, lo mencionado no suprime la ineludible necesidad de la concreción. Por ahora, queda como deuda.