

Valor- continuación

### **Las etapas de la división social del trabajo.**

Como hemos visto, la teoría de la división social del trabajo lleva a la noción del sistema, que se refiere a un conjunto de procesos de trabajo que produce todos los insumos y elementos de consumo necesarios para él. Hoy en día, el único sistema de división social de trabajo relevante es la división mundial del trabajo, e.d. la economía mundial. Se compone de las economías nacionales, que todas forman sistemas abiertos, pero cuyo conjunto es el sistema cerrado de la economía mundial.

Sin embargo, cuando más vamos atrás en la historia humana, menos podemos contar con una economía mundial, que de hecho es un producto de la sociedad burguesa y del capitalismo. Si vamos hasta la economía de la tribu o de las comunidades agrarias previas a las grandes civilizaciones humanas, que surgen hace alrededor de 5000 años, nos encontramos con sociedades pequeñas, que forman ellas cada una sistemas de división social del trabajo, que producen todos los insumos y elementos de consumo que ellos necesitan. Las fronteras de las sociedades y las fronteras del sistema de división social del trabajo, en el cual se basan, coinciden. Todo el mundo se había cubierto por tales economías sin producir un intercambio relevante entre ellos. Donde aparece un intercambio entre estas sociedades - y aparece muchas veces y por distancias sorprendentemente largas - se trata de un intercambio de productos de poca importancia para la vida económica, en especial bienes de consumo de lujo, como joyas, cerámicas decorativas etc. Una interrupción de tales intercambios no repercute para nada en la economía de las tribus o comunidades agrarias.

Cuando hace aproximadamente 5000 años surge la sociedad arcáica con sus grandes imperios, ella se constituye por yuxtaposición. Como resultado de guerras de conquista, aparecen centros imperiales, que se someten las sociedades primitivas de grandes regiones enteras. Estos centros imperiales forman las primeras ciudades, dentro de las cuales surge una división social del trabajo nueva. Los imperios arcáicos no destruyen las economías anteriores, sino las someten. Por tanto, las comunidades agrarias siguen formando sistemas de división social del trabajo, que producen todos los insumos y elementos de consumo que necesitan. En cambio, el sometimiento al imperio los obliga a la entrega de una parte de su producto producido como tributo. Se trata de un tributo en especie, que consiste en productos tradicionalmente producidos por las comunidades y que pueden ser extraídos sin destruir su base de producción misma. Se trata especialmente de productos alimenticias y ciertas materias primas, como la lana, el cuero etc.

Las ciudades, que se forman, dependen de estos tributos para su existencia. No se trata de una división social completa del trabajo entre campo y ciudad, porque la ciudad solamente recibe el tributo, pero no intercambia productos de la ciudad en respuesta a los productos que recibe. Sin embargo, con esta producción agrícola como base, la ciudad desarrolla nuevas

funciones y una nueva división social del trabajo. Tiene de los tributos la posibilidad de alimentación para aquella parte de la población, que se dedica a cumplir con las nuevas funciones militares y administrativas. Pero a la vez, en función de la construcción urbana y de los monumentos imperiales simbólicos, aparecen una serie de nuevos procesos de trabajo, que solamente en parte y rudimentariamente ya habían existido en las comunidades agrícolas. Se trata de nuevas materias primas, cuya producción la ciudad promueve y que no son de origen agraria, como en especial los minerales, metales o otros (Cántaros de piedra o mármol, minas etc.). Pero aparece también toda una nueva artesanía especializada, que tiene en los tributos en especie su base alimenticia, para desarrollar sus nuevas actividades, sobre todo en función del aparato de dominación concentrado en las ciudades. Pero siempre aparece esta misma relación: el campo trabaja para la ciudad, sin embargo, la ciudad trabaja para sí misma y no en función del campo. Esta forma, en la cual surge este tipo de producción con las sociedades arcáicas, Marx la llama modo de producción asiática.

Durante el primer milenio a.C. en muchas partes, pero especialmente en el Cercano Oriente y en Europa del sur, se disuelven las comunidades agrarias, sobre las cuales se montaban las sociedades arcáicas. Aparecen las grandes explotaciones agrícolas, trabajadas por esclavos o por siervos. Desarrollan nuevas tecnologías e introducen nuevos procesos de trabajo. Con eso logran un determinado aumento de la productividad del trabajo. Sin embargo, no cambian fundamentalmente la relación entre campo y ciudad. El tipo de división de trabajo entre ellos sigue el mismo. También estas grandes producciones agrícolas forman tendencialmente sistemas de división social del trabajo, que siguen produciendo todos sus insumos y elementos de consumo que necesitan. Por la vía de las rentas de los propietarios sigue saliendo de ellas una corriente de alimentos y materias primas agrícolas hacia las ciudades, sin que la producción urbana se transforme en una producción complementaria para la agricultura. En términos de la división social del trabajo, el campo sigue viviendo para la ciudad, pero la ciudad no vive para el campo. La ciudad sigue desarrollando su propia división social del trabajo, satisfaciendo sus propias necesidades. La ciudad sigue montándose sobre un campo organizado en entidades de producción que forman sistemas de división social del trabajo cerrados, cuya única apertura es la salida de una producción excedentaria hacia la ciudad.

Recién en la Edad Media europea aparece un nuevo tipo de división social del trabajo entre campo y ciudad, en el cual se rompe el carácter de la producción agrícola. Esta deja de formar sistemas de división social del trabajo cerrados. Siempre más la ciudad desarrolla procesos de trabajo especializados, cuyo producto son insumos y elementos de consumo para el productor agrícola. Aparece un nuevo tipo de intercambio, en el cual entre campo y ciudad alimentos son intercambiados por productos manufacturados usados en los procesos de trabajo orientados a los productos agrícolas. Medios de producción y ciertos elementos de consumo (p.e. vestido) pasan a ser producidos en la ciudad, mientras la producción agrícola se especializa efectivamente a la producción de alimentos. Se trata de un proceso, que se extiende desde el siglo XIII hasta el siglo XVIII. En este período surge aquél tipo de división social del trabajo, cuya transformación efectúa la revolución industrial del siglo XVIII.

Esta transformación la podemos ahora interpretar por el ejemplo de la aguja de Adam Smith. El mismo Marx la analiza con mucho más profundidad en el primer tomo del Capital en el capítulo referido a la plusvalía relativa. Sin embargo, presupone ya una división social del

trabajo excepcionalmente desarrollada. El paso nuevo existe ahora en la destrucción de la relación del productor con el producto completo. Hasta la revolución industrial, todo proceso de trabajo se orienta hacia un producto completo, así que el productor produce a partir de insumos que usa un producto íntegro que puede o ser consumido o ser usado como insumo de otro proceso de trabajo con otro producto completo. La revolución industrial destruye esta relación. Aparecen ahora procesos de trabajo, que no son más que etapas intermedias de la producción del producto y la relación unívoca entre proceso de trabajo y producción de un producto utilizable se rompe. Pero esta ruptura recién abre el paso a la fábrica de hoy con su posibilidad una producción completamente automatizada.

Llegamos, por tanto, a la conceptualización de las siguientes etapas de la división social del trabajo:

1. La sociedad tribal: cada sociedad tribal (o comunidad agrícola) conforma un sistema de división social del trabajo, en el cual todos los trabajos se interconectan. (antes de 3000 a.C.)
2. La sociedad arcáica: También esta constituye un sistema de división social del trabajo, pero ahora aparece la ciudad cuya producción se yuxtapone sobre los muchos sistemas de división social del trabajo conformados por las comunidades agrarias o tribales sometidas. (de 3000 a.C. hasta 500 a.C.)
3. La sociedad esclavista o de servidumbre feudal: la ciudad se yuxtapone sobre grandes producciones agrícolas, que siguen formando sistemas de división social del trabajo. (de 500 a.C. hasta el siglo XIII)
4. El temprano capitalismo (la sociedad feudal tardía): Se desarrolla una división social del trabajo completa entre campo y ciudad. La producción agrícola deja de formar sistemas de división social del trabajo cerrados. (desde el siglo XIII hasta el siglo XVIII)
5. El capitalismo industrial (la sociedad de producción fabril): los procesos de trabajo se subdividen arbitrariamente y dejan de ser identificados con la producción de un producto completo. (desde el siglo XVIII hasta hoy, y dejando de lado todavía la discusión de los sistemas socialistas)

Paralelamente a estas etapas se desarrolla siempre más un intercambio de larga distancia, que se va intensificando. Sin embargo, recién en el período de tránsito hacia la sociedad de producción fabril, se forma un sistema mundial de división social del trabajo con necesidad intrínseca del intercambio mundial. En todas las etapas anteriores, el intercambio de larga distancia es secundario y se refiere casi exclusivamente a bienes de consumo de lujo y metales preciosos (seda, oro, plata etc.). El período de tránsito se extiende entre el siglo XIII y el siglo XVIII.

### **El equilibrio de la división social del trabajo.**

De lo dicho con anterioridad, siguen dos principios básicos de equilibrio, que ninguna sistema de división social del trabajo puede pasar por alto. Se trata de un principio más bien formal, y

otro de carácter material. El primero se refiere a la necesaria complementariedad, que tiene que ser establecida entre todos los procesos de trabajo, que conforman el sistema. Cada uno de los procesos de trabajo tiene que producir una cantidad tal de productos como serán usados en el conjunto de los procesos de trabajo en términos o de insumos o de elementos de consumo. Se trata, por tanto, del principio formal de complementariedad entre todos los procesos de trabajo en su conjunto. Este principio exige, que ningún proceso de trabajo produzca ni más ni menos de lo que será usado en el conjunto de todos los procesos de trabajo en forma o sea de insumo o de consumo.

Al lado de este principio formal de complementariedad, hay un principio material de factibilidad, que es en última instancia, el principio básico. Expresa el hecho, de que el proceso de producción, independientemente de la complementariedad entre todos los procesos de trabajo, no es posible sino bajo la condición, de que cada uno de los productores cuente con su subsistencia, en caso extremo con su subsistencia mínima. Sin cumplir con esta condición, ningún proceso de trabajo es posible. Sin embargo, un sistema de división social de trabajo tiene que existir, para ser objeto de algún análisis. Como no puede existir, si sus productores no cuentan por lo menos con una subsistencia mínima, esta es condición necesaria de todo sistema.

El principio de factibilidad se extiende necesariamente a la reproducción de la naturaleza. Si todos los productores integrados en la división social del trabajo necesitan para poder llevar a cabo sus procesos de trabajo, consumir por lo menos una subsistencia mínima, hace falta conservar la naturaleza y reproducirla, para que pueda haber esta subsistencia al futuro. La subsistencia es naturaleza externa al hombre transformada en bienes consumibles, que permiten al hombre como ser natural, seguir existiendo. El trabajo es intercambio con la naturaleza entre un ser natural parte de la naturaleza con la naturaleza circundante. La reproducción de la vida de primero de estos polos implica la reproducción del otro. Ciertamente, el círculo de reproducción del hombre es mucho más corto que el círculo de reproducción de la naturaleza. El hombre tiene que reproducirse continuamente a muy corto plazo. La naturaleza externa al hombre puede ser socavada a largo plazo, sin que se note mucho problema, hasta venir el colapso. Pero el colapso de la naturaleza sería el final de la propia reproducción de la vida humana también.

Sin embargo, el primer principio está subordinado al segundo. El principio de factibilidad no debe fallar jamás. El principio de complementariedad puede fallar en el grado, en el cual no efecte de una manera tal a la productividad del trabajo del sistema, que la propia factibilidad esté en peligro. Fallas en la complementariedad bajan la productividad y pueden por tanto afectar la factibilidad. Pero el criterio en última instancia es la factibilidad. Si los productores pueden vivir, el problema económico está de alguna manera solucionado. Eso es el criterio en última instancia.

El problema de la teoría neoclásica consiste en el hecho, de que no respeta esta última instancia de cualquier economía. Cree poder renunciar a él. Con eso llega a una concepción de la asignación óptima de recursos, que choca constantemente con el criterio de la factibilidad. El neoclásico, al cerruchar la rama del árbol sobre el cual está sentado, no se preocupa sino de que el cerrucho funcione bien y tenga costo mínimo. Que él esté cerruchando la rama, sobre la cual está sentado, no le preocupa y no lo considera un

problema de asignación de recursos. Al contrario, tales consideraciones de factibilidad las detesta y las considera "juicios de valor", que tienen que quedar fuera de la ciencia. Al caer, sigue contento y orgulloso, porque perece con costo mínimo. Aunque produzca la catástrofe de toda la humanidad, su orgullolecerá, haber producido la catástrofe con asignación óptima de recursos. Sin embargo, prevenir la catástrofe, no sería científico. Cortarían el último árbol en el mundo, con el grito de triunfo: lo hemos hecho con asignación óptima de recursos. Que el problema de cortarlo o no, puede tener que ver con la asignación de recursos, no les ocurre. Eso muestra la relación precaria de la teoría neoclásica con toda la realidad empírica. Cree en serio, que con el supuesto angelical de la variabilidad absoluta de los salarios, que incluye su posibilidad de llegar ser cero, es mucho más realista que la teoría del salario subsistencia. Por eso puede creer, que, una vez destruida la naturaleza, se vivirá sin ella, y nada más. Quien no tiene oxígeno, vivirá sin oxígeno. Es una teoría justificatoria de la destrucción más absoluta del hombre y de la naturaleza.

Por tanto, un sistema de división social del trabajo puede considerarse en equilibrio solamente, si se cumplen con estos dos principios. Sin embargo, el concepto de equilibrio puede ser entendido en términos más amplios. Para muchos problemas teóricos, hasta es necesaria tal ampliación. Se trata de vincular entonces el concepto de equilibrio con la maximización del producto.

Los dos principios mencionados no son suficientes para asegurar la maximización del producto. Describen el equilibrio independientemente de tal maximización. Se puede derivar de ellos solamente una referencia a un mínimo de la productividad del trabajo necesario, que consiste en una productividad tal, que todos los productores pueden tener una subsistencia mínima.

La maximización del producto, en cambio, se preocupa del excedente del proceso de producción por encima de la subsistencia mínima de sus productores. Exige, por tanto, la maximización tanto del producto total como del excedente del producto por encima del mínimo de subsistencia de los productores.

Sin embargo, la maximización del producto no tiene el mismo grado de necesidad como los dos principios anteriormente mencionados. Es forzoso, asegurar la complementariedad y la factibilidad de la división social del trabajo. Pero no es forzoso, llevar el producto de ella hacia su máximo. Hay toda una larga historia de la división social del trabajo, que no desarrolló ningunos mecanismos de maximización y tampoco ningún pensamiento teórico correspondiente. La actuación en pos del máximo económico empieza recién hace 250 años con la revolución industrial y una teoría de la maximización se desarrolla recién en los últimos 100 años.

Además, cuando la teoría económica burguesa empieza a enfocar problemas de la maximización del producto, lo hace desde un punto de vista extremadamente restringido. De hecho, enfoca el problema de la maximización del producto social exclusivamente desde el punto de vista de los productores efectivamente integrados en la división social del trabajo.

Sin embargo, la maximización del producto tiene dos dimensiones principales. La primera pasa por la integración de todos los productores potenciales en la división social del trabajo y

de esta en la reproducción de la propia naturaleza. La segunda se refiere a la maximización del producto producido por productor. La teoría económica burguesa solamente enfoca la segunda dimensión.

En la primera dimensión de la maximización se contraponen en un cálculo económico producto potencial y producto producido, o, si se quiere, producto no producido y producto producido. En esta línea no se trata tanto, de maximizar lo producido, sino de realizar lo potencialmente producible. Eso se da en dos niveles principalmente:

1. el producto potencial vinculado con la existencia de productores no integrados en la división social del trabajo, e.d. de los desempleados. Desempleo indica siempre una subutilización de un factor de producción, una destrucción de un producto potencial. Independientemente del nivel del producto producido, este siempre sería mayor, si se integrara toda la fuerza del trabajo en el proceso de producción. No hay ninguna condición posible, en la cual con pleno empleo no se produjera un producto mayor que con desempleo. Por tanto, cualquier enfoque económico coherente de maximización tendría que integrar cualquier aumento del producto producido en una producción con pleno empleo del producto.

A esta misma problemática pertenece el efecto de la pauperización sobre la capacidad productiva y creativa del hombre. Pauperización también es una subutilización de un factor productivo, aunque sea mucho más que eso.

2. el producto potencial en relación a las condiciones de la naturaleza. Cualquier proceso de producción es parte de la transformación de la naturaleza en función de la reproducción del hombre, que es un ser natural. Es siempre una actividad en el tiempo, que reproduce en el tiempo la vida humana. Por ser transformación de la naturaleza, presupone la existencia de ella y su reproducción, porque solamente de la naturaleza el hombre puede vivir. El cálculo económico, por tanto, implica este cálculo del impacto de la producción sobre las posibilidades naturales de producir, sea en el presente o en el futuro.

En estos dos niveles del pleno empleo y del equilibrio con la naturaleza recién se puede determinar el marco de la racionalidad económica, dentro del cual llega a tener sentido económico la maximización del producto producido. Se trata siempre de calcular cada acto de producción y cada proceso de trabajo en relación a su impacto sobre la humanidad y sobre la naturaleza. Cualquier maximización, que sacrifique este marco macroeconómico del equilibrio, es ilusoria o tiende a serlo. Tiende a destruir más de lo que gana.

Recién en este marco asegurado de equilibrio macroeconómico tiene sentido económico la maximización del producto producido. Sin esta referencia, ella abstrae de los condicionamientos del equilibrio macroeconómico y mira la maximización bajo el punto de vista del trabajo efectivamente realizado y de los costos efectivos. Por tanto no toma en cuenta los costos originados en el producto no producido, o los costos derivados del hecho, de que el proceso de producción es siempre o tiende a ser un proceso destructor. La maximización del producto producido abstrae de esta destructividad de proceso de producción. Por tanto, hace un simple cálculo de medio- fin particularizado, que abstrae del hecho, de que cada acto particular es parte de una totalidad de hechos, que constituye el "medio ambiente" de los hechos particulares, sea la referencia a la humanidad o a la

naturaleza. Por tanto, aparece el cálculo técnico de maximización, que es una particularización del cálculo desde el punto de vista de entidades particulares de producción. La teoría neoclásica nunca va más allá de este cálculo técnico y sus modalidades para el caso de la actuación según precios de la empresa particular. (En realidad, lo que la teoría neoclásica llama lo económico en relación a lo técnico, es solamente una variante de lo técnico. El cálculo económico del producto potencial ni entra en sus consideraciones. Pero allí está lo específicamente económico) Por tanto, en su cálculo de costos no entra ni la destrucción de los hombres- trabajadores y su producto potencial por la expulsión de la división social del trabajo, ni los efectos de la pauperización sobre las capacidades productivas y creativas en general, ni los efectos destructores de la actuación particularizada del productor sobre el medio- ambiente y la naturaleza en general.

Podemos mostrar eso con algunos ejemplos, que hacen ver el impacto destructor que tiene la renuncia de parte de la teoría neoclásica y de la economía burguesa en general al cálculo económico referente a la relación entre producto producido y producto potencial.

Partimos de una discusión de la teoría de las ventajas comparativas, que viene ya de Ricardo, pero que es asumida completamente en la tradición neoclásica. Compara economías nacionales en términos de su producto producido con costos diferentes. Según el ejemplo de Ricardo, este toma Inglaterra y Portugal, que han experimentado en el siglo XVIII una especialización en la línea, en la cual Ricardo ejemplifica este proceso. Según el supuesto de Ricardo, ambas economías producen dos productos, textil y vino. Inglaterra produce los dos con costos mayores que Portugal. Sin embargo, la relación de costos de los dos productos es diferente. Inglaterra produce con ventaja comparativa el textil, y Portugal el vino. Por tanto, conviene, que ambos se especialicen, Inglaterra en textil, y Portugal en vino. Ambos realizan ventajas comparativas al hacer eso.

Ricardo toma en cuenta solamente el producto producido. Al hacerlo, no entra en su cálculo el efecto de la destrucción de la producción textil en Portugal, que se refiere especialmente a la imposibilidad de los productores del textil, de transformarse todos en productores de vino. Por tanto, se destruye en Portugal una producción con su ingreso correspondiente, que no es reemplazada por una nueva producción de vino. Portugal compra más barato el textil inglés de los que era, sin intercambio, el textil producido en Portugal. Sin embargo, lo que gana al comprar más barato, va acompañado por una pérdida de ingresos por renunciar a la producción del textil. El cálculo de Ricardo solamente habla de las ventajas comparativas, y excluye las desventajas comparativas, que conlleva la renuncia a la producción textil de parte de Portugal. Efectivamente, Portugal pierde por comprar más barato, porque, al hacerlo, destruye un ingreso mayor de lo que gana por la ventaja relativa. Ricardo considera únicamente las sventajas, y no habla de las desventajas. Considera el aumento del ingreso por el abaratamiento del textil, pero no considera la destrucción de ingresos por la destrucción de la producción textil.

Este resultado corresponde con el desarrollo histórico relativo de Inglaterra y Portugal. Al especializarse Portugal en vino, destruyendo su producción textil, perdió no solamente en el presente por la disminución de los ingresos de la producción textil, sino además en el futuro por la incapacidad de generar a partir de la producción de vino su propio desarrollo. Inglaterra, en cambio, al especializarse en textil, perdió una producción insignificante de vino (además,

bastante malo). Por tanto, tenía capacidad de sustituir la pérdida de ingresos por la renuncia a la producción de vino por ingresos nuevos derivados de la reubicación de los productores en la producción textil. Esta, además, tenía una alta capacidad de generar un desarrollo económico en el futuro. Por tanto, Portugal perdió en el presente y en el futuro, y Inglaterra ganó, en el presente y en el futuro.

Igualdad de condiciones solamente hubiera habido en el caso, en el cual Portugal hubiera podido absorber todo el ingreso perdido en el textil por la absorción de los anteriores productores del textil en la producción de vino, produciendo allí un ingreso igual o mayor. Además, el vino tendría que haber tenido la misma capacidad de generar desarrollo en el tiempo como lo ha tenido el textil.

Tenemos así el ejemplo de un cálculo de ventajas, que excluye la consideración del producto potencial como contrapartida del producto producido. Por tanto, no logra calcular los costos efectivos en la selección económica. Calcula beneficios, sino calcular los costos correspondientes.

La historia de la teoría de las ventajas comparativas repite constantemente esta experiencia. Esta teoría subyace a la política de libre comercio, en nombre de la cual en el siglo XIX se destruye el desarrollo potencial de América Latina. Se hablaba de las ventajas, sin calcular las desventajas, se destacaba las ganancias, sin hablar de costos. Un cálculo económico jamás tuvo lugar.

Pero en nombre de estas ventajas comparadas se destruyó la producción textil de la India en los siglos XVIII y XIX, que antes de su colonización era mucho mayor de la de Inglaterra. Con sangre y fuego se impuso ventajas comparativas, destruyendo toda una tradición de producir para llevar unas ventajas comparadas insignificantes, sin calcular siquiera las grandes pérdidas de ingresos derivadas de la destrucción de la producción textil.

Todavía hoy sigue esta falacia de la imposición de tales ventajas comparativas, en nombre de las cuales ha sido destruido el desarrollo de América Latina en las últimas dos décadas. De nuevo, el proceso ha sido impuesto por la violencia de juntas militares y regímenes totalitarios de Seguridad Nacional, que en nombre de ventajas comparativas limitadas destruyen ingresos internos ilimitados. Comprar más barato resulta la manera más cara de comprar, porque el aprovechamiento de los precios baratos destruye ingresos mayores de lo que se gana por los precios más bajos.

Lo que la teoría de las ventajas comparativas hace para la relación entre economías nacionales, vuelve a aparecer en el interior de estas economías. La fijación en el producto producido deja desaparecer la problemática del producto potencial destruido. Constantemente se da el problema, de que un producto adicional sea contrarrestado por una pérdida igual o mayor de producto en otras partes. Pero jamás la empresa calculará estas pérdidas. De nuevo, no ocurre ningún cálculo económico, el cálculo es simplemente empresarial y parcial.

Eso muestra muy bien la producción textil durante de la revolución industrial. A mediados del siglo XVIII ocurren dos fenómenos, que van paralelos. Por un lado, la colonización de la India por Gran Bretaña y por el otro, la revolución industrial en este mismo país. En el curso



de la segunda mitad del siglo XVIII y de la primera mitad del siglo XIX la producción textil aumenta muy rápido, apoyándose en las nuevas tecnologías que aparecen. Sin embargo, a consecuencia de la destrucción sistemática de la producción textil de la India en todo este período, probablemente en la segunda mitad del siglo XVIII baja la producción textil en el imperio británico, aunque aumente vertiginosamente en la Gran Bretaña. Recién en la primera mitad del siglo XIX vuelve a recuperar el nivel, que ha tenido antes de la revolución industrial y de la colonialización de la India. Sin embargo, ahora se trata de una producción textil concentrada exclusivamente en la Gran Bretaña. Para la industria de la Gran Britania eso fue un éxito. Sin embargo, para la India, una pérdida enorme. Sin embargo, jamás se calculará esta relación. La destrucción es irrelevante, solamente el producto producido cuenta. Sin embargo, ambos están interrelacionados. La destrucción de la producción textil de la India produce los mercados, en función de los cuales se puede dar el aumento de la producción textil de la India. La destrucción económica de la colonialización y el posterior subdesarrollo de la India son el costo del desarrollo de la Gran Bretaña.

El enfoque de la maximización a partir del producto producido, no toma en cuenta siquiera estas relaciones de causación y de costos. Los ejemplos se pueden multiplicar por miles. El oro que los conquistadores extraen de América, no es simplemente producto de las horas de trabajo invertidas para producirlo. Es producto de la destrucción de civilizaciones enteras y de sociedades florecientes, que son destruidos para poder acceder a este oro. En términos de producto producido, su costo se mide por las horas de trabajo y otros costos vinculados con su producción. En términos del producto potencial perdido, su costo se mide en la destrucción de un continente entero, para prepararlo para la extracción del oro.

La introducción indiscriminada sin ningún cálculo económico de costos en las sociedades subdesarrolladas da muchos otros ejemplos. La introducción de fábricas de pan, de tortillas, o de tintorerías mecánicas destruye fuentes de ingreso de amplias capas de la población, sin ninguna mejoría sensible del producto y con altos costos de los medios de producción modernos importados. Un ingreso antes distribuido entre muchos ahora se concentra en las manos de unos pocos. La consiguiente pauperización es inevitable, en cuanto que los productores expulsados no tienen ninguna posibilidad de lograr con otro producto su integración en la división social del trabajo, y son condenados al desempleo y la pauperización. Tampoco la sociedad burguesa es capaz de ver estos procesos como procesos destructivos en sentido económico, porque destruyen la base de vida de muchos. Para esta teoría, la base de vida de una familia no es un hecho económico, y la destrucción de capacidades y creatividad humanas tampoco. Por tanto, el cálculo de costos será exclusivamente un asunto del producto producido y de la consiguiente posibilidad de hacer ganancias, y por tanto es un simple cálculo empresarial, sin pasar a ser cálculo económico.

Algo parecido ocurre hoy con el cobro de la deuda externa del Tercer Mundo. Lo que se calcula, es, lo que se puede extraer. Lo que no se calcula, es la destrucción del ingreso interno del Tercer Mundo y de sus industrias, el desempleo, la pauperización, la destrucción de sistemas de educación y de salud. El cobro de la deuda externa no disminuye el ingreso de los países del Tercer Mundo por la cantidad pagada, sino, por la destrucción de los ingresos internos, por una cantidad mucho mayor. Pero el cálculo se restringe a lo que los países del centro pueden sacar, y ni toma en consideración las destrucciones internas que se derivan del

proceso del cobro. (ver Franz J. Hinkelammert, La deuda externa de América Latina, San José, DEI, 1988, p. )

Algo parecido ocurre con las dictaduras totalitarias de la Seguridad Nacional, promovidas por el neoliberalismo. Con su anti- estatismo ideológico estas dictaduras tenían que promover un Estado mayor y mucho más violento que el Estado en contra del cual fueron promovidas. Para evitar el intervencionismo estatal, promovieron un intervencionismo estatal mayor y mucho más irracional con el fin, de evitar las intervenciones estatales. Al dirigirse en contra del intervencionismo estatal provocaron una destrucción económica tal, que solamente una dictadura totalitaria era capaz de mantener la estabilidad del sistema social. Para nuestra manera de calcular el producto social, este no ha bajado. El Estado represivo es un servicio igual que los servicios de salud y educación, que estas dictaduras suprimieron. Y como el Estado creció, el sector servicio ahora es más grande que antes. Por tanto, estamos mejor. El producto producido creció, gracias a los palos de la policía y del ejército.

Aunque en todos estos casos el producto potencial destruido sea mucho mayor que el producto adicional producido, el cálculo empresarial mostrará la ventaja del proyecto más destructor. Y siempre la economía mostrará tasa de ganancia positivas, a pesar de que la destrucción económica es mayor que el producto adicional. Sin embargo, el cálculo del producto social se hace como simple sumatoria del cálculo de las empresas. Por tanto, el producto social crece, aunque la riqueza disminuya. Al calcular solamente el producto producido, no hay la más mínima medida de la riqueza y su desarrollo. Sin embargo, un cálculo económico tiene que decir algo del desarrollo de la riqueza, y no solamente del producto producido desde el punto de vista de las empresas.

Eso mismo se repite en relación con los daños a la naturaleza. Al fijarse el cálculo empresarial únicamente en el producto producido, tampoco son vistos los daños a las condiciones naturales de vivir y producir. La tierra no parece ser redonda y un sistema natural cerrado, sino algo infinitamente extendido. Rige un punto de vista precopernicano. Constantemente hay que reparar estos daños, aunque nunca se logra eso en un grado correspondiente a lo destruido. Sin embargo, cada reparación de algún daño aparece como un aumento del producto producido y un aumento del mismo producto social. El producto producido se alimenta por riquezas destruidas. Disminuye la riqueza y aumenta el producto. Al fin se entra en un círculo vicioso de destrucción. Hay que destruir siempre más riqueza para aumentar el producto producido.

Antes se bañaba en ríos y lagos. Hoy, estos han sido transformados en cloacas. Por tanto, a su lado se construyen piscinas con mucho cloro, para poder bañarse. Sin embargo, el producto social aumentó. Antes no se tenía piscinas, y no se usaba cloro. Ahora hay piscinas. Por tanto, tenemos más que antes. Antes bañamos en aguas naturales al lado de la casa. Hoy, para poder bañarnos en aguas naturales, en Europa tenemos que viajar miles de kilómetros. Los alemanes viajan a España e Italia. Pero por mientras el mismo mar mediterráneo está muriendo. Viajan, por tanto, al Caribe. Sin embargo, el producto producido de nuevo ha aumentado, aunque la riqueza haya sido destruida. Antes no viajaban muy lejos, ahora sí viajan. Por tanto, tienen más que antes. Pronto se necesitarán máscaras de gas para entrar al cenetro de nuestras ciudades. Otra vez un aumento del producto producido. Antes nadie tenía máscaras de gas, ahora todos tienen uno o dos, de lujo o simples. De nuevo, el

producto producido aumentó, pero corresponde de nuevo a una pérdida de riquezas. El crecimiento se transforma en algo perfectamente ilusionario. Sin embargo, el cálculo empresarial y el propio cálculo del producto social basado en él, no demuestran la situación. Donde hay pérdidas netas, calculan ganancias. Los costos no cuentan.

En Costa Rica hay hoy un caso muy ilustrativo de este cálculo engañoso. Costa Rica hasta ahora produjo casi toda su electricidad sobre la base del agua. La corriente eléctrica por tanto, es muy barata. Sin embargo, la tala indiscriminada de los bosques llevó a una situación, en la cual el agua escasea. Por tanto, ya no se pueden aprovechar las capacidades hidroeléctricas de producción. Por tanto, siempre más hace falta la producción de electricidad sobre la base de petróleo impórtado. Siendo más cara esta forma de energía, se aumenta la tarifa de electricidad por un factor, que se llama el factor térmico, que paga el costo mayor de la electricidad térmica en relación a la hidroeléctrica.

La pregunta es: ¿A que corresponde este pago? En términos del producto producido, se paga el precio mayor del petróleo. Pero en términos del producto potencial perdido, se paga la tala indiscriminada de los bosques. Esta tala de bosques sigue. El factor térmico resulta ser una subvención a la tala de bosques. Si se sigue hasta el final con esta política de destrucción de los bosques, después toda electricidad será térmica. Por tanto, de esta destrucción se deriva un costo para todo el futuro del país. Sin embargo, en términos del producto producido hay un aumento de las capacidades productivas y una nueva inversión, que presenta un crecimiento económico del país. Evidentemente, si alguien tiene que pagar un factor térmico, serían aquellos, que están talando los bosques, porque ellos originan costos, que no entran en su cálculo. Se trata de costos económicos hasta cierto grado medibles. Pero no existe ningún cálculo económico, que haga estas cuentas. Sin embargo, ni este pago podría realmente responder por los costos originados. El costo de la transformación de un país en desierto es infinito. Independientemente del tamaño de las ganancias, que la destrucción de la naturaleza origina, estas no pueden pagar el daño, que esta destrucción deja. El producto potencial destruido tiende a ser mayor que el producto producido y, por tanto, de la ganancia ganada.

La monetarización de la economía crea toda una fuerza económica y social en favor del producto producido comercialmente y en contra de la naturaleza y la producción más bien natural. Se ve eso en la propaganda comercial. Ella crea una tendencia irresistible hacia el producto comercializado, sin ninguna posibilidad de defender un producto potencial destruido. La naturaleza no puede hacer propaganda en su defensa, la destrucción de la naturaleza puede hacerla en favor de sus fines. Cuando aparece la leche Nestlé para sustituir la leche materna, se crea una enorme fuerza en favor de este producto producido comercializado, pero ninguna en favor de seguir dando leche materna. Hay una resistencia natural, y nada más. Pero donde esta no funciona, la sustitución de la leche materna puede ser mortal. Pero los muertos no son costos, y no constituyen ninguna fuerza en los mercados. Sin embargo, la leche Nestlé es un factor de crecimiento. Cuando el niño deja de tomar leche materna y pasa a la leche Nestlé, el producto sube. Pero el niño no toma más leche que antes.

Algo parecido ocurre con toda la industria de la bebida. Cuando la Coca Cola destruye la bebida casera, no aumenta el consumo de bebidas. Se sustituye una por otra. Sin embargo, el ingreso social crece. La desaparición de la bebida industrial tiene costos de un producto potencial perdido, que muchas veces supera con creces las ventajas que tienen. Cuando en el

altiplano más atrasado del Perú aparece la Coca Cola, destruye toda una producción tradicional de bebidas, para sustituirla por una bebida comercializada. Esta bebida compite ahora por una capacidad de compra sumamente limitada de parte de la población. Lo hace con la fuerza económico- social de una propaganda comercial violenta. No hay respuesta a esta propaganda. La bebida casera no puede hacer propaganda, porque no es comercial y por tanto no da entradas monetarias. Por tanto, ninguna selección económica racional puede darse. La comercialización arrasa con lo racional.

Igualmente la propaganda comercial crea una cultura del automovil, que aplasta completamente cualquier solución alternativa del problema del tráfico. Cuando el país no tiene la capacidad económica para una solución automovilística - lo que vale para la mayoría de los países subdesarrollados - la fuerza económica y social dirigida hacia el automóvil anarquiza el tráfico, sin ninguna perspectiva de solución. Cuando la única solución sería una combinación de locomoción pública y bicicleta, la enorme fuerza económico- social que puede desarrollar la cultura del automovil, que en gran parte se basa en la propaganda comercial, no permite ninguna solución racional del problema.

La propaganda comercial es la fuerza de la comercialización, y no permite el cálculo económico necesario respecto de la pregunta: comercializar o no. Donde es conveniente, no comercializar una determinada actividad, la propaganda comercial destruye la selección racional. La actividad, que no debe comercializarse, no puede crear fuerza contestataria a la propaganda comercial. Al ser destruido el producto potencial, se destruye tanto el hombre como la naturaleza. Pero toda fuerza social que esta sociedad genera, va en favor de la destrucción. No hay respuesta posible, sino a nivel político. Sin embargo, el antiestatismo mercantil destruye esta única respuesta posible también. Con los ojos abiertos vamos al infierno.

Otro ejemplo lo da la producción de la energía atómica. Los costos de esta energía se suele calcular en términos simplemente empresariales, sobre la base de los costos de los insumos efectivos. Resulta una energía muy barata en relación a otras. Sin embargo, un cálculo económico tiene que tomar en cuenta los costos sobre el medio ambiente y los costos derivados de los desechos atómicos. Eso invierte completamente el cálculo. Los costos tienden a ser infinitos.

Sin embargo, la industria atómica tiene poder, y las producciones de muchas energías alternativas (p.e. la energía solar) no lo tienen. Aunque sean superiores, no se pueden imponer. No prometen ganancias concentradas comparables con la energía atómica, aunque económicamente sean muy superiores. El cálculo del producto producido destruye completamente el cálculo económico del producto potencial.

Llegamos así a concibir el cálculo económico como un cálculo dual. Por un lado, es un cálculo del producto producido, que se basa en los costos positivamente gastados en la producción del producto. Es el cálculo empresarial de costos. Por otro lado, es un cálculo del producto potencial, que se basa en los costos provocados por la pérdida de un producto potencial. Es el cálculo de los costos - entre otros - del desempleo, de la pauperización y de la destrucción de la naturaleza. Se trata de los desequilibrios macroeconómicos, que desde el punto de vista del cálculo empresarial son costos externos. Son externos desde el punto de vista de la

empresa solamente, pero no desde el punto de vista de la economía de un país o del sistema de división social del trabajo. Se puede considerar estos costos como costos de oportunidad, pero lo son en un sentido nítidamente distinto de los costos de oportunidad de la teoría neoclásica. No percibe nunca el carácter dual del cálculo económico.

El cálculo empresarial es un cálculo fragmentario, dirigido hacia técnicas fragmentarias. Se dirige hacia una parte de la realidad, separada del resto. Se desentiende de un hecho empírico básico, según el cual la realidad es interdependiente en forma de una red de dependencias mutuas. Por tanto, no puede percibir las repercusiones de esta realidad interdependiente sobre las empresas fragmentarias y la aplicación fragmentaria de las tecnologías. Esta realidad interdependiente reacciona como totalidad sobre las empresas y su actuación. Sin embargo, el cálculo empresarial las interpreta como costos externos, y por tanto, económicamente irrelevantes. Por tanto, resulta un cálculo completamente reducido y unilateralmente técnico.

De hecho, se trata de un cálculo de guerra de pillaje. Cuando el europeo de los siglos XV al XIX, sea cristiano o liberal, iba a África a la caza de esclavos, el costo de esta guerra era el del capital fijo, armas y barcos, y del capital variable, el sustento de sus mercenarios. Su ganancia era la venta de los seres humanos cazados para el trabajo forzado en esclavitud. El cálculo es simple, pero excluye la mayor parte de los costos. En cuanto a los costos materiales, excluye la destrucción de pueblos enteros y su producción. África es materialmente destruida. Pero excluye también los costos inmateriales: la destrucción de toda una cultura y la pérdida inmensa de vidas humanas y el dolor humano. El europeo esclavista hace un simple cálculo de guerra. El mismo cálculo hace el colonizador. La plata, que se excava en Potosí, Bolivia, cuesta según este cálculo de guerra solamente la instalación de las minas y de la refinación del mineral, y los costos de subsistencia mínima del trabajo forzado de los indios. Jamás incluye el hecho, de que esta plata cuesta la destrucción de toda una civilización con su producción material organizada, y una pérdida gigante de vidas humanas y de dolor humano. Todo un mundo es destruido, lo que implica destrucción material y otra, no material, de vida y cultura. Pero esta destrucción no es costo desde el punto de vista del cálculo de la guerra. La guerra rinde, si el aparato de guerra se puede financiar por los resultados de la guerra.

Evidentemente, el cálculo mercantil y empresarial es una forma específica de este cálculo de guerra. Además, históricamente aparece como cálculo de guerra. El cálculo de guerra es su primera forma, que existe ya antes de existir las relaciones mercantiles. Las relaciones mercantiles llevan el cálculo de guerra al interior de la sociedad que se encuentra en paz. El capitalismo forma una sociedad, en la cual un individuo se relaciona con cualquier otro y vice versa, en términos de un cálculo de guerra mediatizado por relaciones mercantiles. Este cálculo de guerra es el cálculo empresarial. Excluye todos los costos, que no sean costos de guerra, y los llama, cuando da cuenta de ellos, costos externos. Pero estos costos externos son el producto potencial destruido.

Hoy, el cálculo del cobro de la deuda externa del Tercer Mundo, es un simple cálculo de guerra. El producto potencial, que se destruye en pos del cobro de la deuda, supera con creces la suma, que se logra extraer. De América Latina se logra extraer anualmente alrededor de 20 mil millones de dólares. Sin embargo, el producto interno bruto, que se

destruye para poder extraerlos, es por lo menos 5 veces mayor, sin calcular la destrucción de vidas humanas, de cultura y el dolor humano, que se produce. Es simple cálculo de guerra, que los países acreedores hacen. Ellos ganaron una guerra y ahora cobran su ganancia. Con los costos no tienen que ver, son asunto de los otros. América Latina perdió una guerra, cuya arma principal ha sido la tal llamada "ayuda al desarrollo" y el capital extranjero. Paga ahora con el sacrificio de su desarrollo esta "ayuda al desarrollo". Cayó en la trampa, y los tramposos calculan sus costos de guerra y nada más. La destrucción no es incluida en el cálculo. En la guerra es lícito, hacer trampas.

Con la naturaleza se hace el mismo cálculo de guerra. Que cuesta la destrucción del Amazónico? Los costos de la mano de obra y las sierras eléctricas. Nada más. La venta de la madera, al superar estos costos, mide la ganancia. Los cambios del clima que se producen, la falta del oxígeno que puede ser el resultado, la pérdida de la naturaleza y su belleza, no son costos, la destrucción de la vida de los indios y de su cultura, no se incluyen en el cálculo. La naturaleza perdió la guerra, y su destrucción no es costo del ganador.

La guerra contra la naturaleza, que el hombre hoy hace y cuyos resultados calcula, presupone una visión precopernicana del mundo. Según ellos, el mundo es una planicie infinita, en la cual, al destruir un pedazo de tierra, se pasa a otro, para destruirlo también, y así sucesivamente ad infinitum. Para este cálculo de guerra, la tierra no es redonda. Pero, de hecho, lo es. La tierra es una totalidad, y la humanidad también lo es. El cálculo de guerra de la lógica empresarial destruye ambos.

Sin embargo, el cálculo económico precisamente tiene que incluir el cálculo del producto potencial, para ser completo. El cálculo empresarial sin cálculo del producto potencial es ambiguo, no puede establecer, si un crecimiento económico es real o solamente resultado de la reacción a pérdidas del producto potencial mayores que el producto adicional medido por la tasa de crecimiento. El cálculo empresarial mide pérdidas netas de riqueza como crecimiento positivo. Por tanto, no es consistente. Sin ser completado por el cálculo del producto potencial, no puede llegar a resultados unívocos.

Este cálculo del producto potencial tiene la tarea, de integrar la acción empresarial en una realidad, que reacciona frente al cálculo fragmentario de la empresa como totalidad. Por tanto, tiene que integrar la acción económica fragmentaria en una totalidad económica, para que no se autodestruya. Sin embargo, este cálculo del producto potencial no es reducible al cálculo cuantitativo, como lo es en apariencia el cálculo empresarial. La totalidad en la cual tiene que integrar los fragmentos, es infinita. Por tanto, al intentar este cálculo, aparecen constantemente costos infinitos, con los cuales no se puede calcular. La guerra atómica tiene un costo infinito, que de ninguna manera pueden medirse por los costos de las bombas atómicas usadas. La potencialidad de la vida misma no tiene un costo finito. También la destrucción de la naturaleza tiene un costo infinito, con el cual no se puede calcular. Hay elementos cuantitativos de este cálculo, pero el cálculo mismo rebasa lo cuantitativo. El cálculo empresarial, en cambio, presupone, que todos los costos sean finitos. Esta es la razón, por la cual es aparentemente reducible a lo puramente cuantitativo. El cálculo del producto potencial no permite estas ilusiones. Para calcular bien, hay que tener valores correspondientes. El ideal de la neutralidad no sirve. Para poder calcular bien, hay que hacer una opción valórica por la vida; vida propia, vida del otro, vida de la naturaleza. Sin ser la vida

un valor de por sí, no se puede integrar la acción fragmentaria en la totalidad económica, que incluye a la naturaleza. No hay neutralidad valórica posible. Ella declararía la legitimidad de la opción por la muerte y por el suicidio colectivo. No hay razones para la muerte, aunque haya miles de maneras de darlas, desde cierto cristianismo hasta el fascismo. La muerte es un sinsentido, nada más que un escándalo. Declarar la neutralidad valórica frente a la guerra atómica, es declarar la legitimidad de esta guerra. Lo mismo ocurre frente a la destrucción de la naturaleza. Declarar la neutralidad valórica frente a ella, es declarar la legitimidad de esta destrucción. La neutralidad valórica presupone, que hay dos alternativas en pugna, para las cuales hay razones posibles. Si, en cambio, para una de las alternativas no hay razones posibles, la neutralidad valórica se hace imposible. Hay entonces una alternativa razonable y otra, que lleva al suicidio colectivo. Por tanto, no es razonable. (ver Franz J. Hinkelammert, La metodología de Max Weber y la derivación de estructuras de valores en nombre de la ciencia. En: Democracia y totalitarismo. DEI, San José, 1987, p.81-112. Implícitamente, tampoco Weber acepta la neutralidad valorativa para este caso. Por eso, su metodología es contradictoria.)

### **El sistema de coordinación de la división social del trabajo.**

Hemos analizado hasta ahora la división social del trabajo y su equilibrio, expresado por algunos principios, en especial, los principios de la complementariedad, de la factibilidad y de la maximización dual. Describen el equilibrio de la división social del trabajo en términos tales, que no está presupuesto ya un sistema de coordinación preconcebido. Eso es una condición para el análisis del sistema de coordinación. El sistema de coordinación de la división social del trabajo tiene que asegurar el equilibrio de ella. Su medida está en el éxito de lograr este equilibrio. Por tanto, para que el análisis no sea tautológico, el concepto del equilibrio tiene que ser formulado sin el supuesto a priori de un sistema de coordinación determinado. Hay que tomar posición frente al sistema de coordinación. Por tanto, el argumento tiene que basarse en un concepto de referencia, que no implique ya el mismo sistema de coordinación, sobre el cual hay que pronunciar un juicio.

El raciocinio de la teoría neoclásica falla precisamente en este punto. Elabora el concepto del equilibrio en términos de un equilibrio de mercados. Al hacer eso, este concepto no puede servir como referencia para evaluar el sistema de mercados en cuanto sistema de coordinación de la división social del trabajo. Resulta ser tautológico. En vez de contraponer el sistema de mercados a un equilibrio de la división social del trabajo, concebido independientemente de este sistema de mercados, contrapone el sistema de mercados a una idealización de los mercados y de la competencia, bajo el nombre de la competencia perfecta. Por tanto, ahora mercados juzgan sobre mercados, un círculo vicioso. Al hacer eso, la teoría neoclásica pierde completamente de vista, que el sistema de mercados es un sistema de coordinación de la división social del trabajo, que hace falta medir como tal.

La coordinación es una actividad necesaria, que asegura que los procesos de trabajo constituyan un sistema de división social del trabajo. Eso no ocurre espontáneamente, sino es

asegurado por una actividad económica dirigida a este fin. Hace falta asegurar a través de la actividad de la coordinación, que haya un intercambio adecuado entre los procesos de trabajo y que estos se integren en un equilibrio de la división social del trabajo. Esta actividad es sistemática. Por tanto, se puede hablar de la necesidad de un sistema de coordinación.

Este sistema de coordinación surge en relación estrecha con el sistema de propiedad, el sistema de apropiación del producto, la complejidad de la división social del trabajo y los límites de las tecnologías que se puede aplicar. Todos estos elementos forman una unión, que presenta las relaciones sociales de producción, dentro de las cuales se realiza la reproducción de la vida humana real y concreta por la satisfacción de las necesidades humanas. Esta consiste en la transformación de la naturaleza para poder satisfacer necesidades y en la actividad de satisfacción de ellas.

Podemos seguir el desarrollo de los sistemas de coordinación históricos, siguiendo las etapas de la división social del trabajo esbozadas anteriormente.

La coordinación en la sociedad tribal es un proceso sumamente fácil. Por tanto, no hay una institución específica encargada con ella, que haga del cumplimiento de la coordinación se tarea especializada en la división social del trabajo. El conjunto de los procesos de trabajo es reducido, y por tanto transparente para cada uno de sus miembros. Las tecnologías cambian tan poco, que se los puede considerar como repetitivos en el tiempo. Por tanto, las decisiones necesarias referente a la coordinación de la división social del trabajo se pueden tomar de común acuerdo entre los miembros de la sociedad, estableciendo reglas tradicionales, que determinan el intercambio necesario entre los productores de los distintos procesos de trabajo. Este intercambio no es mercantil, y no hay necesidad de relaciones mercantiles. Muchas veces puede tener la forma del don, del regalo mutuo.

Recién en la sociedad arcaica aparece la coordinación como una función específica y especializada, encargada a una institución creada para este efecto. La sociedad arcaica empieza a organizar imperios, que se imponen a grandes regiones y someten las sociedades tribales y las comunidades agrícolas a una organización central. Esta se basa en una función militar por un lado, y una función administrativa por el otro. Esta función administrativa implica ahora la coordinación de un amplio sistema de división social del trabajo, que comprende el imperio entero. Esta coordinación se centra en lo que podemos llamar la bodega del imperio, con una bodega central, que da las pautas claves de esta coordinación.

Sin embargo, no se destruye los sistemas de división social del trabajo, constituidos por las sociedades tribales anteriores. El imperio promueve ciudades, cuya economía se yuxtapone a las economías tribales, sin afectar mucho su organización interna. Por tanto, estas economías siguen funcionando como antes, obligandolas a pagar tributos en especie para sostener las ciudades con alimentos y materias primas agrícolas. La bodega imperial, por tanto, administra estos tributos, sin tener que organizar los procesos de trabajo que se llevan a cabo en las economías tribales o comunidades agrarias.

En cambio, esta misma bodega tiene que organizar los procesos de trabajo que se llevan a cabo en los nuevos centros urbanos. Se trata de un nuevo sector económico, que surge al lado de los dos sectores urbanos mencionados, y que cumplen las funciones militar y



administrativa. Es un sector de producción urbana, vinculado a las obras de construcción urbanas y el nivel de vida de los ciudadanos. Es un sector de producción, que por tanto tiene la característica de producción secundaria, dedicado a las actividades de construcción y artesanales.

En esta area aparece la necesidad, de organizar un nuevo sector de división social del trabajo, y la bodega imperial es la encargada de efectuar su coordinación específica. Se trata de procesos de trabajo, que ya se conocen con anterioridad de la economía tribal, pero que ahora son transformados en especialización profesional de grupos económicos específicos, en especial de artesanos. A la vez aparecen nuevos procesos de trabajo con tecnologías nuevas, que se integran en esta división social del trabajo, creando siempre más especializaciones artesanales y otras profesiones. En este campo, la función de la bodega imperial se transforma en una tarea sumamente compleja de coordinación, que ella misma lleva a la constitución de un trabajo específico y especializado de coordinación. La tarea es más difícil de lo que era la coordinación en la sociedad tribal, porque ahora la economía crece en amplitud, y el conjunto de procesos de trabajo ya no es fácilmente transparente para cada uno de los productores. Por otro lado, ya no se puede confiar igualmente en reglas tradicionales, porque constantemente aparecen desarrollos tecnológicos nuevos, que perturban lo tradicionalmente establecido.

Bodegas imperiales con esta función las conocemos de varias fuentes. El imperio inca en el momento de la conquista todavía estaba coordinado por una bodega de este tipo, lo mismo, como el imperio azteca. De Egipto se conoce la existencia de una bodega del mismo tipo de la historia hebrea, en la cual aparece José de Egipto, un hebreo que llegó a ser el administrador de la bodega de Farahón.

En estas sociedades arcaicas aparecen las relaciones mercantiles como medio de coordinación de la división social del trabajo en el interior de las sociedades y que posteriormente rompen la unidad de esta sociedad. Con seguridad no surgen para esta función, sino existían ya antes aunque sea en forma rudimentaria y marginal, basadas en el trueque. Parecería que hayan surgido en las relaciones externas entre las economías tribales, que tenían cierto intercambio entre ellos (aunque de alguna manera probablemente han aparecido desde el comienzo también en las relaciones internas con el desarrollo de la apropiación personal de parte de los miembros de estas sociedades). Un grado mayor deben haber alcanzado en el comercio a largo distancia entre las primeras sociedades arcaicas, que se ha desarrollado muy temprano y cubría enteramente el mundo conocido y alcanzable de entonces. Se trata de un comercio de bienes de lujo de acceso normalmente muy limitado. Se refería en especial a metales preciosos, ciertos condimentos, telas, seda etc. Ya hace 4000 años cubría las distancias entre Egipto y China, y llegaba a la India. Este comercio es de intercambio mercantil, aunque todavía no use el dinero. El intercambio es más bien de trueque. Pero ya hay también intercambios de algunos bienes de uso más amplio, como el comercio de la sal. Pero siempre se trata de productos, a los cuales se puede renunciar fácilmente, sin que eso afecte la propia división social del trabajo, sobre la cual descansaba la vida diaria. Además, se trata de cantidades sumamente restringidas, dada la difícil situación de transporte. Por esta razón, pueden prescindir del dinero y se desarrollan sin descubrirlo.

Parece que el cambio de la relación mercantil de trueque hacia el uso del dinero se vincula con el desarrollo de la división social del trabajo en el interior de las sociedades arcaicas. De algo externo la relación mercantil pasa a ser algo interno a la sociedad. La transformación ocurre en el sector artesanal de la sociedad arcaica, que se desarrolla con su división social del trabajo y sus tecnologías a niveles de complejidad siemore mayores, que dejan de ser manejables para el tipo de coordinación establecida por la bodega del imperio arcaico. Para poder efectuar ella la coordinación, necesita un grado de transparencia de los procesos de trabajo, que ya es imposible lograr. Su permanencia por tanto constituye un freno de nuevos desarrollos de la división social del trabajo. Limita este desarrollo a tecnologías y procesos de trabajo, que la bodega sea capaz de coordinar.

El tránsito hacia las relaciones mercantiles basadas en dinero, sin embargo, no es de ninguna manera un simple proceso económico separado de la historia de esta sociedad. Convulsiona la sociedad entera y va acompañado por grandes cambios ideológicos y religiosos. En este período aparecen grandes religiones mundiales, que todavía hoy tienen una vigencia marcada: el judaísmo, el budhismo, el taoismo. Pasa por cambios del sistema de propiedad y de la propia estructura de la clase dominante. Toda sociedad arcaica es subvertida y después sustituida. El metal precioso, en especial oro y plata, deja de ser metal sagrado reservado al poder supremo del rey, y pasa a ser de acceso a todos. Por tanto, aparecen ahora pensamientos de igualdad humana. En Grecia aparece la filosofía. Todo este proceso se lleva a cabo entre los años 1000 y 500 a.C. Su producto es un mundo nuevo, y el cambio de la coordinación de la división social del trabajo es su resultado económico.

Por supuesto, no tendría ningún sentido decir, que la causa de esta gran transformación sea económica. Aunque el sistema anterior de la coordinación de la división social del trabajo haya sido un freno a su desarrollo, eso no explica, porque el freno haya sido superado en determinado sentido. La economía podría haber seguido existiendo en los antiguos términos, por que no hay ninguna necesidad intrínseca para el desarrollo posterior. Sin embargo, la gran transición de la sociedad arcaica quita este freno al desarrollo y abre nuevas perspectivas. Además, la coordinación arcaica del trabajo resulta un freno al desarrollo de la división social del trabajo solamente desde el punto de vista de nosotros, que juzgamos a partir de una historia de progresivo desarrollo de la división social del trabajo. Para la sociedad arcaica no hay conciencia positiva posible de este freno.

Sin embargo, la aparición de relaciones mercantiles basadas sobre dinero reestructura grandemente la división social del trabajo. La producción artesanal puede ahora extender su ámbito de vigencia, y aparecen nuevas profesiones directamente vinculadas con la coordinación mercantil del trabajo, la del comerciante de mercancías y la del comerciante con dinero. Ellos reemplazan los funcionarios de la bodega del imperio en su función de coordinadores. La misma coordinación pasa ahora a ser ejercida por los mercados, que reemplazan a la bodega. Comerciantes y banqueros resultan ser los funcionarios de estos mercados, que coordinan la división social del trabajo. Esta se puede ahora extender mucho más que antes, porque el tipo de coordinación ha cambiado. Los mercados ejercen la coordinación sin necesidad de conocer los procesos de trabajo cada uno para integrarlos en un conjunto. Por tanto, pueden operar con un grado mínimo de transparencia de los procesos de trabajo. Los comerciantes y banqueros pueden ejercer la función de coordinadores de la división social del trabajo, sin saber siquiera que lo son. La coordinación se hace

anónimamente, de una manera no- intencional. Comerciantes y banqueros coordinan la división social del trabajo, haciendo sus negocios y preocupándose de ellos, sin pensar siquiera en algo como la coordinación de la división social del trabajo. Ella es un simple subproducto de su acción en los mercados. Eso es completamente diferente de la manera de actuar del funcionario de la bodega del imperio arcaico. Este necesita transparencia de los procesos de trabajo y conciencia del hecho, de que él los está coordinando. Por eso, topa con el límite, hasta el cual él es capaz de efectuar esta coordinación.

El uso del dinero se extiende rápidamente sobre la sociedad entera. Una vez reconocidas las relaciones monetarias, el Estado se encarga a generalizarlas. Lo hace a través del pago de impuestos exigido en dinero, y a través del aparato militar, que juega en papel fundamental. Para la movilidad de los ejércitos en territorios amigos es fundamental, poder contar con un medio de pago, que sea de transporte fácil. Los ejércitos ya no se tienen que abastecer exclusivamente por la confiscación y el pillaje, sino pueden sostenerse con el consenso de la población de cuyo trabajo viven, comprando sus productos. De la generalización del dinero se deriva otra función , que es la del atesoramiento. Permite guardar poder de compra. Toda la sociedad se agiliza.

Aparece también ahora la propiedad privada como propiedad exclusiva del individuo, separado de la comunidad humana. El nombre todavía mantiene lo que es su origen y lo que ha sido su impacto. Propiedad privada es propiedad, de la cual alguien ha sido privado. El castellano mantiene este significado original de la palabra privar, es decir, expoliar, dejar al desnudo. La propiedad privada es quitada a la comunidad, que antes la tenía en comun. Posteriormente es propiedad exclusiva, que excluye. Por tanto, que deja al desnudo al otro. Es propiedad ejercida y formulada en contra de los otros, sin su consentimiento. La palabra se origina como denuncia, cuyo significado se pierde posteriormente. Por eso conviene distinguir la propiedad privada de un tipo de propiedad, que ya ha existido anteriormente. Se trata de la propiedad personal. Esta se basa en un consentimiento de todos, basado en una propiedad social y común generalizada, dentro de la cual conviene tener determinadas cosas como propiedad personal.

La propiedad privada rompe este consenso como su base y se sale del consenso de todos los necesitados. Se constituye en un derecho en contra de las necesidades de los otros. Por eso es sentido como privación, como robo a la comunidad. Sin embargo, con esta propiedad privada aparece un nuevo concepto de libertad en el sentido de libertad que libera de las necesidades de los otros para poder orientarse por los intereses propios. Ya en la Grecia del tiempo de Pericles esta libertad es claramente formulada. Libertad es el derecho, de hacer un cerco alrededor de la casa y excluir a otros. My house is my carcel. El cuerpo es la carcel del alma. La conciencia tradicional interpreta esta propiedad privada como un acto de agresión, y la conciencia precapitalista jamás la aceptó plenamente. Todavía Tomás de Aquina la declara solamente lícita, pero no la puede asumir como legítima. Por eso, no declara un derecho natural de propiedad privada, sino la trata como un asunto del derecho de gentes. Para él, el derecho natural compete solamente al derecho de vida del hombre. Por eso, la sociedad precapitalista nunca aceptó un derecho pleno de propiedad privada. En especial, exceptuó normalmente el derecho de propiedad sobre la tierra y hasta la casa- vivienda. Tampoco aceptó la libertad de precios. Siempre intentó de someter los precios a límites que los hicieran compatibles con la vida de todos. Al mismo ámbito pertenece la prohibición de

cobrar intereses sobre préstamos. Ciertamente, se trata de prohibiciones muchas veces poco eficientes. Pero revelan el rechazo a una categoría de actuar, de la cual ya no se puede prescindir.

De esta manera se generalizan las relaciones monetarias, sin que puedan determinar la sociedad misma. Esta las deja en un lugar secundario. Comerciantes y banqueros no pueden constituirse en clase dominante. Esta sigue siendo una clase aristocrática, que muchas veces se basa en el dominio sobre la propiedad de la tierra y que puede confiar en un amplio consenso popular, que rechaza la propiedad privada como algo sospechoso y amenazante. La propiedad de esta clase aristocrática no es propiedad privada en sentido burgués. Es una propiedad, que es vendible en límites muy estrechos. Normalmente, solamente otros aristócratas tienen acceso a ella a través de compra y venta.

Además, es propiedad que incluye a los hombres que la trabajan. Como comerciantes y banqueros no pueden constituir la clase dominante, el trabajo asalariado no puede constituir la clase obrera. Surge, pero sin poder todavía determinar toda forma de trabajo dependiente. Aparece, por tanto, ahora la esclavitud (y posteriormente la servidumbre feudal). La sociedad arcaica no conoce este tipo de dependencia personal. Lo que ella conoce, es el trabajo forzado de tribus enteras. Con la apropiación individual aparece ahora la propiedad individual sobre seres humanos, aprovechado en la ejecución de los procesos de trabajo. Ahora el ser individual pertenece a otro ser individual, lo que aumenta el grado destructor que la dependencia del trabajo forzoso tiene sobre las relaciones humanas. La esclavitud ahora puede destruir la identidad y tradición cultural del hombre esclavizado. La sociedad arcaica tiene dependencias de tribus enteras, como ocurre con el caso del pueblo judío en Egipto. Puede tener un éxodo, porque se ha podido mantener como pueblo a pesar del sometimiento. La esclavitud individual ya no permite éxodos. Mezcla los esclavos de distintas culturas de una manera tal, que ninguna tradición de ellos puede ser conservada. Por tanto, tienen que integrarse forzosamente en el idioma y la cultura de su amo. Esta también es la diferencia de la esclavitud con la servidumbre. Al no poder mover los siervos con entera arbitrariedad, tiene que respetar la formación de una identidad propia y de una tradición antigua. Por eso, aunque exteriormente vista puede ser tan dura como la esclavitud, mantiene esta diferencia. La esclavitud individual es la relación humana más inhumana que el hombre ha descubierto, y su surgimiento se vincula estrechamente con la aparición del individualismo de la propiedad privada y del dinero. Como amo de esclavos, el aristócrata, dueño de la tierra, es realmente propietario privado, aunque, como dueño de la tierra, no lo sea.

Donde, en cambio, no aparece una aristocracia agraria, el desarrollo de las relaciones monetarias deja subsistir las comunidades agrarias, como habían sido organizadas por las sociedades arcaicas. Eso ocurre en muchos países de Asia. Marx habla allí del modo asiático de producción.

Esta generalización de las relaciones monetarias, no supera el tipo de división social del trabajo entre campo y ciudad, aparecido con la sociedad arcaica. El campo suministra alimentos y materias primas agrícolas, y la ciudad produce principalmente para sus propias necesidades. Por tanto, el campo consume sus propios productos, sea en términos de sus medios de producción, sea de sus bienes de consumo. La ciudad financia la compra de los

productos agrarios por tributos, impuestos, diezmos o rentas de los dueños de la tierra, pagados por el mismo campo a la ciudad.

En aquellas regiones, donde aparece después de la destrucción de la sociedad arcaica una aristocracia agraria, tampoco cambia este modo de la división social del trabajo entre campo y ciudad. Se trata especialmente del mundo mediterráneo, donde el Imperio Romano constituye una sociedad de este tipo (un proceso parecido se da en el Japón). Aparecen grandes latifundios, que sustituyen las comunidades agrarias antiguas o comunidades de campesinos independientes. Sin embargo, aunque permitan un desarrollo mayor de la división social en el campo, siguen constituyendo unidades de producción autárquicas, que producen en su interior todos los medios de producción que usan y todos los bienes de consumo consumidos, con muy pocas excepciones. Por tanto, en su interior no penetran las relaciones monetarias. Ellas mantienen su núcleo en la producción artesanal y el Estado, con el comercio y el negocio del dinero como sus intermediarios. Cubren la sociedad entera, pero no la penetran a fondo.

Se trata de una barrera, que recién rompe el temprano capitalismo europeo entre los siglos XIII y XVIII. Podemos decir, que este tipo de coordinación de la división social del trabajo y de relaciones monetarias han sido un freno para el desarrollo de las propias fuerzas productivas. Sin embargo, de nuevo se trata de un punto de vista de nosotros, que conocemos la historia posterior, y no del punto de vista de esta sociedad. La sociedad esclavista y feudal se mantienen en el tiempo, y se pueden mantener. En su interior no se hace visible ningún freno al desarrollo, porque el desarrollo de las fuerzas productivas no es su objetivo consciente. El gran cambio hacia la sociedad burguesa no se explica por tales frenos al desarrollo. No hay ninguna necesidad intrínseca para desarrollar más las fuerzas productivas. Lo que aparece, son grandes proyectos humanos, que entran en pugna con las relaciones de producción vigentes y que a la postre abren un nuevo espacio para el desarrollo de las fuerzas productivas.

De hecho, los primeros pensamientos de lo que posteriormente será la sociedad burguesa, aparecen precisamente en el campo teológico, que aparentemente es el campo más alejado de la realidad económica. Son Anselmo de Canterbury, Bernardo de Claraval y Tomás Kempis, que piensan y promulgan estos conceptos. Se hacen presente en la sociedad medieval por los aparatos de poder del Estado y de la Iglesia. Por medio de la inquisición con su quema de herejes y posteriormente de brujas y con sus cruzadas efectúan una completa transformación de la conciencia medieval precapitalista hacia una situación, en la cual el pensamiento burgués explícito puede aparecer. El puritanismo calvinista es solamente el último paso de este proceso.

La transformación de la sociedad se opera a partir del siglo XIII. La primera vez en la historia se desarrolla ahora una división social del trabajo entre campo y ciudad, en la cual el campo se especializa a la producción de alimentos y materias primas agrícolas, mientras siempre más la ciudad produce los medios de producción y bienes de consumo no alimentarios para el campo. La misma producción del campo se abre a una división social del trabajo en integración con la ciudad.

En las ciudades de la provincia surgen ahora estas producciones para la agricultura. Dejan de ser centros de comercialización para transformarse en centros productores para el intercambio con la economía agraria. Este proceso lleva en el curso del tiempo a una verdadera revolución agraria en Europa de los siglos XV al XVIII, que antecede a la revolución industrial del siglo XVIII y condiciona su posibilidad. La producción agrícola aumenta sustancialmente y permite ahora alimentar una población en general mayor y en específico una población urbana creciente.

Eso implica una profundización de las propias relaciones mercantiles. Procesos de trabajo que antes fueron coordinados sin intervención mercantil en el interior de la producciones agrarias, ahora son especializados y su coordinación pasa por el mercado. De repente el agricultor compra los insumos, que ya no produce, en un mercado externo. Las relaciones mercantiles se generalizan en un sentido nuevo. Aparecen ahora entre todos los procesos de trabajo, y cada productor tendencialmente se especializa de una manera tal, que produce con solamente un proceso de trabajo completo. Sigue vigente, que cada uno de los procesos de trabajo produce todavía un producto completo. Por tanto, la división social del trabajo entre productores se orienta todavía por la producción de estos productos completos. Sin embargo, disminuye drásticamente la multiplicidad de productos producidos por un solo productor, especialmente en el campo.

Esta profundización de la división social de trabajo con su consiguiente profundización de las relaciones mercantiles, lleva a grados mayores de dependencia del buen o mal funcionamiento de la coordinación por medio de mercados. Ya aparecen los ciclos económicos y la problemática de la coordinación mercantil se hace patente.

Esta se realiza por la exclusión de productores potenciales y no por la decisión de su inclusión. La coordinación de la división social del trabajo por medios mercantiles no decide positivamente y ex ante sobre los factores de producción, para determinar cuando y como utilizarlos. Opera negativamente y ex post para determinar, lo que no se debería haber producido. Dictamina la imposibilidad de producir, pero jamás indica, lo que es lo posible de producir y vender. El acto de la venta se transforma, por tanto, en una especie de juicio final, salto mortale de la mercancía al dinero. Como en la teología medieval toda la vida se decide en la última hora del hombre, que es la hora de su muerte y que decide sobre toda la vida y su sentido, en la relación mercantil la última hora de la mercancía antes de su transformación en dinero decide sobre todo el proceso de trabajo y su sentido. Si ha tenido sentido o no, se sabe a partir de la venta, y no de antemano. Pero la imposibilidad de la venta es una decisión sobre vida y muerte del productor. Si no logra producir un producto que también es vendible, es marginado de la división social del trabajo y, por tanto, de la posibilidad de vivir. Que el producto sea vendible, es la única manera de saber, que encaja en esta división social del trabajo. No hay manera de saber eso, sin que el producto pase por la prueba de la venta. Antes de la venta no hay más que previsiones y anticipaciones. Sin embargo, todo el proceso de trabajo se realiza antes de la venta. Por tanto, se realiza sin poder saber, si tiene sentido o no. Pero sólo si resulta, que este proceso de trabajo tiene sentido, el productor puede vivir, porque él vive de su trabajo.

Esta ausencia de seguridad es la esencia de las relaciones mercantiles, cuando su importancia aumenta para la coordinación. Cuando más se profundizan, más se profundiza

este sentido de inseguridad de la vida derivada de la existencia de las relaciones mercantiles. La vida se transforma en un esfuerzo continuo de escapar de la amenaza que ellas presentan, en una lucha constante por sobrevivir. El hecho, de que la amenaza es real, lo comprueban ahora aquellos, que no lograron su integración en la división social del trabajo y se encuentran marginados de ella: desempleados, pauperizados. Viven la suerte de aquellos, que no logran esta integración.

Las relaciones mercantiles establecen esta amenaza constante a la vida como el incentivo de la vida. Eso provoca un choque frontal con la conciencia más bien tradicional anterior, una verdadera revolución cultural. Todo el temprano capitalismo desde el siglo XIII en adelante la lleva a cabo, desembocando a través de la quema de las brujas en la reforma del siglo XVI. Especialmente el siglo XV es el siglo de una mística de la muerte, que jamás había habido en la historia humana. Todo gira alrededor de la muerte y la amenaza por ella. De esta mística de la muerte nace el pensamiento burgués, que toma ahora positivamente la amenaza por la muerte como sentido íntimo de la vida. Quien sobrevive, es elegido de Dios. La amenaza de la muerte, que antes se sufría, ahora se goza. Vivir peligrosamente, "gefährlich leben" como verdadero goce de la vida.

En medio de esta mística de la muerte y del dolor se pueden profundizar las relaciones mercantiles hasta llegar a cubrir la vida entera. El miedo es reprimido y su goce transformado en verdadero goce de la vida. Pero eso desata una profunda agresividad, que se dirige ahora en contra de todos, que rechazan esta transformación. Aparece un mesianismo de llevar a todo el mundo esta nueva felicidad de vivir la muerte y de someter la misma naturaleza a su imperativo.

En el dramatismo de esta larga transformación se nota, que la profundización de la división social del trabajo entre campo y ciudad y de las relaciones monetarias pasa por la destrucción de toda una unidad de vida en cuanto a las relaciones entre los hombres y entre hombre y naturaleza. No se trata de un simple proceso pragmático, sino de una convulsión de toda la humanidad de este tiempo y de una transformación hasta metafísica. Toda una relación mágica con la naturaleza es disuelta y se queman vivas las representantes de esta relación, las brujas.

Sin embargo, el propio sujeto ahora es destruido y sustituido por un sujeto mercantil. La contabilidad italiana transforma la empresa en cuanto institución en el sujeto que se integra a la división social del trabajo, mientras los hombres se integran a la empresa, aportando elementos para el proceso de producción. Frente a la empresa, los hombres no son más que servidores, igual, como el rey Luis XIV es el primer servidor del Estado. El obrero es contratado por la empresa, no por el empresario. El empresario firma la contratación, porque tiene el poder de hacerlo. Pero el contrato es entre asalariado y empresa. El capitalista es aquél, que aporta su capital a la empresa. Pero la empresa es el sujeto, que debe este capital al capitalista que lo invirtió en la empresa. Aunque sea dueño de todo el capital de la empresa, no es él, quien se identifica con la empresa. La empresa debe ahora todo su capital a él sólo. El sigue siendo empresario de la empresa, de cuyo capital él es el único dueño. Pero el sujeto es la empresa, y él no. El es individuo, igual como el asalariado, cuyo contrato de trabajo él firma. Pero lo firma en representación de la empresa, que es suya.

Este mundo de empresas, que actúan como sujetos de la división social del trabajo, es realmente un mundo de fantasmas. Nadie conoce la empresa, nadie la ha visto. Lo que se ve, son lugares de producción, es decir, fábricas. Pero la empresa es otra cosa. Es sujeto de la producción de la fábrica. Es sujeto invisible, como lo es el Estado. Pero se hace presente en todo, y sustituye a todo sujeto humano. Las empresas actúan, y los hombres solamente actúan sirviendo a las empresas. Las empresas exigen, y el hombre cumple. Se deja de creer en fantasmas, porque se ha quemado vivo a las personas, que creen en fantasmas. Pero se sustituyen los fantasmas anteriores por otros, que se llamen empresas. Son ahora fantasmas reales, como fantasmas eran reales a un mundo anterior a este mundo de las empresas. Todo el mundo está convencido, de que a cada rato se puede ver la IBM, la Mercedes, la AEG, la ITT. Nunca nadie los ha visto, y nadie los podrá ver. Son fantasmas invisibles. Pero son reales, como eran los fantasmas del mundo preburgués. Cuando la IBM nos manda una tarjeta de Navidad, esta tarjeta realmente llega. Pero ¿quién la manda? No la manda el presidente de la IBM. Él solamente la firma, porque tiene el poder de hacerlo. Además, su firma es copiada, porque ni sabe, que la IBM nos está mandando esta tarjeta. La tarjeta llega, pero no hay sujeto humano, quien la manda. Es la IBM, que la manda, un fantasma real del mundo en el cual vivimos. Fantasmas hay, y toda sociedad las tiene. Nuestros fantasmas son tremendamente reales, para nosotros, como lo fueron los fantasmas de la Edad Media, para la gente de la Edad Media. Pero igualmente son fantasmas. Hay una sustitución de fantasmas. El fantasma de la Edad Media es sustituido por el fantasma de la Edad moderna, que se llama IBM, AEG o, también, Estado. La contabilidad italiana tiene como sujeto estos nuevos fantasmas. Nadie se atreve a negar su existencia, porque son tan reales como los fantasmas de la Edad Media y de la antigüedad. Pero nunca nadie los ha visto, igual como ocurrió antes. Fantasmas no se ven, pero existen realmente. Y quien los ve, no puede reproducir este hecho. Por tanto, no es un hecho empírico. Por supuesto, son fantasmas reales, que deben su realidad al hecho, de que creemos en ellos, como en la Edad Media los fantasmas derivaron su existencia del hecho, de que la gente creía en ellos. Si dejamos de creer en ellos, dejan de existir. Son fantasmas del Castillo de Canterville de Oscar Wilde. Forman un mundo platónico encima de nuestro mundo real, que dirigen a nuestro mundo según sus leyes propias y de los cuales somos sombras solamente. Sin embargo, los fantasmas son dioses celosos. Los fantasmas modernos no aguantan que sigan viviendo los fantasmas de las sociedades precapitalistas. Por tanto, los fantasmas de la sociedad medieval tenían que morir, para que vivan los fantasmas de nuestro mundo moderno.

Tenemos mitos, de los cuales no sabemos, que son mitos, porque los tomamos como pura expresión de lo real. Eso pasa con el mismo mito de la resurrección de los muertos. En Europa y en EEUU este mito se ha transformado. Lo que se cree, es el mito de los millonarios congelados en hielo. Se mandan a congelar después de su muerte, para ser resucitados una vez que la medicina moderna con su progreso infinito haya llegado a un conocimiento tal, que los puede volver a la vida. No se tiene la más mínima conciencia, de que se trata de un mito, que es readaptado a la sociedad tecnológica de hoy, y que hoy se cree tan real, como para la Edad Media era el mito de la resurrección de los muertos. Europa se cree muy avanzada por encima de los latinoamericanos, que todavía se pueden imaginar la resurrección de los muertos y que no creen en la resurrección de los millonarios congelados. Es el mito secularizado. La secularización no termina con los mitos, sino los vuelve a crear como mitos secularizados. Son ahora mitos, que para la conciencia secularizada son reales y que no los percibe como mitos. Pero por eso precisamente son mitos eficaces. Mitos, de los cuales se



sabe, que son mitos, ya dejan de ser eficaces y son sustituidos por otros, de los cuales se cree, que expresan lo real. Sin embargo, el mito de los millonarios congelados es una primitivización de la esperanza de una vida después de la muerte, resultante de las propias ciencias empíricas que son tan míticas como siempre el hombre ha sido. La diferencia está en el hecho, de que sus mitos son más mediocres y primitivos. Con los fantasmas ocurre lo mismo: los de la Edad Media eran mucho más vitales que los modernos.

Pero una vez hecha la transformación, la división social del trabajo durante el capitalismo industrial de la revolución industrial se puede profundizar aún más. Eso ocurre con la revolución industrial del siglo XVIII. Ella hace ahora pedazos toda la unidad que tiene el producto producido con el proceso de trabajo. Ya lo habíamos visto al analizar el ejemplo de Adam Smith de la producción de agujas.

Aparece ahora un nuevo cálculo, que es el cálculo de costos. Se calcula ahora todas las etapas de los procesos de trabajo, para poder decidir de la conveniencia de crear procesos de trabajo específicos a partir de procesos de trabajo ya existentes, y para decidir sobre la conveniencia de la subcontratación fuera de la empresa de determinadas etapas. Todas las unidades de la empresa ahora son tratados como se estuvieran en una relación externa con la empresa y sus costos son calculados correspondientemente. Hasta el capital propio del empresario aparece como capital prestado, al cual le corresponde un pago de interés, que se calcula aunque no haya sido pagado.

Ahora la coordinación mercantil de la división social del trabajo llega a su más completa formulación. Todos los factores de producción son mercantilmente negociables sin límites impuestos por la sociedad, la división del trabajo en la producción de los productos puede ser llevado a los extremos que se quiere, la naturaleza está ahora completamente disponible y los precios se pueden formar según la arbitrariedad ilimitada de los mercados. Recién ahora hasta la propia clase dominante se genera a partir de relaciones de mercado y aparece un tipo de democracia, que es una réplica de lo que en los mercados ha resultado. Con eso, la amenaza de la muerte se ha transformado en el verdadero motor de todas las relaciones humanas y de la propia economía. La vida merece aquél, que se muestra capaz de imponerse en este juego a muerte que es el mercado. El es el elegido. El que pierde, muestra por el hecho de perder, que merece morir. A aquel que cae, hay que empujarlo, para que caiga.

El resultado es una mística de muerte creciente, que resulta la otra cara de un crecimiento nunca visto de la productividad del trabajo y de las fuerzas productivas. Cuanto más aumenta la productividad del trabajo, más se profundiza la angustia de la muerte. Se transforma en el mismo motor de la dinámica económica. Quien no produce, muere. Quien no produce, es marginado de la división social del trabajo. A eso corresponde una experiencia macroeconómica: el mismo producir más puede resultar mortal. Una buena cosecha puede ser un desastre. Los precios bajan y cunde el hambre. No hay nada confiable, no hay seguridad. Sin embargo, al ser siempre más evidente el dominio creciente sobre las condiciones naturales, el problema que hay que solucionar, parece ser un problema de las propias relaciones sociales. Las crisis nos desaparecen. Cuando pierden las razones naturales de existir, aparecen las razones sociales que las reproducen. Y estas razones sociales, que siempre más son las causas de las crisis económicas, al ser superadas las razones naturales de ellas, se defienden por la mística de la muerte. Por otro lado, aparecen

nuevas amenazas naturales al proceso productivo. Ya no son problemas parciales, fragmentarias, frente a los cuales hay soluciones por el desarrollo de nuevas tecnologías. La misma búsqueda de estas soluciones técnicas a problemas fragmentarios vuelve a producir la crisis: esta vez un crisis de la naturaleza como totalidad, que está amenazada con la destrucción. La misma tecnología, que encontró soluciones técnicas de dominio sobre la naturaleza, tiende a producir la destrucción de esta naturaleza como totalidad de todos los procesos naturales.

### **La teoría económica liberal en su fase clásica: la economía política burguesa.**

La economía política burguesa interpreta la economía y la división social del trabajo, como han surgido con la revolución industrial del siglo XVIII.