

Capitales, capitalización, capitalismo. Explorando las múltiples caras del capital*

Juan Ignacio CASTIEN MAESTRO
Universidad Complutense de Madrid
Facultad de Ciencias Políticas y Sociología
Departamento de Psicología Social
jicastien@hotmail.com

Recibido: 19-06-2012
Aceptado: 21-11-2012

RESUMEN

Según la concepción marxiana, el capital constituye un dispositivo social que organiza y estructura unas relaciones sociales de dominación y explotación. Se define como la propiedad social que adquieren los valores-objetivados en dinero, en fuerzas productivas o en productos finales –cuando se encuentran inmersos en un proceso de valorización. Denominaremos a este proceso de conversión en capital proceso de capitalización. El marxismo clásico ha tendido a reducir las condiciones previas para este proceso a la separación entre los propietarios de los medios de producción y los de su fuerza de trabajo. Sin embargo, quizá haya también otras condiciones que lo posibiliten. Éste podría ser el caso de ciertos asalariados de lujo, como ejecutivos, técnicos muy cualificados, deportistas de élite y figuras del espectáculo, que estarían capitalizando su fuerza de trabajo. Sobre la base de ésta y de otras situaciones, ensayaremos una definición más amplia del concepto de capital.

Palabras clave: capital, Marx, dominación, explotación.

Capitals, capitalization, capitalism. Exploring the numerous faces of capital

ABSTRACT

According to the marxian conception, capital represents a social mechanism that organizes and structures social relations characterised by domination and exploitation and it is defined as the social property which values adopt - objectified in money, productive forces or final products - when immersed in an appreciation process. This is a conversion process into capital which we call capitalization process. Traditional marxism has tended to reduce the conditions of this process to the division between the owners of the means of production and the owners of their own labour power. However, there might be some other conditions that make it possible such as certain 'luxury wage-earners', namely executives, highly qualified technicians, sportsmen and sportswomen of high level and prominent figures in show business who would be capitalizing

* Una primera versión de este trabajo fue presentada oralmente con el título “Capitiaux, capitalisation, capitalisme. Une exploration théorique des multiples visages du capital” en el Congrès Marx International VI organizado por la revista *Actuel Marx* y celebrado en la Universidad La Défense-Nanterre Paris X en septiembre de 2010.

their own labour power. We will try out a broader definition of the concept capital based on this and other kind of situations.

Key words: capital, Marx, domination, exploitation.

REFERENCIA NORMALIZADA

Castien Maestro, J.I. (2013). Capitales, capitalización, capitalismo. Explorando las múltiples caras del capital. *Cuadernos de Relaciones Laborales* Vol. 31, núm. 2, p. 495-514.

SUMARIO: 1. Desafíos teóricos de la estructura de clases en el capitalismo moderno. 2. Capital y capitalización. 3. Dos modalidades de remuneración. 4. Posibles ausencias de explotación capitalista. 5. Modalidades diversas de relación capitalista. 6. La fuerza de trabajo como fuente de renta y como capital. 7. Bibliografía.

1. Desafíos teóricos de la estructura de clases en el capitalismo moderno

Cuando uno contempla la moderna sociedad capitalista se encuentra con una realidad ciertamente compleja y a menudo desconcertante. Los distintos instrumentos teóricos de los que nos hemos ido dotando nos ayudan a entenderla en parte, pero sólo en parte. Nos explican mucho, pero también dejan bastante sin explicar. Seguramente ello se deba, entre otras razones, a la emergencia de nuevos hechos, distintos de aquellos con los que tuvieron que enfrentarse las tradiciones clásicas de las que nos seguimos sirviendo hasta el día de hoy. No parece que el remedio resida en decretar la inutilidad de unas teorías que, pese a todo, continúan prestándonos tan buenos servicios. Más bien, se trata de tomarse el trabajo de revisarlas, de corregir lo que haya que corregir en ellas, pero también, y quizá sobre todo, de probar a construir a partir de algunos de sus elementos originarios unas nuevas herramientas con las cuales interpretar estas novedades que ahora tenemos en frente. Una empresa semejante exige de una comparación meticulosa entre las nuevas situaciones y aquellas otras sobre las que se aplicaron inicialmente estas teorías, a fin de determinar qué es lo que ha cambiado entretanto. Pero, más allá de este primer paso necesario, se hace también preciso confrontar la vieja teoría con todas estas novedades, a fin de dilucidar si hay algo en ella que pueda ayudarnos a comprenderlas mejor. Habrá que explorar, de este modo, lo que quizá sean algunas potencialidades tuyas todavía por aprovechar, elaborándolas después con objeto de que logren ajustarse a los nuevos e inesperados requerimientos que les estamos planteando. Esta operación puede desembocar no sólo en una ampliación del ámbito de aplicación inicial de la teoría, sino también en una remodelación de esta última ya en un plano más profundo. Pues bien podría ocurrir que los nuevos instrumentos analíticos que se han forjado para operar en el nuevo campo de estudio acabasen siendo también aplicables sobre el más antiguo y que una parte de nuestra visión inicial acerca del mismo hubiera de ser igualmente modificada. Puede que entonces el conjunto de fenómenos con el que se empezó a trabajar en un principio quede reducido a un simple caso particular dentro de un abanico de posibilidades mucho más extenso.

Aunque los ejemplos de esta complejidad del capitalismo contemporáneo son harto numerosos, hay uno de ellos que nos resulta de un especial interés. Consiste en el carácter marcadamente enrevesado de su estructura de clases, lo cual entraña un notorio desafío para los planteamientos teóricos de raigambre marxista, algo que, por cierto, ha sido señalado ya hasta la saciedad y ha dado lugar a una multitud de debates, algunos de ellos de una notable riqueza. Lo que más llama la atención de esta estructura de clases moderna es, sin duda, la multiplicidad de condiciones individuales que se observan y la variedad de factores que parecen hallarse en su base. Desde hace un siglo se viene constatando, así, cómo la distinción entre propietarios de los medios de producción y propietarios de la fuerza de trabajo, entre capitalistas y trabajadores asalariados, detenta una capacidad explicativa sensiblemente limitada. Partiendo únicamente de ella no se logra dar cuenta de lo que tienen de específico una serie de posiciones sociales, en cuanto a los grados de poder, de riqueza y de reconocimiento colectivo que reportan. Es lo que ocurre hoy en día, de manera particular, con posiciones tan variadas como la del ejecutivo de alto nivel, el profesional altamente cualificado e, incluso, la estrella del mundo artístico o deportivo. Todos estos personajes pueden compartir la condición de asalariado, lo que les equipara en este aspecto al conjunto de los trabajadores. Pero, al mismo tiempo, van a disfrutar de unos ingresos, un prestigio y una influencia social que les van a distanciar de manera decisiva de estos últimos y les van a aproximar, en cambio, a los capitalistas en su sentido más clásico.

Las respuestas ofrecidas ante este desafío teórico pueden ser muy variadas, sin embargo. Puede concluirse sin más que la teoría era errónea o que, al menos, se ha vuelto inoperante para afrontar las nuevas realidades sociales. Una vez dado este paso decisivo, puede optarse luego por distintas alternativas. La primera de ellas consiste en trabajar de un modo puramente empirista, conformándose con delimitar distintos estratos sociales mediante la combinación de una serie de indicadores, como la renta, el nivel de estudios y demás e incluyendo dentro de ellos a los diversos individuos, con independencia de su condición de propietarios o de asalariados. Tales estratos pueden detentar una relativa potencialidad explicativa con respecto a los más variados comportamientos, como sabe bien cualquier sociólogo, lo cual los hace útiles y legítimos. El problema radica en que si nos limitamos a ellos nos quedamos confinados en un plano de análisis meramente descriptivo. No damos cuenta entonces de los procesos más profundos que generan estas desigualdades de poder y de riqueza. Una forma habitual de empezar a trascender este empirismo de cortos vuelos consiste en preguntarse por los “factores” responsables de todas estas desigualdades. Lo malo de este otro modo de proceder estriba en el peligro de incurrir en un cómodo, pero confuso, eclecticismo, en donde las distintas “fuentes” de las que emerge la desigualdad parecen tener todas el mismo peso. Llevada por su afán de preservar su dicotomía fundamental entre capitalistas y trabajadores y de hacer justicia al tiempo a la complejidad de las realidades concretas, la tradición marxista ha acostumbrado, en cambio, a distinguir junto a sus dos clases fundamentales una serie de fracciones, capas y tipos intermedios. Con este fin ha completado su división clasista básica con distintos criterios secundarios, como los niveles de

ingreso, el tipo de ocupación o la rama de actividad económica en la que se trabaja. Operando de este modo ha conseguido compaginar la atención hacia una pluralidad de factores explicativos con la inserción de los mismos dentro de un marco conceptual unificado y jerarquizado, en donde no todos los elementos presentes han de poseer la misma relevancia (cf. Poulantzas, 1976: 60-116).

Aún reposando sobre una estrategia perfectamente válida, estos análisis siguen adoleciendo, de todos modos, de una grave deficiencia. La gran virtud del planteamiento marxiano sobre la estructura de clases en el capitalismo reside, pese a su carácter tan abstracto, en su vinculación con un proceso social específico perfectamente definido, como lo es la dinámica del capital. Los “complementos” que se añaden a esta dinámica fundamental a fin de lograr un mayor acercamiento a la realidad concreta suelen carecer, en cambio, de esta vinculación expresa con algún proceso social en particular. Pero ello no quiere decir que no pueda establecerse tal relación. Se los puede remitir, por ejemplo, a los procesos de categorización social, en un sentido amplio, a los procesos de definición de las identidades colectivas y a las luchas derivadas de los mismos. Estos procesos sobre los que tanto se ha investigado pueden entonces articularse con los basados en la dinámica específica del capital. Tal articulación nos ayudará a entender mejor una gran variedad de hechos diferentes, tales como ciertas estratificaciones entre los propios asalariados sobre la base de sus identidades étnicas, de género y demás y que influyen de un modo notorio en la segmentación del mercado de trabajo (cf. Castien Maestro, 2009). Aunque este enfoque ha demostrado ser muy fecundo, aquí vamos a trabajar en una dirección diferente, si bien complementaria. Se trata de volver sobre el concepto de capital, tal y como lo entendía Marx (1975: 179-214), y explorar en qué medida nos puede ayudar a entender mejor las condiciones privilegiadas de las que disfrutaban ciertos asalariados. Pondremos, así, a prueba la fertilidad de su concepción y también nos preguntaremos si, con ello, no se hace necesario situar los análisis particulares de este autor dentro de un marco conceptual más amplio, en la línea de lo apuntado más arriba. Los casos paradigmáticos de diferencia de clase analizados por Marx podrán ser tomados por tanto como unas variantes particulares, si bien extraordinariamente frecuentes, dentro de un abanico mucho más amplio de posibilidades objetivas.

Esta exploración de las virtualidades del concepto marxiano de capital guarda a primera vista algunas afinidades con la ya célebre teorización de Bourdieu acerca de las distintas especies de capital- económico, cultural, escolar, social, simbólico – y sus distintas formas de combinarse y transformarse las unas en las otras (cf. Bourdieu, 1988). Pero por más valioso y fecundo que sea el planteamiento de este autor, nos parece que ha trabajado con un concepto de capital demasiado laxo, equivalente a una mera riqueza de la que se saca partido y no a una entidad social capaz de incrementar la magnitud de su poder al activar unas específicas dinámicas colectivas. De ahí que Bourdieu haya pasado a englobar bajo el concepto de capital realidades demasiado heterogéneas y haya dejado de lado los procesos de explotación para concentrarse en los de dominación (cf. Castien Maestro, 2004). Nuestro proceder aquí va a ser muy diferente. Vamos a intentar trabajar con el concepto de

capital del propio Marx, que nos parece el más fértil de todos, y vamos a aplicarlo a realidades bastante cercanas a las que él mismo abordó; realidades que tienen que ver también con la actividad profesional desempeñada y los ingresos obtenidos. Nos ocuparemos, así, de un campo de fenómenos mucho más restringido, pero, a cambio, esperamos hacerlo con un instrumental analítico bastante más preciso.

2. Capital y capitalización

En aras de este objetivo, comenzaremos recapitulando brevemente sobre el concepto de capital en la obra de Marx y sobre algunos de los corolarios que se derivan del mismo. Para Marx el capital es un “valor que se valoriza”. Es una suma de valor que se incrementa merced a su inserción dentro de una específica dinámica social, merced, a su vez, a su activación de un específico encadenamiento de prácticas sociales. En la forma más simple y paradigmática de este proceso de valorización partimos de un sujeto en posesión de una determinada magnitud de valor, generalmente bajo la forma de dinero, es decir, bajo la forma de una particular mercancía investida de la propiedad social de operar como equivalente general de valor de todas las demás. Este sujeto, el capitalista, intercambia este valor objetivado en dinero por una cantidad equivalente en medios de producción y fuerza de trabajo, a los que pone en movimiento con el fin de generar ciertos bienes y servicios. El valor final de tales bienes y servicios ha de ser superior a la suma de valor invertida previamente en medios de producción y fuerza de trabajo. Una vez vendidos en el mercado, el valor contenido en ellos se realiza y queda objetivado en una suma de dinero superior a aquella de la que se partió inicialmente. La diferencia entre ambas magnitudes de valor nos va a dar el beneficio o, mejor dicho, el plusvalor. De acuerdo con la teoría del valor-trabajo del propio Marx, el aumento en el valor de las mercancías finales ha sido el resultado del trabajo consumido en su elaboración, de manera que el plusvalor que recibe el capitalista procede de la diferencia entre la magnitud del valor generado por este trabajo y aquella otra con la que se ha remunerado a los trabajadores, en función del valor atribuido a su fuerza de trabajo. Esta teoría viene siendo objeto de agudas polémicas desde sus orígenes. Pese a algunas patentes insuficiencias, como su tantas veces denunciada dificultad para dar cuenta de los precios concretos de las mercancías (cf. Sweezy, 1982: 123-145), ostenta una llamativa coherencia interna, al tiempo que constituye el fundamento último de una aguda visión de conjunto sobre la naturaleza última del capitalismo, sus diferencias con otros sistemas sociales y sus desarrollos a medio y largo plazo (cf. Katz, 2010: 31-60). Sin ser ninguna panacea, sigue poseyendo una gran operatividad no sólo desde el punto de vista “económico”, sino sobre todo desde el “sociológico”, proporcionándonos en especial un marco conceptual mediante el que podemos representarnos una multitud de procesos sociales muy complejos de un modo claro y parsimonioso (cf. Castien Maestro, 2003). Ésta es la principal razón por la cual nos vamos a servir aquí de ella.

Volviendo ahora al proceso de valorización, es preciso introducir otras dos puntualizaciones. La primera consiste en que en su caso el capital ha aparecido justo en el momento preciso en el que se ha utilizado valor para producir más valor, en lugar de dedicarlo a adquirir ciertos valores de uso o de atesorarlo. Solamente en este caso específico el valor ha pasado a operar como capital. Solamente entonces se ha “convertido” en capital. El hecho de ser capital es, pues, una propiedad social que adquiere el valor en virtud de su inserción dentro de unos determinados procesos sociales que discurren también en el marco de unas determinadas relaciones sociales. No se trata, así, de una propiedad detentada de manera intrínseca, de una propiedad esencial, sino de una propiedad adquirida, poseída de un modo derivado (cf. Castien Maestro, 2009). Asimismo, y en segundo lugar, cuando una determinada magnitud de valor opera como capital, lo hace con independencia de cuáles sean sus específicas objetivaciones, es decir, las diferentes entidades en las que se encuentre provisionalmente plasmado. El dinero que se invierte es capital, como lo son también los medios de producción que se compran y la fuerza de trabajo que se alquila, junto con el conjunto de bienes y servicios producidos por medio de ambos y listos para ser vendidos y realizar con ello su valor en el mercado. Cada una de estas entidades posee valor y este valor está inmerso en un ciclo de valorización. Desde el momento en que es así, puede afirmarse que a lo largo de este ciclo unas entidades dotadas de una determinada magnitud de valor van siendo reemplazadas sucesivamente por otras de un valor equivalente. Este hecho nos permite representarnos de manera metafórica el proceso en su conjunto como el “flujo” de una misma magnitud de valor a través de una sucesión de entidades en las cuales se va objetivando de manera provisional. De ahí que entonces todo el proceso pueda entenderse como una operación de incremento del valor inicial mediante el recurso a una serie de entidades mediadoras.

Otra importante conclusión que debe extraerse de todo este análisis es la de que el capital no puede identificarse sin más con los medios de producción, del mismo modo que ya hemos visto que no podía serlo tampoco con el dinero. Ciertamente, el capital puede objetivarse en ellos, pero también puede hacerlo en el dinero con el que se los compra, en la fuerza de trabajo que se alquila para ponerlos en funcionamiento y en los bienes y servicios resultantes de todas estas operaciones. Por ello mismo, un capitalista no es propiamente un propietario de los medios de producción. Es, por el contrario, y como su mismo nombre nos lo indica, un propietario de capital, un propietario de una determinada magnitud de valor que en el curso de su proceso de valorización puede objetivarse temporalmente en una masa de medios de producción. Y de la misma manera que el capital puede ser a veces cosas distintas de los medios de producción, estos últimos tampoco van a ser siempre capital. No lo son, obviamente, en el caso de los sistemas económicos no capitalistas, pero tampoco tienen por qué serlo siempre en el caso de la propia sociedad capitalista, ya que en ella los procesos estrictamente capitalistas se entrelazan con otros que no lo son. Si alguien adquiere, por ejemplo, una pequeña parcela de tierra y contrata a un empleado para que se la cultive y abastezca su mesa con sabrosas hortalizas, ni esa parcela de tierra, ni la fuerza de trabajo del hortelano, ni las herramientas de las que

éste se sirve están operando como capital. Tampoco lo hacen las hortalizas cultivadas, ya que no se van a vender en el mercado, a fin de obtener un beneficio con ellas. El proceso técnico o material hubiera sido el mismo si estas hortalizas se hubieran producido para ser comercializadas, pero no así su forma social (cf. Cohen, 1986: 97-126; Marx, 1975: 215-240). Lo mismo ocurre cuando se cocina para uno mismo y para los miembros del propio grupo doméstico o cuando lo cocinado es vendido a otros. El acto es el mismo y los materiales, instrumentos y personas también lo son, pero la forma social no.

Así pues, nos encontramos con unas entidades que en un momento dado han sido convertidas en capital, en el sentido de que han pasado a operar como tales, de que el valor objetivado en ellas ha servido para producir más valor, para valorizarse. Podemos decir, por lo tanto, que todas estas entidades han sido *capitalizadas*, en este sentido específico. Pero este proceso es perfectamente reversible. Lo que funcionaba como capital puede dejar de hacerlo, si aquello que se produce por medio suyo deja de estar orientado hacia el mercado y el beneficio, como ocurriría con el huerto cuya producción dejase de ser vendida y pasara a ser consumida íntegramente por un grupo doméstico. De este modo, aquello que era capital se vería ahora descapitalizado. Tenemos, pues, ante nosotros un doble proceso, de capitalización y de descapitalización, de investidura y de despojo de la propiedad social de operar como capital en un momento dado.

Conforme a la teoría del valor-trabajo de Marx, de la que aquí hemos decidido servirnos, cuando una magnitud de capital se ve incrementada al final de un proceso de valorización, la causa última de este incremento reside en la aportación en trabajo que se ha producido en el curso de este proceso. Desde el punto de vista de la producción de valor, el dinero invertido, los medios de producción adquiridos y las mercancías finalmente producidas y vendidas no han sido más que unos instrumentos mediadores necesarios para poner en funcionamiento una determinada magnitud de fuerza de trabajo y hacerla generar valor. Este valor nuevo así creado podría ser distribuido luego de maneras muy diferentes, pero lo que caracteriza a una relación social capitalista es el hecho de que el mismo va a parar a manos del capitalista, del dueño del capital, que ha financiado el proceso productivo, lo que lo convierte en un plusvalor. Siendo todo ello así, podemos concluir afirmando que una determinada magnitud de valor opera como capital cuando por medio suyo puede detraerse parte del valor creado por cierta fuerza de trabajo. El capital es, pues, un valor con el que se adquiere un valor creado por otros, con el que se adquiere un valor resultado del trabajo ajeno. Es un valor con el que se explota a los demás. Hablar de capital implica necesariamente hablar de explotación. Una relación capitalista es una peculiar relación mercantil en la que una parte se apropia de lo creado por la otra. En este sentido específico, se produce un intercambio desigual entre ambas partes. De resultados de todo esto, capitalizar o descapitalizar una suma de valor supone invertirla o privarla de la capacidad de anexarse el valor creado por el trabajo ajeno, supone dotarla o despojarla de la capacidad de ayudar a explotar a otros. Este hecho es en sí analíticamente independiente de las concretas objetivaciones con las que se presente esta magnitud de valor en un momento determinado.

Ello nos permite postular la posibilidad, al menos en el terreno de la teoría, de que existan diferentes modalidades de capital, en el sentido de encontrarse basadas en la capitalización de unas u otras de las entidades participantes en el proceso de valoración como un todo. Pero antes de abordar esta cuestión fundamental, tenemos primero que ahondar un poco más en nuestro planteamiento.

3. Dos modalidades de remuneración

Afinando un poco más en las ideas que acabamos de exponer, podemos definir la explotación capitalista como una suerte de intercambio desigual, en el que una de las partes recibe menos valor del que aporta en el curso del proceso productivo, del que aporta no del que crea. Conforme a la teoría marxiana del plusvalor, ocurre más concretamente que el trabajador genera con su trabajo una cantidad de valor superior a aquella que luego él recibe como salario. Este salario es el precio que se paga por el alquiler temporal de su fuerza de trabajo. Constituye, pues, una remuneración por el valor de la misma. Este valor se fija, sin duda, sobre la base de unos criterios objetivos, como el coste de todo aquello que es fisiológicamente necesario para que el trabajador se reproduzca a sí mismo y pueda, incluso, criar a quienes habrán de relevarlo llegado el momento (cf. Meillasoux, 1977: 143-148), así como los costos también de toda su formación profesional, cada vez más dilatada en el tiempo. Pero estos mínimos objetivos son bastante bajos. Más allá de ellos comienza todo aquello que es considerado necesario para reproducir esa concreta fuerza de trabajo de una manera *adecuada*, sobre la base de unos criterios ya más dependientes del nivel de vida global de la sociedad, de las correlaciones de fuerzas entre los distintos sectores sociales e incluso de criterios culturales bastante arraigados, como aquellos que determinan una palpable desvalorización del trabajo físico, en general, y del trabajo doméstico, en particular, como un trabajo que no requiere apenas de habilidades intelectuales y que, en consecuencia, puede ser realizado por una fuerza de trabajo desprovista de las mismas y que no merecerá, por tanto, que se le remunere por su posesión. Algo similar ocurre con la históricamente tan habitual visión del trabajo asalariado femenino como una actividad complementaria del trabajo asalariado de los varones del propio grupo doméstico y que, por ello mismo, no tiene por qué ser recompensada con un salario capaz de financiar el conjunto de la reproducción de la trabajadora (cf. Narotzky, 1988). La intervención de estos y de otros *procesos de categorización social* y su entrecruzamiento con los procesos estrictamente mercantiles resulta patente (cf. Castien Maestro, 2009). Todos estos ejemplos nos enseñan no sólo que la evaluación del valor de la fuerza de trabajo es un proceso muy complejo, sino que, además, es también un proceso en el que intervienen factores que bien podemos calificar de “políticos” o “culturales”, lo cual entraña ya de por sí un completo desmentido frente a cualquier interpretación estrechamente materialista del planteamiento marxiano (cf. Castien Maestro, 2003: 41).

Como quiera, la explotación capitalista puede definirse como una remuneración del valor de la fuerza de trabajo por debajo del valor creado por ella, con indepen-

dencia de los criterios concretos mediante los que se fije el valor de esta fuerza de trabajo. A partir de este hecho se hace posible distinguir entre dos formas de remuneración. En la primera se remunera en función del valor poseído por aquello que se ha aportado al proceso productivo. En la segunda, en cambio, se realiza la apropiación de una parte del valor añadido en el proceso de producción. Evidentemente, el asalariado corriente se encuentra en la primera situación y el empresario normal en la segunda. Pero pueden darse también a veces otras situaciones diferentes. Como veremos, a veces ciertos asalariados privilegiados, cuya fuerza de trabajo es sobrevalorada, pueden apropiarse de una porción del valor creado por otros. De igual manera, los propietarios de los medios de producción no siempre están en condiciones de llevar a cabo esta apropiación extra. Cuando un capitalista le vende a otro cierta materia prima o cierta maquinaria o se la alquila a un precio basado en un cálculo razonable de su período de amortización, y este otro capitalista emplea luego estos medios de producción así adquiridos para iniciar un nuevo ciclo de valorización, podemos decir que el proveedor inicial se encuentra con respecto a este ciclo en concreto en una situación parecida a la del asalariado corriente. Entrega unas mercancías y se le recompensa conforme al valor de las mismas y no por el valor que va a poder crearse gracias a ellas. Naturalmente, desde el punto de vista de la teoría del valor-trabajo, su caso no sería exactamente igual que el del asalariado. Dado que, según esta teoría, solamente el trabajo humano crea valor, a este suministrador de medios de producción no se le está despojando de un valor que él, o sus trabajadores, hayan creado. Pero, sin embargo, está claro que no se le está permitiendo capitalizar el valor de lo que ha aportado, utilizándolo para apropiarse de una cantidad del valor creado en el proceso productivo a cuya consumación él está contribuyendo también.

Así pues, cuando se establece una relación capitalista entre dos partes, en el caso más simple, cada una de ellas es remunerada de acuerdo a una de estas dos modalidades que acabamos de definir. El acceso a una u otra modalidad de remuneración no tiene, por supuesto, nada de caprichoso. A casi todo el mundo le gustaría ser remunerado de acuerdo a la segunda, pero sólo una minoría lo consigue. La razón de que se acceda a la una o a la otra depende, claro está, de la correlación de fuerzas existente, es decir, del grado de poder social detentado por cada una de las partes implicadas en el proceso productivo. Hay quienes están en disposición de conseguir ser remunerados de acuerdo a la segunda modalidad y de forzar a sus socios en la producción a serlo con arreglo a la segunda. Y a estos últimos no les va a quedar otra opción que conformarse con ello. Unos podrá capitalizar, así, aquello con lo que contribuyen al proceso productivo, mientras que los otros no podrán. De este modo, las relaciones capitalistas tan sólo pueden establecerse cuando ya existe previamente un determinado grado de desigualdad de poder social entre quienes van a involucrarse en ellas. Esto es precisamente lo que ocurre en el tipo más clásico de relación capitalista. El capitalista es propietario de los medios de producción y el trabajador lo es solamente de su fuerza de trabajo. En general, la oferta de mano de obra es superior a su demanda, por la cual el trabajador tiene que aceptar unas condiciones laborales relativamente desventajosas. Tiene que aceptar en concreto

unos niveles de remuneración salarial inferiores a la cantidad de valor generado por su trabajo, lo que supone que el propietario de los medios de producción pueda capitalizarlos, es decir, pueda servirse de ellos como de un instrumento para apropiarse de parte del valor creado por otros. Pero no sólo capitaliza el valor invertido en estos medios de producción, el llamado capital constante, también hace lo mismo con el invertido en alquilar fuerza de trabajo, el capital variable. Y, en realidad, esta última capitalización es la fundamental. La otra, la de los medios de producción, no deja ser un simple medio para conseguirla.

4. Posibles ausencias de explotación capitalista

Puede haber ocasiones, sin embargo, en las cuales, a pesar de la existencia de esta disociación entre los portadores de los medios de producción y los portadores de la fuerza de trabajo, no se conforme, no obstante, una relación capitalista, en el sentido preciso en el que la acabamos de definir aquí. En un caso así el hecho de que un conjunto de personas, poseedoras de diferentes factores productivos, acuerden combinarlos a fin de producir un determinado bien o servicio, cuya comercialización posterior les reportará una magnitud de valor superior a la suma inicial de los distintos elementos que habían puesto en acción, no supone necesariamente que la relación entre todas estas personas tenga que tener un carácter capitalista. Dicho de otro modo, no es estrictamente necesario que se establezca entre estas personas una relación de explotación. Pensemos en lo que ocurre cuando se conforma una sociedad empresarial y una de las partes actúa como socio capitalista, mientras que la otra aporta su trabajo y los beneficios son luego repartidos entre ambas de una manera más o menos proporcional. El socio capitalista recibe una parte del valor creado por el trabajo de los otros, pero una parte generalmente menor de lo que le correspondería si estos otros fuesen simplemente asalariados. Nos encontramos, así, ante una relación capitalista atenuada o, si se prefiere verla de este otro modo, ante una situación intermedia entre la relación capitalista pura y la de una cooperativa cuyos socios detentan en común ciertos medios de producción. En esta segunda variante sus miembros recibirían seguramente una remuneración que representaría el valor de su fuerza de trabajo, socialmente establecido, junto a una parte del excedente de valor creado por ellos, descontando evidentemente los otros costes y una cierta cantidad reservada para el ahorro colectivo. Si los medios de producción son de propiedad común, no pueden ser, en principio, objeto de una apropiación selectiva por parte de una minoría que se sirva de ellos para forzar al resto a entrar en una situación de explotación. Estos medios de producción no pueden ser, por tanto, capitalizados. Están socialmente neutralizados en relación con este concreto propósito. Simplemente, habría que tener en cuenta el valor que aportan- pero que no crean –durante el proceso productivo a la hora de realizar ciertas operaciones contables. En consecuencia, aunque la cooperativa en cuestión pueda operar como una empresa capitalista en relación con el mercado en el que se inserta, las relacio-

nes que se establezcan entre sus miembros no serán, en principio, unas relaciones de tipo capitalista.

No obstante, este escenario podría complicarse. El hecho de que los medios de producción sean poseídos de manera colectiva por esta agrupación de trabajadores orientada hacia el mercado no tiene por qué suponer un freno definitivo al desarrollo de una jerarquía de poder entre estos mismos trabajadores, de tal manera que al final una parte de ellos domine e, incluso, explote al resto. Esta jerarquía puede establecerse sobre la base de la mayor cualificación de esta parte de los trabajadores, que les coloque quizá en la cumbre de un entramado burocrático y les conceda de paso un amplio poder discrecional o surgir, en cambio, en el marco de una organización formalmente democrática e igualitaria, a partir de la agrupación de una minoría de los socios-trabajadores en una camarilla bien articulada que se aproveche de la desorganización de sus compañeros para imponerse sobre ellos y acaparar una ingente cantidad de recursos en su propio y exclusivo beneficio. Los ejemplos históricos son a este respecto harto numerosos. Ahora bien, la cuestión no estriba solamente en si se podría entonces hablar en un sentido amplio de la existencia de dominación y explotación, sino también en si esta dominación y esta explotación tendrían en concreto un carácter capitalista. En nuestra opinión, éste va a ser el caso, siempre y cuando se produzca para el mercado, buscando un incremento del valor poseído, y la fuerza de trabajo sea alquilada y remunerada mediante un salario lo suficientemente bajo para permitir la aparición de un plusvalor (cf. Cohen, 1986: 89-93). En el caso de esta cooperativa jerarquizada el primer supuesto se halla sin duda presente. En cuanto al segundo, la respuesta es más compleja. Lo más probable es que la fuerza de trabajo reciba un salario, incluso desde un punto de vista meramente formal. Podría decirse que el miembro de la cooperativa vende su fuerza de trabajo a una empresa colectiva de la cual él mismo es co-propietario. De este modo, le entrega un excedente de valor que, luego, puede serle o no reintegrado, dependiendo de cómo esté conformada la misma. Si el salario que recibe resulta ser inferior al valor creado con su trabajo, descontando obviamente los fondos de ahorro colectivo, existirá una relación capitalista, y una explotación capitalista, si bien por medios indirectos y más complejos que los habituales. Desde este punto de vista, nos hallaríamos ya ante una primera modalidad de explotación capitalista no basada en sí en la propiedad de los medios de producción, en un sentido estricto, sino, en un control estratégico sobre otro tipo de recursos. Estos otros tipos de control constituyen el fundamento último de otras variantes de relación capitalista de las que nos vamos a ir ocupando más adelante.

Antes de ello, vamos a examinar muy brevemente otra posible modalidad de articulación mercantil entre distintos factores productivos con vistas a la maximización del valor, pero sin que ello implique la explotación de los portadores de la fuerza de trabajo. Tawney (1972: 94-136) la planteó hace ya cerca de un siglo y supone una curiosa inversión del modelo habitual de relación capitalista. En esta propuesta los trabajadores habrían de organizarse en una suerte de gremios profesionales, que gestionarían el proceso productivo y que adquirirían los medios de producción que necesitasen, comprándolos o alquilándolos a unos proveedores

externos, a los cuales remunerarían en función del valor contenido en estos medios de producción. Estos proveedores serían, así, recompensados en función simplemente del valor de su aportación, sin permitírseles servirse de su control sobre ellos para extraer ningún plusvalor de los productores agremiados. No podrían capitalizar el valor de estos medios de producción, ni servirse tampoco de su control sobre ellos para contratar a los trabajadores que habrían de utilizarlos, capitalizando también al hacerlo el fondo que habrían de dedicar a pagar sus salarios. En consecuencia, los propietarios de estos medios de producción ya no serían capitalistas, al menos no en relación con estos específicos colectivos de trabajadores. Podrían serlo, sin embargo, con relación a los trabajadores a los que ellos contratasen para producir, o comercializar, estos mismos medios de producción. Toda esta situación no deja de ser, por otra parte, bastante semejante a esa otra que ya hemos examinado en el apartado anterior, y que tan corriente es en nuestros días, en virtud de la cual un proveedor capitalista suministra ciertos medios de producción a otra empresa capitalista, la cual le retribuye en función del valor de los mismos, sin permitirle que los capitalice en relación con ella misma¹.

5. Modalidades diversas de relación capitalista

Una vez que hemos podido constatar cómo la separación entre los portadores de los medios de producción y de la fuerza de trabajo no tiene por qué venir acompañada necesariamente de una explotación de índole capitalista, vamos a ocuparnos ahora del caso contrario, es decir, de la explotación capitalista asentada sobre unos fundamentos diferentes de esta disociación. Un primer y obvio candidato a padecer esta situación es el pequeño productor jurídicamente independiente, pero totalmente dependiente en la práctica de algún gran patrono. Un trabajador a domicilio clásico puede coser con una máquina de su propiedad, con la tela suministrada por el mismo tratante que luego le compra la ropa o, incluso, con la tela que él mismo se agencia. Formalmente, se trata de un pequeño productor independiente, que no mantiene ninguna relación salarial expresa con su proveedor. Sin embargo, este último vende las prendas elaboradas por él a un precio mucho más elevado que el que le paga por ellas, con lo que obtiene un margen de beneficio sensiblemente

¹ El trabajo asalariado tampoco se presenta siempre en combinación con una producción orientada hacia la acumulación de capital. Es lo que ocurre en las agencias públicas y en las distintas entidades sin ánimo de lucro. Lo mismo sucede con los empleados del sector doméstico. En todos estos casos no se puede hablar en un sentido estricto de una relación capitalista. Tampoco puede hablarse de dominación y de explotación capitalistas. Eso no significa que no exista dominación y explotación, naturalmente, pero ni la una ni la otra van a basarse exactamente en los mismos mecanismos que en el caso de las empresas orientadas hacia el beneficio mercantil, por lo que no pueden ser asimiladas mecánicamente a lo que ocurre en ellas.

superior al que podría justificarse en función del valor añadido por su trabajo de intermediario comercial. Se está apropiado, de este modo, de una parte del valor generado por quien cose para él. De acuerdo con Gerald A. Cohen (1986: 78-80), la posición estructural de este trabajador a domicilio es básicamente semejante a la de un trabajador asalariado, por más que formalmente sea un pequeño propietario. Por supuesto, no capitaliza su máquina de coser, ya que con ella no puede apropiarse del valor generado por otros. El valor que el tratante invierte, a veces, en sus suministros de tela y en el mantenimiento de la red de distribución de las prendas que le cosen otros sí que sirve, en cambio, para apropiarse de un plusvalor y sí que ha sido objeto, por tanto, de una clara capitalización, bajo la forma de un capital constante, de la misma forma que ese otro valor mediante el que les recompensa por su trabajo está operando como una suerte de capital variable.

Existe, así, todo un abanico de situaciones que abarcan desde el productor genuinamente independiente hasta el trabajador asalariado prototípico. Entre el uno y el otro aparecen una serie de posiciones sociales intermedias, sometidas a formas indirectas de explotación capitalista. Los sistemas de contratas y subcontratas, tan difundidos desde hace unas décadas, podrían ubicarse perfectamente dentro de una tipología semejante. Su presencia nos muestra de manera diáfana cómo en ocasiones el modelo basado en la separación estricta entre propietarios y no propietarios viene a ser más bien la excepción que la regla. Otra interesante particularidad de estos sistemas estriba en que en ellos la explotación capitalista toma un cariz aún más complejo, ya que puede llegar a ser ejercida por unas empresas con respecto a otras. Colocadas en una situación de aguda dependencia, en relación con sus proveedores o sus compradores, estas últimas pueden generar plusvalor en favor de aquellas otras a las cuales se hallan supeditadas. Su situación, en cuanto que institución, se asemeja, así, a la de un trabajador individual. Se producirá, entonces, también la extraña circunstancia de que los propietarios de estas empresas sean los beneficiarios de una explotación de tipo capitalista con respecto a los trabajadores a los que contraten, al tiempo que las víctimas de otra similar con respecto a los propietarios de las empresas a las que las suyas estén sometidas. Pero el hecho de que se les arrebatase parte del plusvalor generado por sus propios trabajadores no equipara, sin embargo, su posición a la de un trabajador típico. Al contrario que este último, ellos nos generan plusvalor, solamente pierden una parte de aquel que es generado por los trabajadores a los que emplean. En cuanto a estos últimos, se encuentran con que el plusvalor producido por ellos es repartido entre diversos capitalistas, lo que les convierte en víctimas de una explotación múltiple.

Más allá de estos particulares problemas de clasificación y de tipificación, lo que más nos interesa subrayar aquí es que las relaciones capitalistas, con toda la dominación y explotación que suponen, pueden aparecer sin que el explotador sea el propietario de unos medios de producción y el explotado el mero poseedor de su fuerza de trabajo. Existen otras posibles modalidades. Las que acabamos de examinar aquí reposan fundamentalmente sobre la intermediación comercial. De ahí que el capital que actúa en su seno reciba la denominación de capital comercial. Algo semejante ocurre con esa otra forma de relación comercial basada en el crédito,

cuya específica variedad de capital es el capital financiero. Estas dos variantes nos revelan la pluralidad de formas que pueden revestir las relaciones capitalistas. Pero esta pluralidad no anula la igualdad que existe entre todas ellas en un plano más profundo. Todas ellas reposan, en última instancia, en el control ejercido sobre la fuerza de trabajo de otros, el cual permite apropiarse de una parte del valor creado por ella, por intermedio de la conversión en mercancías de los bienes y servicios que se generan con su concurso. Lo que da acceso a este control, más o menos directo, sobre el trabajo ajeno es ese otro control sobre lo que, de un modo un poco vago, podemos denominar un recurso estratégico. Este último consiste en una entidad mediadora entre ciertos sujetos privilegiados y la fuerza de trabajo de otros que lo son bastante menos. A lo largo de este artículo ya hemos trabado conocimiento con algunos de estos recursos, como los medios de producción, las redes de comercialización y el crédito. Todos ellos comparten la cualidad de resultar imprescindibles para el desarrollo del proceso productivo, a la par que escasos y difíciles de conseguir. El acceso a los mismos es complicado, por distintas razones, de modo que quien lo logra finalmente obtiene con ello un poder decisivo sobre los demás participantes en este proceso productivo. Esto no deja de ser, en realidad, otra cosa que una variante particular de ese proceso social mucho más extendido, en virtud del cual el control sobre un recurso del que la otra parte difícilmente puede prescindir, y que tampoco le resulta sencillo adquirir por otros conductos, va a obligar seguramente a esta última a someterse al dueño de este recurso, otorgándole un claro poder sobre ella misma (cf. Blau, 1982).

En el marco concreto de una economía mercantil, este recurso estratégico va a adquirir con toda probabilidad un precio expresado en dinero. Lo poseerá incluso aunque no sea el fruto del trabajo humano y no posea, por tanto, un valor en el sentido específico que Marx atribuía a este término. No todo lo que tiene un precio tiene también un valor. Así ocurre con la tierra que no cuesta nada producir, pero que puede ser acaparada a fin de obligar a los otros a pagar por acceder a ella, lo que permite detraer parte del valor que ellos han creado, un valor que no será propiamente un beneficio, sino una renta (cf. Marx, 1974: 88-92). La existencia de una renta supone, pues, la existencia previa de un monopolio y de una explotación. Aquel recurso que sirve para extraerles una renta a los demás se convierte en una mercancía muy preciada, lo que conduce a una puja por el mismo. Con frecuencia, solamente se pueden obtener porciones socialmente significativas del mismo a cambio de elevadas sumas de dinero. La inversión realizada podrá ser considerada entonces como una capitalización de tal dinero, como una utilización del valor contenido en el mismo para apropiarse de un recurso cuyo control permite hacerse con una determinada magnitud de plusvalor. El recurso así adquirido será capital con independencia de que su participación en la producción material y, en consecuencia, en la propia producción de valor, sea más directa, como sucede con los instrumentos de trabajo y las materias primas, o más indirecta, como pasa con la tierra, o también con las redes comerciales. En todos los casos se produce algún tipo de apropiación exclusiva, monopolística. Esta monopolización relativa afecta incluso, a los instrumentos de trabajo, cuya producción y adquisición exige movilizar

determinadas magnitudes de valor, que no se encuentran, obviamente, al alcance de todo el mundo. Y lo mismo ocurre con los fondos dedicados a contratar mano de obra, a convertirse en capital variable. De ahí que, en este mismo sentido amplio, la renta tienda a subsumirse dentro del beneficio como una categoría particular del mismo. Esta renta podría contemplarse, así, como un caso límite, extremo, de ese valor succionado por medio del control sobre estos recursos estratégicos por gracia de ese carácter monopolístico que todos ellos ostentan en alguna medida.

Junto a los medios de producción, incluida aquí la tierra, uno de los recursos estratégicos al que ya nos hemos referido estriba en lo que, en un sentido muy amplio, podemos denominar los canales de comunicación. Bajo esta rúbrica tan genérica vamos a englobar a las distintas relaciones sociales por medio de las cuales se establecen las necesarias conexiones entre los detentadores de los distintos factores productivos y entre éstos y sus potenciales clientes, así como también con todos aquellos que puedan intervenir de algún modo en el proceso productivo, como pueden ser, por ejemplo, los agentes estatales, cuya buena voluntad es preciso ganarse. Estas conexiones, a veces, van a ser algo sencillo de establecer y, a veces, no van a serlo tanto. Cuanto más difíciles sean de hacerlo, tanta más relevancia adquirirán como recurso estratégico, tanto más, seguramente, se incrementará su precio y tanto más probable será finalmente que se conviertan en objeto de una inversión monetaria. Y, en la medida en que la correlación de fuerzas resulte favorable, depararán, asimismo, un margen de beneficio superior a los costes estrictos de la labor mediadora realizada, pasándose así de una relación mercantil igualitaria a una relación capitalista en su sentido estricto, es decir, una relación de apropiación de valor. En tal supuesto, habrán experimentado una capitalización. Los ejemplos de este tipo de actividades mediadoras son muy diversos. Ahí están para demostrarlo las actividades de los distintos managers profesionales en una multitud de sectores diferentes. Un rasgo característico de estas actividades consiste en el frecuente manejo en su caso de las relaciones informales, de un intercambio social de favores, que a menudo puede adquirir un carácter desigual y, por lo tanto, clientelista (Cf. Blau, 1982). Todo ello no deja de suponer una llamativa articulación entre las relaciones capitalistas y las no capitalistas y una ilustración casi paradigmática de cómo estas últimas pueden ser remodeladas y puestas al servicio de las primeras.

Otro interesante ejemplo es el de las numerosas empresas que hoy en día convierten a los productores directos de bienes y servicios en sus asalariados, no en virtud de su control sobre los medios de producción de los que éstos se sirven en su trabajo, sino en función precisamente de su control sobre alguno de estos canales de comunicación. Es de este modo como operan las distintas agencias que suministran a sus clientes trabajadores tan diversos como empleados domésticos, modelos publicitarios, informáticos, fontaneros o traductores. Por supuesto, esta labor de intermediación no resulta gratuita. Lleva aparejados unos determinados gastos en publicidad, locales y administración que los productores directos no pueden siempre asumir por sí mismos o no pueden hacerlo con la misma relación coste/beneficio, al menos provisionalmente. El gasto efectuado en recrear estos canales de comunicación juega aquí el mismo papel que el que desempeña en una empresa más clásica

el monto invertido en adquirir y mantener los medios de producción. No es algo tan sorprendente, por cuanto la mayor parte de las actividades que son objeto de semejante mediación resultan altamente intensivas en trabajo y requieren de una escasa inversión en medios de producción. Son actividades cuya composición orgánica del capital, en términos marxianos, es poco elevada, por lo que en su caso resultaría más que problemático fundamentar ninguna relación capitalista sobre la base del control ejercido sobre los medios de producción. Nos encontramos, a fin de cuentas, ante un fenómeno no tan distinto del capital comercial, en su sentido clásico. La diferencia estriba en que en el caso de este último el beneficio deriva de la comercialización de los productos, mientras que ahora se consigue a través de la comercialización del acceso a los servicios de los propios productores directos.

6. La fuerza de trabajo como fuente de renta y como capital

No obstante, junto a estas modalidades de apropiación basadas en el control sobre los canales de comunicación, existen otras distintas, aún más sutiles todavía, cuya conformación específica, a primera vista tan diferente de la que presentan las relaciones capitalistas más habituales, acaso pueda mostrarnos con una especial nitidez la naturaleza última de estas mismas relaciones sociales. En estas otras modalidades el recurso estratégico cuyo control permite explotar el trabajo ajeno radica en la posesión de una fuerza de trabajo investida de ciertas propiedades diferenciales. Llegamos así, después de un cierto rodeo, a uno de los problemas básicos que habíamos enunciado en nuestro primer apartado y que ha estado impulsando gran parte de nuestra reflexión teórica durante todo este tiempo. En una primera aproximación a esta nueva problemática, nos topamos con la presencia de un conjunto de asalariados privilegiados, como ejecutivos, técnicos muy cualificados, deportistas de élite, figuras del mundo del espectáculo y demás, quienes, gracias a la intensa demanda de la que son objeto sus servicios pueden negociar sus condiciones de contratación en términos muy ventajosos para sí mismos, lo cual les otorga unos ingresos equiparables, a veces, incluso a los de los estratos superiores de la clase capitalista. Esta común condición privilegiada puede explicarse por la acción de diferentes mecanismos sociales, que no son incompatibles entre sí, pero que, según el caso, pueden presentarse por separado o actuar de una manera combinada, como va a ocurrir precisamente en el caso de quienes disfrutan de una situación más envidiable.

El primero de todos estos mecanismos consiste, simplemente, en la capacidad de ciertos trabajadores para generar mediante su trabajo unas extraordinarias magnitudes de valor. Los profesionales de muy alta cualificación constituyen una buena muestra al respecto. La fuerza de trabajo que ofertan en el mercado es el producto de un largo y costoso proceso de formación. Por esta razón, el valor de la misma ha de ser muy elevado, así como el del trabajo generado por ella (cf. Marx, 1975: 203-214). Siendo esto así, estos trabajadores no estarían recibiendo a través de su salario más que una parte del valor que han creado, quedando el resto como un plusvalor

en manos de sus empleadores. Hasta aquí todo podría explicarse sobre la base de los rasgos más generales del proceso de producción de valor, tal y como Marx lo entendía. Sin embargo, como ya apuntamos en el apartado tercero, el valor atribuido a una determinada fuerza de trabajo, y por ende a los productos del trabajo que de ella se derive, puede hallarse mediatizado por diversos procesos de categorización social. De resultas de ello, esta fuerza de trabajo puede quedar “socialmente sobrevalorada” por encima de los costes más objetivos requeridos por su reproducción, igual que vimos que otras sufrían, en cambio, una acusada infravaloración. Esto sería lo que tendería a ocurrir, en general, con aquella fuerza de trabajo consagrada a la realización de labores de índole más “intelectual”, por oposición a los de carácter más “manual”, cuyos requerimientos mentales reales pueden ser tenidos en muy escasa consideración. Es posible además que la ejecución de determinadas tareas se asocie con una determinada pertenencia estamental, de tal manera que a quienes las asuman se les haga merecedores de un específico nivel de bienestar material, lo cual influirá a su vez sobre las exigencias socialmente establecidas acerca de la adecuada reproducción de su fuerza de trabajo y, por lo tanto, sobre el valor atribuido a la misma.

Puede ocurrir asimismo que tanto los costes objetivos, como ciertas barreras estamentales contribuyan conjuntamente a que la oferta de una particular fuerza de trabajo no se incremente con la misma facilidad que su demanda. Esta fuerza de trabajo se volverá, por ello, tendencialmente escasa. Al igual que ya vimos que sucedía con cualquier otro factor productivo, esta escasez va a determinar una elevación de su precio por encima de su valor, dando lugar a una diferencia entre ambos que podemos calificar de renta. Ciertos trabajadores van a tender a recibir, de este modo, un salario superior al valor de su fuerza de trabajo, igual que otros muchos van a padecer lo contrario. Las razones por las cuales una determinada fuerza de trabajo puede volverse tan difícil de obtener van a ser muy diversas. Puede que requiera de la posesión de ciertas cualidades físicas y mentales muy poco frecuentes entre el conjunto de la población. Son muy pocos, por ejemplo, quienes reúnen las condiciones genéticas apropiadas para poder ejercer como deportistas de élite o modelos de alto standing. Los escasos afortunados que disfrutan de semejantes cualidades van a enfrentarse con un número relativamente bajo de competidores en comparación con la inmensa demanda de la que gozan sus servicios. Desde un punto de vista estrictamente técnico, no parece que se pueda incrementar la oferta de esta peculiar fuerza de trabajo tanto como pudiera desearse. Utilizando el lenguaje de un economista, podríamos decir que la elasticidad de su oferta en relación con su demanda es muy baja, lo que garantiza entonces unos precios al alza.

Una segunda razón responsable de esta escasez crónica estriba en la naturaleza particular de ciertos procesos productivos, en los cuales el bien ofertado ha de ser necesariamente escaso para poder recibir una elevada valoración social, la cual se plasmará, a su vez, en un elevado precio del mismo. El funcionamiento de la industria cultural constituye una perfecta ilustración de este aserto. Solamente puede existir un número muy restringido de “ídolos”, de “estrellas”, en cualquiera de sus ramas de actividad. Aunque pudiera haber bastante gente dotada para alcanzar la

cima, en ella hay sitio sólo para unos pocos. El que sean unos u otros los que lo consigan va a depender no sólo de sus cualidades personales, de las especificidades de su fuerza de trabajo, sino también de su aprovechamiento de los adecuados canales de comunicación y, por supuesto, de un cierto azar. Tanta escasez se debe a que estas estrellas no son solicitadas únicamente en razón de su capacidad para ejecutar una determinada actividad con una particular destreza, sino también como objeto de una admiración y una adoración colectivas. En estos tiempos de una cultura de masas global, algunos de estos ídolos pueden llegar a serlo incluso a escala planetaria. Otros tendrán un público más restringido, delimitado sobre la base de criterios geográficos o sectoriales. Pero, de cualquier manera, en relación con cualquiera de estos públicos de amplitud variable solamente pueden existir unos pocos iconos colectivos al mismo tiempo. De ahí que la escasez de estos sujetos privilegiados se convierta en un hecho estructural, no superable mientras las reglas de funcionamiento de estos campos sociales sigan siendo las que son. El resultado final es la existencia en todos estos campos de una visible brecha entre aquellos que “han triunfado” y el resto de sus compañeros de profesión, quienes pueden estar igualmente muy dotados, pero de los que se dirá que “les falta algo” o que “no han tenido suerte”. Tales disparidades no se encuentran presentes en otros ámbitos de actividad, como tampoco se daban con tanta intensidad en los mundos artístico y deportivo hace solamente unas pocas generaciones.

En todos los casos en que estos asalariados privilegiados se apropian de una renta, están apropiándose también del valor producido por otros y está teniendo lugar, asimismo, una explotación con respecto a otros asalariados menos afortunados. Podemos, por ello, considerar a estos asalariados tan peculiares como unos auténticos asalariados-rentistas, de acuerdo con el sentido estricto que le estamos otorgando aquí al término renta. Del mismo modo, habida cuenta de que su fuerza de trabajo opera como un instrumento para captar plusvalor, puede concluirse también que la misma ha sido objeto de una capitalización. Es una fuerza de trabajo que está operando como capital. El valor consumido en la producción de esta fuerza de trabajo está actuando como un medio para recabar más valor, lo que hace del mismo un valor que se valoriza. Desde el momento en que es así, los poseedores de esta fuerza de trabajo capitalizada van a mantener una relación de tipo capitalista con aquellos trabajadores que están implicados en el mismo proceso productivo que ellos e, incluso, con los propios empresarios que les han contratado, a los cuales pueden detraer una parte del plusvalor que les correspondería en otras circunstancias distintas. Así va a ser por más que esta relación capitalista posea un carácter muy indirecto y no esté expresada jurídicamente en cuanto tal. La condición formalmente asalariada de estas personas no debe engañarnos. Se trata de unos auténticos asalariados-capitalistas; una figura sociológica realmente curiosa y, en cierto modo, híbrida y contradictoria, por cuanto convergen en ella otras dos figuras, las del asalariado y el capitalista, que habitualmente se encuentran separadas y contrapuestas. Esta complejidad puede volverse todavía mayor, dado que, al mismo tiempo, van a seguir actuando las otras fuentes de capitalización, así como los beneficiarios de las mismas. Una estrella del mundo de la canción puede, por ejem-

plo, usar su fuerza de trabajo como capital, y obtener así cuantiosos ingresos, a la vez que parte de lo que podría estar ganando bajo otras circunstancias va a parar a una empresa discográfica que le hizo aceptar un contrato leonino, en la época en que esta figura aún no era tan conocida y disponía de un menor margen de maniobra. Las relaciones de explotación van a ser, seguramente, múltiples y recíprocas.

Mediante todos estos análisis tan someros, hemos explorado de un modo todavía muy tentativo unas problemáticas que nos parecen muy prometedoras. Tenemos la esperanza de que, al menos, hayan servido para apuntalar dos ideas. La primera de ellas estriba en la pertinencia y en la fecundidad de muchas de las categorías clásicas del análisis marxista a la hora de ayudarnos a entender ciertos fenómenos sociales actuales. La segunda consiste, en cambio, en sus limitaciones, las cuales nos exigen tomarlo como un punto de partida, pero sólo con el fin de llegar todavía más lejos. Para seguir avanzando sería preciso profundizar mucho más en los distintos modos en que los procesos sociales mercantiles pueden articularse con otros activados mediante otros dispositivos diferentes, como es el caso de la categorización social. A partir de aquí, habría que ir desarrollando una tipología mucho más rigurosa para las formas de capitalización. Por último, habría que ocuparse también de las formas en que estas formas generales de capitalización se entrelazan con otras formas de dominación y explotación, dando lugar con ello a un conjunto de situaciones de clase que, nuevamente, sólo parecen resultar plenamente comprensibles aplicando ciertas categorías del análisis marxista, sin tampoco poder serlo solamente a partir suyo. La tareas para el futuro son, pues, ingentes.

7. Bibliografía

- Bourdieu, P. (1988). *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- Blau, P. (1982). *Intercambio y poder en la vida social*. Barcelona: Editorial Hora.
- Castien Maestro, J.I. (2003). La teoría marxiana del valor-trabajo. Reflexiones a la luz de la obra de Isaak Ilich Rubin. *Cuadernos de Relaciones Laborales*. Vol. 21 Núm 2, 23-41.
- Castien Maestro, J. I. (2004). El concepto de capital en la obra de Pierre Bourdieu. Potencialidades y límites. En L. E. Alonso, E. Martín Criado y J. L. Moreno Pestaña, (Coords), *Pierre Bourdieu: las herramientas del sociólogo* (pp 317-349). Madrid: Editorial Fundamentos.
- Castien Maestro, J. I. (2009). Clases y estamentos en el capitalismo avanzado. *Anais do VI Coloquio Internacional Marx y Engels*. www.unicamp.br/cemarx/.

- Cohen, G. A. (1986). *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*. Madrid: Siglo XXI- Fundación Pablo Iglesias.
- Katz, C. (2010). *La economía marxista hoy. Seis debates teóricos*. Madrid: Maia Ediciones.
- Marx, K. (1974). *Miseria de la filosofía*. Madrid: Ediciones Júcar.
- Marx, K. (1975). *El capital. Crítica de la economía política*. Madrid: Siglo XXI.
- Meillasoux, C. (1977). *Mujeres, graneros y capitales. Economía doméstica y capitalismo*. Madrid: Siglo XXI.
- Narotzky, S. (1988). *Trabajar en familia. Mujeres, hogares y talleres*. Valencia: Edicions Alfons el Magnanim.
- Poulantzas, N. (1976). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Madrid: Siglo XXI.
- Sweezy, P.M. (1982). *Teoría del desarrollo capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Tawney, R.H. (1972). *La sociedad adquisitiva*. Madrid: Alianza Editorial.