

Excedente potencial y desarrollo posible*

Joaquín Arriola

Treinta años después de la publicación de "La economía política del crecimiento", el libro de Paul Baran sigue levantando controversias. En especial, las modificaciones teóricas que introduce en la conceptualización marxista, no han dejado de ser lugar de discusión teórica.

Recientemente hemos asistido a un renovado interés por el concepto de *excedente*, confrontado al concepto marxiano de *plusvalía*. H. Szlajfer (1984a) considera que la noción de excedente económico, así como el objetivo fundamental de este, mostrar que la tasa de crecimiento alcanzada por las economías capitalistas no era sino una fracción de las capacidades creadas por el nivel actual de desarrollo de las fuerzas productivas, nunca fueron claramente definidas por Baran. La diferencia tanto cualitativa (resultado de contrastar la estructura física del capital variable y la plusvalía (producción neta) como cuantitativa (al señalar la discrepancia entre la producción neta posible y la actual) del concepto de "excedente potencial" respecto al de excedente actual resulta oscura y difícil de captar.

Este autor reinterpreta el concepto de *excedente potencial* y lo define como "la discrepancia que existe entre la renta nacional alcanzable con el uso pleno del stock de capital productivo y la fuerza de trabajo existente y la renta nacional realmente conseguida" (p. 268).

El problema con esta redefinición del excedente potencial es que trata a las categorías desde la mera racionalidad técnica, olvidando que

* Agradezco a Aquiles Montoya su buena disposición para leer varias veces el borrador de este texto y sus útiles comentarios, en gran parte recogidos en esta versión.

la subutilización de los recursos productivos existente es resultado de las condiciones concretas en que se realiza la valorización del capital; la existencia de un ejército de reserva, o las limitaciones de la demanda que obligan a tener la capacidad instalada infrautilizada, refleja las condiciones de la lucha de clases, la lucha por aumentar la tasa de ganancia aumentando la composición orgánica por parte del capital — aumentando C y disminuyendo V —, y la lucha por disminuir la tasa de plusvalía por parte de los trabajadores aumentando V y disminuyendo M .¹ Suponer que se puede ampliar el uso de los recursos disponibles sin alterar sustancialmente las normas de acumulación imperantes —esto es, sin poner en cuestión los principios de la valorización del capital— no dice mucho sobre las posibilidades reales de crecimiento del sistema productivo.

Por su parte, V. Lippit (1985) sitúa la discusión de dicho concepto en relación con su relevancia para la teoría del desarrollo económico. La opinión de este autor es que el concepto de *excedente potencial* tal como es definido por Baran² es ambiguo teóricamente e ineficaz heurísticamente. Indirectamente, se opone a la caracterización del excedente potencial desarrollada por Sztajfer, al considerar que "a diferencia de los países avanzados, el concepto de output de pleno empleo no tiene mucho sentido en los países subdesarrollados (...) En los países subdesarrollados las capacidades y equipos que los subempleados podrían potencialmente utilizar —e incluso las empresas en las que trabajarían— normalmente ni siquiera existen. Además, dado que el excedente potencial incorporaría no el output total, sino su output neto, nos encontramos con la imposible tarea conjetural de estimar tanto costes como producciones brutas para empresas inexistentes." (pp. 6-7).

Lippit redefine el concepto de excedente considerando que "al objeto de captar de modo preciso las dimensiones del problema de la acumulación en países subdesarrollados, es necesario conocer el tamaño y la composición del excedente. (...) La concepción más estricta y útil del excedente es simplemente la diferencia entre la renta nacional actual y el consumo esencial" (pp. 10-11). Lippit define el consumo esencial no en términos absolutos de supervivencia sino "culturales" esto es, vinculados a las formas de regulación del sistema productivo concreto. El problema con su definición es que no va mucho más allá de los análisis kaleckianos sobre el reparto del excedente entre inversión y consumo, y así se ve obligado a usar como referente estadístico básico la tasa de ahorro en los países subdesarrollados, asociada a la tasa de consumo. Lo único que muestra con ello, es que una reordenación cualitativa del consumo puede afectar al consumo individual, permitiendo un aumento en el ahorro sin disminuir la calidad de vida de la mayoría de la

población, e incluso elevándola, como ocurrió en China a partir de 1949. Pero esto, no tiene nada que ver con los posibles usos analíticos de un concepto de excedente potencial.

El excedente potencial de Baran. Crítica de la sociedad capitalista

En nuestra opinión, sin embargo, el concepto de excedente potencial resulta de gran interés para avanzar en el conocimiento de la sociedad capitalista, tanto en la versión de Baran como en una posible reformulación del concepto, con la ayuda de la teoría del valor trabajo abstracto.

Con frecuencia se olvida que el concepto de "eficiencia" en el capitalismo se identifica con el de rentabilidad financiera, ocultando que en términos de potencial de desarrollo de las fuerzas productivas, la sociedad capitalista dista mucho de ser eficiente: ¿Cuántos millones de habitantes de los Estados Unidos de Norteamérica contribuyen en *nada* a la producción de bienes y servicios? El sector financiero-especulativo (por ejemplo las bolsas de valores o los mercados de futuros) *consume* recursos (energía, papel, trabajo...) pero su contribución al incremento de la producción es nulo, cuando no negativo.

En términos de la relación insumo-producto, el sistema de precios nos aparece como un *velo* que impide ver el coste *real* (la eficiencia) relativo de la producción. El uso de otra unidad de medida (por ejemplo las horas de trabajo, o el consumo de energía —en Toneladas Equivalentes de Carbón) nos llevaría a comprobar que la entropía existente en el proceso de producción capitalista no se rige por los mismos principios que define la segunda ley de la termodinámica: en valores-trabajo, la entropía de dos unidades de energía gastadas en la producción social no es la misma en diferentes unidades espacio-temporales; las diferencias en la forma del proceso de producción incorporan diversas cualidades de eficiencia, de modo que una unidad de energía física humana (sustancia del valor) representa diferentes magnitudes de valor (tiempo de trabajo socialmente necesario) y diferentes formas (valor de cambio).

Por eso, incluso un concepto físico de "eficiencia", que nos lleva a definir esta como la máxima producción con el mínimo uso de recursos no es capaz de otorgar un carácter general a dicho concepto: ¿es más eficiente el científico social de Francia que el de México? ¿Son más eficientes las facultades de medicina en España que en Colombia? Es imposible encontrar una respuesta satisfactoria a estos interrogantes al margen de la historia, es decir, de la concreta influencia de un proceso de trabajo intelectual o manual determinado en un contexto histórico y

social específico.

Con la definición original del excedente potencial, presentada en la nota 2, Baran nos recuerda la arracionalidad de la acumulación capitalista, que lejos de reflejar la máxima eficiencia posible en el uso de los recursos que nos presenta la ideología neoclásica, representa un derroche de recursos de tal envergadura (en especial de la capacidad de trabajo de la población, de usar dicho trabajo en la producción de bienes socialmente útiles) que gran parte del esfuerzo estadístico en los países capitalistas se dedica a ocultar esta realidad, más que a desvelar aspectos nuevos de la misma.³

Pero el propio Baran señala que su definición del excedente potencial "se refiere a una cantidad del producto distinta de la representada por el concepto de plusvalía de Marx" (Baran 1957 p. 74n) por *exclusión* del "consumo esencial capitalista", por *inclusión* de "la producción perdida a causa del desempleo o el mal uso de los recursos productivos" (id.)

Es precisamente la imposibilidad de medir esta "producción perdida a causa del desempleo" lo que lleva a Lippit a rechazar el concepto.

Sin embargo, nos proponemos demostrar que este es el aspecto más relevante del mismo, y que es precisamente mediante el recurso a las categorías que se infieren de la teoría del valor trabajo abstracto, que el excedente potencial adquiere dimensión teórica y práctica, al desvelar las potencialidades del desarrollo limitado por las estructuras de la producción capitalista.

La lógica de la teoría marxiana del valor

Cualquier estudio científico del desarrollo social debe partir de las condiciones materiales de re-producción de la vida social. Bajo el capitalismo, la forma general que adopta el trabajo social es el de *mercancía*, y la estructuración de lo social a partir de dicha forma de la riqueza se explicita teóricamente mediante el concepto esencial de *plusvalía*, que indica la forma económica en que tiene lugar la apropiación del trabajo social, o el contenido (social) de dicha riqueza.

Es en esta dimensión antropológica fundamental en el que se define la dependencia del capital respecto a la mercancía, y solo puede ser explicitada teóricamente en el marco de la teoría del valor trabajo abstracto. El olvido de esta dimensión, el intento de reducir la teoría marxiana del valor a una teoría de los precios absolutos conduce a un rápido deslizamiento hacia el tratamiento fenoménico de la realidad social y a la economía vulgar, en cualquiera de sus vertientes actuales o

periclitadas.

Sin embargo, el propio concepto de "desarrollo", de tener alguna virtualidad científica, se debe situar en el análisis de las condiciones esenciales del devenir social, esto es, el terreno propio de la crítica de la economía política. Bajo las condiciones del modo de producción capitalista, el desarrollo se concibe como un incremento del trabajo global social en un período determinado⁴. Por tanto, la dimensión de dicho trabajo social en un tiempo fijo reflejará las condiciones de la creación de valor social en la formación social concreta en estudio.

La expresión monetaria de los valores

La necesidad de recurrir a los instrumentos estadísticos disponibles para realizar las evaluaciones de la realidad social nos confronta con la dimensión de los precios, que es la reflejada en la mayor parte de las estadísticas disponibles. Pero sabemos que todas las mercancías expresan su valor de cambio en dinero, que aparece como equivalente general, como forma explícita del trabajo abstracto. Este carácter del dinero nos permite definir *a cuantas unidades monetarias equivale la cantidad de trabajo abstracto de la sociedad*. Esta cantidad, síntesis de las relaciones de equivalencia, es lo que denominamos "*expresión monetaria de la hora de trabajo*"; cuando todas las mercancías realizan su metamorfosis, se transforman de capital-mercancía en capital-dinerario mediante el acto de la venta, el valor abstracto se ha convertido en dinero. El volumen de dinero así definido es lo que denominamos "renta global de la sociedad", que es también el "valor de cambio del producto neto creado por el trabajo social" o "valor agregado". La expresión monetaria de la hora de trabajo se expresa en forma de *restricción monetaria* a la realización del valor a partir del cociente formado por el la renta global con el valor abstracto global, es decir el valor agregado con el trabajo social total de la sociedad. (Aglietta 1979 pp. 25-27).

Una Interpretación estadística por vía de aproximación

A fin de ilustrar las reflexiones anteriores, se presenta en el cuadro 1 una aproximación al excedente potencial de diversos países. Al no ser el objetivo de este artículo el cálculo concreto de dicho potencial, los indicadores estadísticos no son los más ajustados que se pudieran conseguir, por tanto las magnitudes obtenidas son una mera aproximación a dicho cálculo estadístico. Pero a pesar de estas limitaciones, el orden de magnitud obtenido permite visualizar los argumentos anteriormente presentados.

El excedente potencial (EP) se ha hallado de acuerdo con la fórmula siguiente:

$$EP = (m \times vN \times J) - P$$

donde

$$m = \frac{P}{L_1 \times J} \quad \text{y} \quad v = \frac{L}{T}$$

siendo m = expresión monetaria de los valores; N = población en edad de trabajar; T = población ocupada; L = población ocupada productiva; J = horas de trabajo anuales; P = producto interior neto al coste de los factores; en nuestro caso J lo hemos estimado a partir de la jornada semanal oficial en la industria manufacturera, asignado 50 semanas de trabajo al año a los países subdesarrollados y 47 a los países desarrollados. La estimación del valor agregado de la producción puede estimarse a partir del producto nacional neto coste de factores. Gouverneur (pp. 50-51 y 265-268) y Aglietta (pp. 64-67) ofrecen algunas reflexiones de interés sobre las dificultades estadísticas en la estimación de estos conceptos.

Por su parte, la noción de trabajo productivo tiene diferente contenido según nos situemos en la perspectiva del trabajo (creación de valor) o desde el punto de vista del capital (creación de plusvalía)⁵. Básicamente, L puede obedecer a dos perspectivas: en la primera (L_1), se considera trabajo productivo todo trabajo productor de valor, esto es, todo trabajo social cristalizado en una mercancía. En este caso.

$$v = L_1/T$$

El excedente potencial así definido lo denominamos "*excedente potencial total*", y es la que está representada en el cuadro 1. Esta expresión muestra como bajo el modo de producción capitalista, el trabajo social asignado a las actividades improductivas no creadoras de valor es elevado: la expresión anterior del excedente potencial supone eliminar el despilfarro de fuerza de trabajo existente en las sociedades capitalistas; el coeficiente v representa la restricción específica de cada sistema productivo, cuyas características estructurales modelan la distribución de la población ocupada en actividades productivas y actividades improductivas. Es decir, v es una restricción técnica en el uso del trabajo social, marca un límite histórico y físico (es decir social) en el uso potencial del trabajo como trabajo social.

La segunda definición de L (L_2), se limita al trabajo transformado en capital, esto es, al trabajo resultante de la mercancía fuerza de trabajo,

venta por el trabajador y consumida por el empresario en el proceso de producción: es el trabajo abstracto expresado como valor social capitalista en forma de mercancía. El trabajo abstracto así definido está representado por la magnitud del capital variable, y es aquella parte del trabajo social productora de plusvalía. De este modo, la diferencia entre L_1 y L_2 es un indicador del grado de desarrollo del modo de producción capitalista en una formación social determinada: el desarrollo de las fuerzas productivas tiende a reducir la diferencia entre ambos conceptos, sobre todo en la fase de la acumulación intensiva. En este caso

$$v = L_2/T$$

A esta expresión del excedente potencial la denominamos "excedente potencial social". Si denominamos "a" al cociente entre L_2 y L_1 :

$$a = L_2/L_1$$

tenemos que la expresión original del excedente potencial se puede expresar como

$$EP = P(a N/T - 1)$$

que nos está indicando que el EP está directamente relacionado con la diferencia de magnitud entre la población en edad de trabajar y la población ocupada (es decir, con el porcentaje de población desempleada), y con el grado de desarrollo de las relaciones capitalistas de producción, medido por el cociente a.

Diferencias entre el EP total y el EP social. El caso de El Salvador

La diferencia entre ambas expresiones del excedente potencial está vinculada con el grado de extensión de las relaciones capitalistas de producción – en el excedente potencial total $a = 1$: todo trabajo social está tratado como trabajo capitalista. En El Salvador en 1980, el trabajo productivo no capitalista representaba el 12.7 % de la fuerza de trabajo ocupada y el 22.1% de la fuerza de trabajo productiva. Esto condiciona una diferencia del 22.7% entre el excedente potencial total y el social (cuadro 2), lo cual nos indica que el desarrollo de las fuerzas productivas bajo el modo de producción capitalista aun puede tener un carácter progresivo: la extensión de las relaciones capitalistas de producción, que no han encontrado aun su límite físico (social), no ha alcanzado el grado conocido en los países más desarrollados (donde a tiene una dimensión mucho más reducida). En la medida en que el

cociente a se aproxima a cero, la conversión del excedente potencial en producción efectiva requiere la transformación de las relaciones capitalistas de producción en relaciones socialistas, que permitan un mejor uso de los recursos productivos y la eliminación del despilfarro.

En el caso de El Salvador, como en general en los países en que existe una gran discrepancia entre ambas magnitudes del excedente potencial, nos encontramos ante formaciones sociales cuya inserción en la división internacional del trabajo se expresa por la limitación del desarrollo de sus fuerzas productivas, resultado de mantener comparativamente bajo el valor de su fuerza de trabajo, con lo cual la expresión monetaria de la hora de trabajo traduce, en el intercambio internacional, una posición de desigualdad en la realización del valor. Dicho de otra forma, el análisis del excedente potencial en sus dos magnitudes ayuda a comprender teóricamente (es decir en su determinación histórica y material) el fenómeno del subdesarrollo.

Cuadro 1
Estimación del excedente potencial para diversos países. 1980

	Población en edad de trabajar (16-64)	Población ocupada	Población ocupada productiva	Horas de trabajo anuales (1)	Producto interior neto (millones) moneda nacional	Expresión monetaria de la hora de trabajo	Excedente potencial (millones) moneda nacional
Costa Rica	1.279.998	724.710	532.710	2.000	30.242	28,40	23.175
El Salvador	2.289.898	1.991.411	1.134.000	2.200	6.857	2,67	999
Honduras	1.892.675	996.300	864.000	2.230	3.390	1,78	747
Corea del Sur (81)	24.299.974	14.048.000	12.101.000	2.290	28.850.000	1.041,10	21.031.860
México	36.088.792	19.851.000	15.894.622	2.276	3.030.900	83,27	2.633.832
R.F. Alemania (81)	41.217.000	25.145.000	17.850.000	1.760	1.102.670	35,10	705.167
Estados Unidos (81)	183.745.480	100.387.000	69.671.000	1.866	2.460.070	22,10	2.285.897
Francia (81)	35.001.997	20.985.000	13.818.000	1.775	2.081.000	84,25	1.394.686
Gran Bretaña	38.406.500	24.367.000	15.737.000	1.875	170.443	5,78	84.437
Japón	78.834.599	55.810.000	41.770.000	1.936	164.233.560	2.030,92	67.614.957

(1): Las horas de trabajo anuales de Corea, México y R.F. Alemania están extraídas de Fröbel, Heinrichs y Kreye: *Uñbruch in der Weltwirtschaft* Rororo, Frankfurt, a.M. 1986. Fuente: OIT: *Anuario de Estadísticas del Trabajo 1982*; FMI: *Anuario de Estadísticas financieras Internacionales 1988*; *Goberrnent Finance Statistics Gearbook 1988*; BM: *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1988*.

Cuadro 2
Distribución de la población activa en El Salvador 1980

Población total en edad de trabajo	2.288.888	100.0			
Población ocupada	1.991.411	87.0	100.0		
Población asalariada	1.447.653	63.2	72.7	100.0	
Población ocupada productiva	1.134.000	49.5	56.9	78.3	100.0
Población asalariada productiva	877.000	38.3	44.0	60.6	77.3

Fuente: MIPLAN: "Indicadores Económicos" en Mario R. Hernández Calderon: "Estimación cuantitativa del trabajo asalariado y no asalariado Caso El Salvador 1980", mayo 1989 (trabajo no publicado). Los trabajadores temporales agrícolas han sido contabilizados como población ocupada equivalente a razón de un ocupado cada 2.200 horas de trabajo anual.

Referencias

- Aglietta, Michel (1976): *Regulación y crisis del capitalismo Siglo XXI*, México 1979.
- Baran, Paul A. (1957): *La economía política del crecimiento* Fondo de Cultura Económica, México 1987².
- Foster John Bellamy y Szlafjer, Henryk (eds. 1984): *The Faltering Economy: the problem of accumulation under monopoly capitalism* Monthly Review Press, Nueva York.
- Gouverneur, Jacques (1987): *Manuel de théorie économique marxiste* De Boeck Université, Bruselas.
- Lippit, Cíctor D. (1985): "The concept of surplus in Economic Development" *Review of Radical Political Economics* vol. 17 (1/2) pp. 1-19.
- Szlaifjer, Henryk (1984a): "Economic surplus and surplus value under monopoly capitalism" en Foster y Szlaifjer (eds.)
- Szlaifjer, Henryk (1984b): "Waste, marxian theory, and monopoly capital: toward a new synthesis" en Foster y Szlaifjer (eds.) pp. 297-321.

Notas

1. En la notación que utilizamos c = capital constante, V = capital variable, M = plusvalía. Como se sabe, la tasa de plusvalía $e = M/V$, la composición orgánica del capital $k = C/V$ y la tasa de ganancia $r = M / (C + V)$. r depende por tanto directamente de e , e inversamente de k ya que $r = e / (1 + k)$.
2. "El excedente económico *potencial* es la diferencia entre la producción que *podría* obtenerse en un ambiente técnico y natural dado con la ayuda de los recursos productivos utilizables, y lo que pudiera considerarse como consumo esencial... aparece bajo cuatro aspectos distintos. El *primero* es el consumo excesivo de la sociedad... el *segundo* es el producto que pierde la sociedad por

la existencia de trabajadores improductivos; el *tercero* es el producto perdido a causa de la organización dispendiosa e irracional del aparato productivo existente; y el *cuarto* es el producto no materializado a causa de la existencia del desempleo (Baran 1957 pp. 74-75).

3. Este fenómeno existe no solo en las estadísticas laborales, que muestran grandes lagunas en presentar la real dimensión de la fuerza de trabajo no utilizada en la sociedad, sino también en todo tipo de estadísticas: de comercio internacional (ocultamiento de las transferencias de valor tras los precios de intercambio, imposibilidad de dimensionar el uso de precios de transferencia), de producción (expresada en precios relativos, ausencia de medida física: el vacío teórico del PIB/PNB) etc.
4. No hay que olvidar que, implícitas en estas afirmaciones, se encuentran el reconocimiento del trabajo abstracto (es decir el trabajo socializado en el capitalismo) como aquel que permite la homogeneización del producto en mercancías, es decir, en cantidades homogéneas incorporadoras de valor social. Para la presentación teórica llevada a cabo en esta sección, conviene leer a Aglietta (1979 pp. 21ss).
5. Ver Szlajfer (1984b pp. 300-305).

