

Alexander V. Chayanov

Sobre la teoría de los sistemas económicos no capitalistas

En la teoría moderna de la economía se ha hecho costumbre pensar *todos* los fenómenos económicos en relación exclusivamente con la economía capitalista. Todos los principios de nuestra teoría —renta, capital, precio y otras categorías— se han formado dentro del marco de una economía basada en el trabajo asalariado que trata de obtener los máximos beneficios (o sea la cantidad máxima de la parte de los ingresos brutos que queda después de deducir los costos materiales de la producción y los salarios. Todos los demás tipos (no capitalistas) de vida económica se consideran insignificantes o en proceso de extinción; por lo menos se piensa que no tienen influencia en las cuestiones básicas de la economía moderna y por lo tanto no presentan interés teórico.

Tendremos que aceptar esta última tesis en lo que toca al innegable predominio del capital financiero y comercial en el comercio mundial y al innegable papel que desempeña en la actual organización de la economía mundial. Pero de ninguna manera debemos extender su aplicación a todos los fenómenos de nuestra vida económica. En el pensamiento económico no podremos avanzar tan sólo con las categorías capitalistas, porque una región muy vasta de la vida económica (la parte más grande del área de la producción agraria) se basa, no en una forma capitalista, sino en la forma completamente diferente de una unidad económica familiar no asalariada.¹ Esta unidad tiene motivos muy especiales para la actividad económica, así como una concepción muy específica de lo que es remunerativo. Sabemos que la mayoría de las explotaciones campesinas de Rusia, China, la India y casi todos los Estados no europeos, y aun muchos europeos, ignoran las categorías de trabajo asalariado y salario. Incluso un somero análisis teórico de sus fenómenos económicos específicos no siempre encajan dentro del marco de la economía clásica ni en la teoría moderna de la economía que de ella se deriva. Tenemos que ir más

¹ Los términos de unidad económica familiar, unidad económica de trabajo, unidad económica de trabajo familiar y unidad económica familiar de trabajo significan en este artículo la explotación económica de una familia campesina o artesana que no ocupa obreros pagados sino que utiliza solamente el trabajo de sus propios miembros, aun allí donde esta característica no se mencione explícitamente.

allá de este marco conceptual de la economía si hemos de realizar un análisis teórico de nuestro *pasado* económico.

Los sistemas recientes de servidumbre en Rusia y esclavitud en Estados Unidos plantean la cuestión de si son aplicables los conceptos del pensamiento económico contemporáneo (capital, interés, renta económica, salarios). Los salarios, categoría económica en el sentido moderno de la palabra, están claramente ausentes de los sistemas arriba mencionados; y junto con esta categoría, el contenido teórico acostumbrado de otras categorías de nuestros sistemas económicos desaparece, porque renta e interés, en tanto que creaciones Idóneas, están indisolublemente ligados a la categoría de los salarios. Por otra parte, esa observación nos hace adquirir una nueva categoría, completamente desconocida para la teoría moderna: *el precio de los esclavos*.

Nos hallamos en una posición aún más difícil en lo tocante a los sistemas económicos de los pueblos primitivos. En estos sistemas, una categoría básica como el precio de mercado (fundamental para nuestro pensamiento teórico) a menudo no existe. En esto, la estructura económica del colonato romano, así como la de la economía natural de los primitivos, quedan cabalmente fuera del marco de la actual teoría económica. Incluso en relación con la Edad Media, nos resultaría difícil analizar la formación de los precios con nuestros conocimientos actuales. Por ejemplo, ¿qué precio le ponemos a los productos que el señor feudal impone como pago en especie y que exporta para su venta en remotos mercados?

La escuela histórica alemana sin duda tiene el gran mérito de haber escrito respecto del pasado económico (sobre todo el germano-romano y el de la antigüedad) y de haber revelado detalladamente su morfología; pero incluso una descripción completa y precisa como ésta no llega a proporcionarnos una teoría de los hechos económicos descritos. Sin embargo, la economía necesita urgentemente un análisis teórico de nuestro pasado económico; para cada uno de los tipos económicos que en parte ya hemos descrito debe crearse un sistema económico que corresponda a sus rasgos peculiares. Se me antoja que la investigación en este sentido, aunque tal vez parezca colección de antigüedades de un aficionado, podría lograr bastante. Tan sólo como paleontología de la economía no solamente fomentaría el análisis comparativo de las formaciones económicas existentes sino que también sería muy útil para los fines puramente prácticos de la política económica. Pues no sólo el tipo de unidad económica de trabajo familiar (que más adelante definiremos detalladamente), sino también otros tipos más antiguos,

abundan todavía en los países no europeos en la actualidad. El análisis teórico con categorías verdaderamente adecuadas a sus características contribuiría más a la política colonial que, por ejemplo, la entrada a la fuerza de la economía de Zambesia en el lecho de Procusto de las categorías económicas de la moderna escuela de Manchester.

Sentimos mucho que ni Aristóteles ni otros escritores antiguos nos hayan dejado una *teoría* económica, tal como entenderíamos hoy la palabra, de la realidad económica que los rodeaba. Los Padres de la Iglesia, contemporáneos del régimen feudal, con frecuencia tocaban los problemas económicos en sus tratados; pero como sabemos, dedicaron toda su atención al aspecto ético de la vida económica. La literatura económica rusa al final del siglo XVIII, y principios del : representada por Sylvester, Pososhkov y Volynskii, trataba principalmente de los asuntos económicos privados o de problemas de la administración estatal. Ni la economía de esclavitud de los Estados Unidos ni la economía del periodo de los siervos en Rusia nos han dejado una doctrina económica completa correspondiente a sus estructuras especiales. Como tenemos muy poco conocimiento de la literatura japonesa y la china, no podemos juzgar de sus intentos teóricos por explicar formas pasadas de la vida económica. Y ya que las épocas pasadas no crearon teorías acerca de sus sistemas económicos, nos vemos obligados a tratar de hacerlo nosotros retrospectivamente.

CATEGORÍAS ECONÓMICAS Y ECONOMÍA NATURAL

Sabemos que la clave para entender la vida económica en la sociedad capitalista es la siguiente fórmula para calcular la remuneratividad económica: se considera remunerativa una empresa si su ingreso global, IG , después de deducido el capital circulante adelantado (o sea el gasto material anual, GM , y los gastos en los salarios, GC) arroja una suma, S , tan grande o mayor que todo el capital (constante y circulante), C , de la empresa a un interés calculado según la tasa predominante en ese país en ese momento (a)

$$IG - (G + GC = C) \underline{\quad a \quad}$$

Todos los cálculos de economía teórica empiezan, explícita o tácitamente con esta

fórmula. Sus elementos —el valor de intercambio (precio de mercado) del ingreso global y del gasto material, los salarios y los intereses sobre el capital— en este caso no son magnitudes accidentales de una economía privada sino fenómenos básicos de un orden social y económico. El contenido y la misión de la economía es la explicación científica de estos fenómenos fundamentales.

La doctrina económica de la sociedad capitalista moderna es un sistema complicado de categorías inseparablemente relacionadas entre sí: el precio, el capital, los salarios, el interés, la renta, que se determinan unos a otros, son funcionalmente interdependientes. Si un elemento de construcción de este sistema se cae, el edificio entero se hunde. En ausencia de cualquiera de estas categorías económicas, todas las demás pierden su carácter específico y su contenido conceptual y ni siquiera puede definirse cuantitativamente.

Así, por ejemplo, no podemos aplicar en su significado habitual cualquiera de las categorías económicas arriba mencionadas a una estructura económica que no tenga la categoría del precio (todo un sistema de unidades sobre una base de economía natural y que sirve exclusivamente para satisfacer las necesidades de las familias o colectivos trabajadores). En una economía natural a la actividad económica humana la domina la obligación de satisfacer las necesidades de cada unidad de producción, que es al mismo tiempo una unidad de consumo. Por eso, el presupuesto es aquí en alto grado *cualitativo*: para cada necesidad familiar ha de proveerse en cada unidad económica el producto cualitativamente correspondiente *in natura*.

Sólo puede calcularse (medirse) aquí la cantidad considerando la cuantía de cada necesidad: es suficiente, es insuficiente, le falta tanto más tanto; tal es el cálculo a hacer aquí. Debido a la elasticidad de las mismas necesidades, este cálculo no necesita ser muy exacto. De ahí que no plantee la cuestión de la remuneratividad comparada de diversas erogaciones; por ejemplo, si será más provechoso o ventajoso cultivar cáñamo o pasto. Pues estos productos vegetales no son intercambiables y no pueden remplazarse el uno por el otro; no hay, entonces norma común que se les pueda aplicar.

Según esto, toda ciencia de la economía natural, su concepción de lo que es económico y remunerativo, así como las “leyes” extrañas que dominan su vida social, son, como demostraremos más adelante, de índole muy diferente de las ideas y principios básicos de nuestra ciencia económica acostumbrada, tal y como suelen presentarse en los manuales de economía. Solamente con la aparición del cambio y la economía monetaria pierde la administración su carácter cualitativo. Ahora, el interés por la mera cantidad ocupa el

primer plano; es la preocupación *por obtener la cantidad máxima* que pueda adoptar una forma cualitativa mediante el cambio. Al aumentar el cambio y la circulación de dinero (naturaleza mercantil de la economía), la cantidad se va haciendo más y más independiente de la calidad. Empieza a obtener el valor abstracto de ser independiente de la calidad y su significación específica para necesidades dadas. La categoría del precio adquiere más importancia y, junto con otras categorías, si están presentes, forma el sistema económico que es el único tomado en cuenta por la economía.

Un destino semejante amenaza a la economía teórica si cualquier otra categoría sale del sistema: por ejemplo, la de los *salarios*. Incluso si de entre todos los sistemas económicos posibles que no tienen esta categoría escogemos uno en que el cambio y el crédito (y con ellos las categorías de precio y capital) estén presentes (por ejemplo, el sistema de unidades de trabajo familiar, campesino y artesano unidas económicamente por procesos monetarios y de intercambio), todavía hallaremos que la estructura de semejante economía está fuera de los sistemas conceptuales de una economía adaptada a la sociedad capitalista. En la explotación familiar, la familia, equipada con medios de producción, emplea su capacidad de trabajo en cultivar la tierra y recibe como resultado del trabajo de un año cierta cantidad de bienes. Una sola ojeada a la estructura interna de la unidad de trabajo familiar basta para comprender que es imposible sin la categoría de los salarios imponer en esta estructura el beneficio neto, la renta y el interés del capital como categorías económicas reales en el sentido capitalista de la palabra.

Por cierto, el campesino o artesano que lleva su empresa sin pagar mano de obra recibe como resultado de un año de trabajo una cantidad de mercancía que, después de cambiada en el mercado, forma el producto bruto de su unidad económica. De este producto bruto debemos deducir una cantidad para el gasto material requerido en el transcurso del año; nos queda entonces el incremento de valor de los bienes materiales que la familia ha adquirido con su trabajo durante el año, o para decirlo de otro modo, el *producto de su trabajo*. Este producto del trabajo familiar es la única categoría posible de ingreso para una unidad de trabajo familiar campesino o artesano, porque no hay manera de descomponerlo analíticamente u objetivamente. Dado que no hay fenómeno social de salarios, el fenómeno social de beneficio neto también falta. Entonces resulta imposible aplicar el cálculo capitalista de la ganancia.

Debe añadirse, naturalmente, que este producto indivisible del trabajo no siempre será el mismo para todas las unidades económicas familiares. Variará según la situación del

mercado, la ubicación de la unidad en relación con los mercados, la disponibilidad de los medios de producción, el tamaño y la composición de la familia, la cantidad de tierra y otras condiciones de producción de la unidad económica. Pero, como veremos, el excedente que la unidad económica obtiene por la mejor ubicación o por una disponibilidad relativamente mejor de los medios de producción no es por su índole ni su cuantía idéntico a la renta y el interés del capital de la economía capitalista.

La cuantía del producto del trabajo la determinan principalmente el tamaño y la composición de la familia trabajadora, el número de sus miembros capaces de trabajar y, además, la productividad de la unidad de trabajo y —esto es especialmente importante— el grado de esfuerzo de los trabajadores, el grado de autoexplotación mediante el cual los miembros laborantes efectúan cierta cantidad de unidades de trabajo en el curso del año.

GRADO DE EXPLOTACIÓN Y EQUILIBRIO INTERNO

Concienzudos estudios empíricos de las explotaciones campesinas en Rusia y otros países nos han permitido establecer la siguiente tesis; el grado de explotación lo determina un equilibrio peculiar entre satisfacción de la demanda familiar y fatiga del trabajo.

Cada nuevo rublo del creciente producto del trabajo familiar puede considerarse de dos modos: en primer lugar, desde el punto de vista de su importancia para el consumo, para saciar las necesidades de la familia; en segundo lugar, desde el punto de vista del cansancio o la fatiga con que se produjo. Es evidente que con el incremento de producción obtenido por un trabajo arduo, la valoración subjetiva del significado que para el consumo tiene cada nuevo rublo ganado decrece; pero la fatiga de trabajar para ganarlo, que requerirá una cantidad cada vez mayor de autoexplotación, aumentará. Mientras no se alcance el equilibrio entre los dos elementos que se están evaluando (o son que la fatiga debida al trabajo se estima subjetivamente inferior a la importancia de las necesidades por cuya satisfacción se aguanta el trabajo), la familia, que trabaja sin pagar mano de obra, tiene toda clase de motivos para proseguir su actividad económica. En cuanto se llegue a este punto de equilibrio, en cambio, no tendrá caso seguir trabajando, ya que todo ulterior de energía de trabajo es más difícil de aguantar para el campesino o artesano de lo que significa renunciar a sus efectos económicos.

Nuestra obra, así como los abundantes estudios de A. N. Chelintsev, N. P. Makarov y B. D. Bruskus, ha demostrado que este punto de equilibrio es muy variable. Se alcanza del

siguiente modo: por una parte, por las condiciones específicas reales de la producción de la unidad, su situación de mercado, y por la ubicación de la unidad en relación con los mercados (que determinan el grado de fatiga del trabajo); por otra parte, por el tamaño y composición de la familia y la urgencia de sus necesidades, que determinan la evaluación del consumo. Así, por ejemplo, cada aumento de productividad del trabajo tiene por consecuencia la obtención de la misma cantidad de productos con menos trabajo. Esto permite a la unidad económica aumentar su producción y satisfacer plenamente la demanda familiar. Por otra parte, la importancia de cada rublo de ingreso bruto para el consumo aumenta en una economía familiar gravada con miembros incapaces de trabajar. Esto hace que aumente la autoexplotación de la mano de obra familiar, de modo que el nivel de vida de la familia, amenazado por la mayor demanda, se mantenga en cierto modo igual.

Partiendo de la índole de la consideración fundamental arriba descrita, la explotación familiar tiene que servirse de la situación del mercado y las condiciones naturales de un modo que le permita proporcionar un equilibrio interno a la familia, junto con el nivel más alto posible de bienestar, Esto se logra introduciendo en la estructura orgánica de la granja una inversión de trabajo que prometa el pago de trabajo más elevado posible por unidad de trabajo.

Así, pues, el cálculo aritmético objetivo del beneficio neto más alto posible en la situación de mercado dada no determina si se aceptará o no una acción económica, ni la actividad total de la unidad económica familiar; eso se realiza mediante la confrontación económica interna de evaluaciones subjetivas. Es verdad que se concede cierta consideración a las condiciones objetivas particulares de la unidad económica.

Una unidad económica que labora con los principios arriba esbozados no es necesariamente extravagante en su conducta económica, porque, por lo general, los objetivos que rinden el más alto pago de trabajo por unidad de trabajo invertida y los que garantizan el más alto beneficio neto posible a una unidad capitalista son más o menos los mismos. Pero algunos estudios empíricos demuestran que, en cierto número de casos, las peculiaridades estructurales de la explotación familiar campesina abandonan la conducta dictada por la fórmula acostumbrada en favor del cálculo capitalista de los beneficios.

Estas diferencias se aprecian con mucha claridad, por ejemplo, en las comarcas densamente pobladas donde la escasez de tierra no permite a la familia campesina

desarrollar toda su capacidad de trabajo con formas óptimas de organización, o sea aquellas que rindan el pago de trabajo más elevado posible. Para la unidad económica capitalista, estas formas óptimas de organización económica (el estado óptimo de intensificación comercial se expresa en ella) son una *norma absoluta*. Con cada intensificación adicional, el efecto de la nueva aportación de trabajo decrece continuamente, según la ley del rendimiento decreciente de la tierra; por consiguiente, el beneficio neto también baja. En las explotaciones agrícolas donde escasea mucho la tierra, por otra parte, la preocupación por satisfacer las necesidades anuales obliga a la familia a una intensificación de remuneratividad inferior. Tienen que pagar el aumento del producto total del trabajo anual con una baja en el ingreso por unidad de trabajo.

El profesor E. Laur, por ejemplo, ha estudiado las explotaciones suizas de poca tierra. Estas granjas triplicaban su intensidad. Sufrían una gran pérdida de ingreso por unidad de trabajo, pero ganaban la oportunidad de utilizar plenamente su capacidad de trabajo, incluso en las parcelas pequeñas, y de sustentar a sus familias. Del mismo modo, las granjas pequeñas del norte y el oeste de Rusia incrementaban el cultivo de la papa y el cáñamo, que suelen ser menos remunerativos que la avena pero son de trabajo más intensivo y aumentan así el producto bruto de la familia explotante.

Dicho de otro modo: el negocio de un capitalista sólo puede incrementar su intensidad por encima del límite de su capacidad óptima si la propia situación de mercado modificada fuerza al óptimo en dirección de la mayor intensidad. En la unidad laboral familiar la intensificación puede también efectuarse sin este cambio en la situación de mercado, sencillamente por la presión de las fuerzas internas de la unidad, casi siempre a consecuencia de ser el tamaño de la familia desfavorablemente proporcionado a la extensión de tierra cultivada. Los rasgos peculiares de la unidad laboral familiar campesina, señalados arriba, inevitablemente se hacen sentir en todo el sistema económico si éste está basado de modo exclusivo en la economía familiar y por lo tanto no tiene la categoría de los salarios.

Esta peculiaridad se hace especialmente patente cuando analizamos el elemento de la renta económica en las condiciones de la unidad familiar de trabajo. La renta como categoría objetiva de ingreso económico, obtenida después de deducir los costos materiales de producción, los salarios, y el interés usual sobre el capital procedente del ingreso bruto, no puede existir en la unidad económica familiar, porque están ausentes

los otros factores. No obstante, los factores usuales de formación de renta, como un sueldo mejor y una mejor ubicación respecto del mercado, seguramente existen *también* para las unidades económicas de trabajo familiar que producen artículos de comercio. Su efecto tiene que ser el aumento de la producción y la cantidad de pago por unidad de trabajo.

Un análisis más a fondo indica lo siguiente: el producto del trabajo indivisible de una familia, y por consiguiente la prosperidad de la explotación familiar, no aumentan tan marcadamente como el rendimiento de una unidad económica capitalista en que influyan los mismos factores, porque el campesino trabajador, al advertir el aumento de productividad del trabajo inevitablemente equilibrará antes los factores económicos internos de su explotación, o sea con menos autoexplotación de su capacidad de trabajo. Satisface las necesidades de su familia más cabalmente con menos gasto de trabajo, y así reduce la intensidad técnica del conjunto de su actividad económica.

Según los profesores A. N. Chelinstsev y N. P. Makarov, este factor de renta, que se expresa en un nivel de prosperidad ligeramente más elevado, no puede durar mucho, porque las regiones con tal nivel elevado de prosperidad inevitablemente atraerán población de las regiones menos favorecidas. Esto reducirá las tierras poseídas por las distintas explotaciones, a las que obligará a intensificar los cultivos, y rebajará la prosperidad al nivel tradicional acostumbrado.

EL PRECIO DE LA TIERRA

Si en estas circunstancias se desarrollan el arrendamiento de la tierra y un mercado libre de la tierra, los precios de la tierra naturalmente no los puede determinar la capitalización de la renta, ya que la misma categoría de renta (tal y como la entendemos actualmente) no existe. No obstante, en un mercado de tierra monetario, las propiedades no cambian de manos sin pago. Así nos encontramos frente al problema fundamental de la economía de la unidad de trabajo familiar: ¿qué determina el precio de la tierra? ¿Cuánto puede pagar por la tierra la explotación campesina? ¿En cuánto la venderá?

Podemos responder a estas preguntas si las enfocamos con la noción del concepto específico de remuneratividad que definimos para la unidad familiar de trabajo. Esto demuestra que la tenencia o las compras de tierra son claramente ventajosas para la

familia campesina sólo si con su ayuda la familia puede alcanzar el equilibrio de su unidad económica, sea con un nivel superior de vida, sea con un gasto menor de energía de trabajo.

Las explotaciones campesinas que tienen una cantidad considerable de tierra y por eso están en condiciones de utilizar toda la capacidad de trabajo familiar en un grado óptimo de intensidad de cultivo no necesitan arrendar ni comprar tierra. Cualquier gasto en tierra les parece poco razonable, ya que no aumenta la prosperidad de la familia y disminuye sus recursos. Si una familia sólo puede disponer de una parcela pequeña que sólo les permite emplear parte de la capacidad de trabajo dada, la adquisición de una nueva porción con vistas a utilizar la potencia de trabajo no empleada es en extremo importante, porque les permite acercar la intensidad de la unidad al óptimo y utilizar las horas de trabajo anteriormente perdidas en inactividad forzosa. En ambos casos, el aumento de pago por unidad de trabajo con la elevación resultante del nivel de prosperidad puede ser tan importante que permita a la unidad familiar pagar el arriendo o la compra de una buena parte del producto bruto obtenido de la parcela adquirida.

Podemos incluso afirmar, haciendo caso omiso de la aparente paradoja, que cuanto más esté dispuesta a pagar la granja campesina por la tierra, menos posee ya y, por ende, más pobre es. En conclusión, debemos considerar que el precio de la tierra, como categoría objetiva, depende de la situación dada en el mercado de la tierra, o sea de la cuantía y la urgencia de la demanda de tierra entre los campesinos con poca tierra y del número de ofertas de tierra disponible por una u otra razón.

En el sistema de explotación familiar, el nivel del precio de la tierra no depende solamente de la situación de mercado para la producción agrícola y de la remuneratividad del cultivo de la tierra que de ahí se deduce, sino que depende en mayor grado del aumento en la densidad de población rural local. Los estudios sobre movimiento en los precios y arriendos de la tierra en Rusia llevados a cabo por el profesor V. Kosinskii y los datos correspondientes en los estudios del profesor Laur sobre las granjas campesinas de Suiza han confirmado que los campesinos con poca tierra pagan por la tierra precios que exceden sustancialmente a la renta capitalizada. Por ello, esos datos pueden servir de verificación empírica de nuestra proposición teórica.

LA TASA DE INTER...S EN LA UNIDAD DE TRABAJO FAMILIAR

Es en extremo interesante que otras categorías económicas mutuamente dependientes, como la tasa de interés sobre el capital, se conducen en forma análoga en el sistema de la economía de trabajo familiar. Es evidente que la unidad de trabajo familiar considera provechosa la inversión de capital solamente si proporciona la posibilidad de un nivel de bienestar más elevado; de otro modo, restablece el equilibrio entre cansancio del trabajo y satisfacción de la demanda.

En todos los casos en que la nueva erogación de capital prevista, sea por la mayor productividad del trabajo o por el ensanchamiento de la superficie, promete realizar este aumento de prosperidad, la familia tal vez pague un interés desusadamente elevado por el capital requerido. No obstante, el interés no debe ser tan elevado que anule todos los provechos por lograr con la nueva inversión de capital. Por una parte, la demanda en el momento en que se da esta situación y por otra parte, la aportación de capital entonces disponible determinan el precio de mercado en la forma del interés normal del préstamo en ese momento.

Es decir que de acuerdo con esto debemos suponer que la “circulación del capital” en la unidad de trabajo familiar no tiene por consecuencia un ingreso procedente del capital en forma de una fuente de ingresos especial objetivamente disponible, sino que ejerce una influencia importante en el producto del trabajo y por ende en el nivel del producto del trabajo indivisible y en el momento crítico de equilibrio económico interno. El nivel normal de la tasa de interés del mercado no lo determina la renovación del capital producto de todo el país (lo que evidentemente no concuerda con la fórmula clásica $D - M - D + d$), sino solamente la situación de mercado de la demanda y la oferta en aquella parte del capital de la nación en el sistema de crédito.

Su circulación interna de capital es también muy peculiar para la unidad de trabajo familiar. Si la familia no solicita un préstamo a crédito a una persona del exterior, siempre tendrá que considerar no sólo que cada gasto de capital ni para la unidad económica, por nueva formación de capital y por renovación de capital, es ventajoso, sino además que la familia tendrá que ser capaz de sacar la cantidad para ese gasto de sus ingresos de trabajo y esto, naturalmente, a costa del consumo inmediato. Claro está que eso sólo será posible si el valor de consumo de la cantidad destinada a la producción resulta a

los ojos de la familia menor que su valor para la producción.²

Evidentemente, cuanto mayor sea su producto anual, más fácil es para la familia sacar de él los medios para la formación de capital. En tiempos difíciles, de cosechas malas o de desventajosas situaciones de mercado, a la familia le costará extraer de su pequeño pago una parte destinada al consumo para emplearla en formar nuevo capital o simplemente para el remplazo ordinario del capital circulante.

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE LOS SISTEMAS CAPITALISTAS

Pueden, pues, definirse las siguientes categorías para el sistema económico de la unidad familiar de trabajo o, dicho de otro modo, para la estructura económica de una sociedad en que la producción tiene la forma de unidades campesinas y de artesanía y donde no existe la institución del trabajo asalariado.

1. El ingreso del trabajo, uno e indivisible, de la familia, que reacciona ante los factores formadores de renta.³
2. Los precios de las mercancías.
3. La reproducción de los medios de producción (formación de capital en el sentido más lato de la palabra).
4. Los precios del capital en la circulación de crédito.
5. Los precios de la tierra.

Obtenemos un cuadro aún más peculiar si complicamos la forma de la unidad económica familiar aquí examinada suponiendo que no existe la categoría de precio de mercado, es decir, que no hay factor de intercambio de mercancías. A primera vista parecería que la explotación familiar plenamente normal no presentaría fenómenos de tipo económico. Pero una mirada más atenta demuestra que no es así. Parece posible hallar toda una serie

² La comparación de las evaluaciones subjetivas del valor de producción y consumo de la enésima unidad del producto de trabajo es uno de los más complicados problemas de la teoría de la unidad de trabajo familiar; está tratada a fondo en el capítulo IV de mi obra *Dier Lehre von der bäuerlichen Witrshcaft* (Berlín: P. Parey, 1923). En nuestro análisis tomamos como medida de valor de producción el grado de fatiga del trabajo que ha de soportarse si la enésima unidad de ingreso no se emplea para la renovación o formación de capital.

³ Ponemos este ingreso único e indivisible del trabajo de la familia entre las categorías económicas porque lo determinan no sólo los factores técnicos sino además toda una serie de factores sociales: el desarrollo de un nivel tradicional habitual de demanda, la densidad de población local y, finalmente, los factores particulares de formación de renta.

de relaciones sociales y económicas en el bloque social y económico compuesto por varias explotaciones integrales de trabajo que satisfacen sus necesidades *in natura*. ...estas controlan la organización de cada una de las distintas unidades agrícolas naturales y normalizan su estructura de producción.

En realidad, la estructura económica privada interna de las distintas explotaciones familiares naturales es la misma que las de las explotaciones con intercambio de bienes, a excepción de algunas peculiaridades en el cálculo de la remuneratividad, que indicamos al comienzo de este artículo. La misma noción de remuneratividad es el factor determinante; aún resulta más claro que es imposible aplicar la fórmula de remuneratividad de una empresa capitalista. El equilibrio económico entre satisfacción de la demanda y fatiga del trabajo se determina también del mismo modo. Otro tanto puede decirse de la formación y el remplazo de los medios de producción. Aun cuando esté ausente aquí el factor formador de renta debido a la ubicación del mercado, las diversas condiciones de la tierra y el clima introducen sin duda en el sistema de la unidad económica natural algo semejante al factor de renta.

Más importante para la estructura de la explotación natural es que la intensidad del cultivo y sus formas organizativas dependen en grandísima medida de la extensión de tierra a emplear, del tamaño de la familia trabajadora y de la amplitud de su demanda, o sea de factores internos (tamaño y composición de la familia y su relación en proporción a la extensión de terreno cultivado). La densidad de población y las formas de utilización de la tierra se convierten así en factores sociales extremadamente importantes que determinan de modo fundamental el sistema económico. Otro factor social menos importante, pero esencial, es el nivel de vida tradicional, impuesto por las costumbres y el hábito, que determina la amplitud de las pretensiones de consumo y, por ende, el empeño de la capacidad de trabajo.

O sea que si pensamos en una región de la economía natural y analizamos ese bloque social y económico, vemos que a pesar de la ausencia de interrelaciones y de la disociación económica de las distintas unidades económicas, en esa región se desarrolla cierto número de complicados procesos económicos, cuyo factor principal es de tipo demográfico (densidad de población y migración). ...estos determinan la utilización de la tierra, el nivel de prosperidad y, con ello, la cantidad siempre variante de acumulación de capital y gravabilidad de la población; esta última forma la base para la organización del Estado y la cultura nacionales.

Independientemente de los factores demográficos, regiones muy prósperas destacarán allí donde los factores de formación de renta —calidad superior del suelo, etcétera— son especialmente eficaces. Estudios empíricos de países agrarios seminaturales muestran que el constreñimiento *no económico* —a falta de una influencia reguladora debida a la situación del mercado y su constreñimiento económico— se hace muy importante en la forma de control administrativo de la utilización de la tierra y a veces en la forma de “patrón bélico” de migración de la población.

Así, pues, incluso en un país cuya economía tiene una estructura absolutamente natural podemos hallar las siguientes categorías sociales y económicas, que determinan la estructura de las distintas unidades económicas.

1. El producto indivisible del trabajo de la familia, constituido según: a] la densidad de población; b] el nivel habitual, tradicional de la demanda; c] la capacidad de formación de renta del suelo mejor y condiciones climáticas más favorables.
2. La capacidad que de formar capital tiene la población y su gravabilidad, que dependen del nivel de prosperidad.
3. Las medidas económicas y políticas del poder estatal, que mediante el constreñimiento no económico controla el modo de utilización de la tierra y la migración del pueblo.

SISTEMA ESCLAVISTA

En cabal contraste con el sistema económico familiar hay otro tipo de economía que tampoco tiene la categoría de los salarios: el sistema de economía basado en la esclavitud. La diferencia resulta bien clara cuando examinamos las estructuras de las dos unidades económicas en relación con su morfología económica privada. El agricultor y el artesano se administran independientemente; controlan su producción y las demás actividades económicas bajo su propia responsabilidad. Tienen a su disposición todo el resultado de la producción de su trabajo y los impulsan a lograr esta producción de trabajo las necesidades de la familia, cuya satisfacción sólo limita el cansancio del trabajo. Ninguno de estos factores existe en la economía de la esclavitud.

El esclavo trabaja en una producción dominada por la voluntad de un extraño; es sólo un instrumento ciego y no tiene derecho a disponer del producto de su trabajo. Solamente lo

mueve a producir trabajo el miedo al castigo y satisface sus necesidades a discreción del amo sólo hasta donde es necesario para que conserve su capacidad de trabajo.

Para el empresario dueño de esclavos, la esclavitud sólo es racional si le deja un producto excedente después de deducir los gastos y el costo de los esclavos; después de realizado en el mercado, este producto da un ingreso objetivo por la posesión de esclavos. Niebuhr señala que la institución de la esclavitud nació solamente en el momento en que la capacidad productiva del trabajo humano se había desarrollado tanto que podía lograrse este producto excedente.

El costo de mantener esclavos lo determinan no fisiológicas y las tareas de trabajo asignadas; no puede tomarse como una categoría económica sustentada por complicadas relaciones sociales y económicas análogas a las relacionadas con la categoría de los salarios. Por eso, el esclavo apenas difiere de las bestias de carga en lo tocante a la organización de la empresa, si hacemos caso omiso de las normas éticas que configuran la vida patriarcal, de especial significado, por ejemplo, en la esclavitud musulmana.

Los rasgos peculiares arriba señalados en la organización económica privada de una empresa esclavista afectan a toda una serie de categorías económicas fundamentales. El dueño de esclavos recibe cierta suma de dinero, en calidad de ingreso, después de deducir del producto bruto de su empresa los costos materiales de producción y los gastos que ocasiona el mantenimiento de los esclavos. Cuando se deduce el interés acostumbrado calculado sobre el capital invertido fijo y circulante, pero no sobre el valor de los esclavos, el resto puede atribuirse a la utilización de los esclavos.

En la sociedad capitalista, este resto atribuido al trabajador sería aquella parte de sus salarios que excede al valor de su alimentación, vestido y alojamiento, proporcionados en especie por el empresario. En el sistema de la economía esclavista, la parte del producto atribuida en términos económicos al trabajo de los esclavos no la reciben éstos sino su amo, por ser el propietario de ellos; resulta así un nuevo tipo de ingreso no devengado que es la razón de ser de la esclavitud.

Este ingreso, que no es ya una mera norma técnica, como por ejemplo el costo de mantener esclavos, lo determina una complicada estructura de toda una serie de interrelaciones sociales y económicas. Es una categoría económica y constituye la *renta de los esclavos*, que recibe el dueño en razón de su derecho de propiedad. Si la unidad económica esclava es agraria, el ingreso no devengado procedente de la posesión de esclavos aumentará junto con la progresión de condiciones menos ventajosas de

producción y transporte a otras relativamente más ventajosas. Como el esclavo y su producción de trabajo siguen siendo los mismos y el ingreso del amo no decrecerá por sustituir algunos esclavos por otros, el ingreso extra que estamos examinando aquí no puede estar relacionado con la posesión de esclavos como tal sino que ha de ser atribuido al terreno y es consecuencia de su mejor calidad o la mejor situación del mercado, y hay que considerarlo una renta diferencial ordinaria. En la medida en que es posible lograr los mismos resultados técnicos basados en el trabajo de los esclavos que los basados en el trabajo pagado, esta renta económica corresponderá también cuantitativamente a la de la agricultura capitalista.

Así, pues, todas las categorías sociales y económicas de la economía capitalista pueden conservar su puesto en el sistema teórico de la economía esclavista; sólo es necesario poner la categoría de renta de los esclavos en lugar de la de trabajo pagado. La renta de los esclavos se la apropia el dueño de los esclavos, y su valor capitalizado constituye el precio de los esclavos como fenómeno objetivo de mercado.

La cantidad cuantitativa de la *renta* de los esclavos la determina la productividad de su utilización, cosa análoga a la determinación de los salarios por la productividad del trabajador marginal calculada por los teóricos anglosajones en sus sistemas. La determinación cuantitativa del *precio de mercado* de un esclavo es más complicada. Ya hemos señalado que tiende a ser una cantidad semejante a la renta capitalizada del esclavo marginal. En cierto modo, este es el precio de la demanda, mientras que por otra parte el costo de producción de la “producción esclavista” forma el precio de la oferta. Dentro de este contexto debemos distinguir entre dos sistemas de economía esclavista:

1. Un sistema en que la oferta de material esclavo se realiza capturando en la guerra esclavos adultos de pueblos extraños. La explotación de su trabajo es total y conduce a su rápido agotamiento; esto evita el costo de criar los hijos (reproducción), así como el mantenimiento prolongado de los adultos.
2. Un sistema en que la oferta se da de un modo natural mediante la reproducción de material esclavo dentro de la misma familia esclava; naturalmente, éste requiere gastos de crianza de la nueva generación, así como los del reducido grado de explotación de la capacidad de trabajo de los esclavos, sobre todo de las hembras.

En el primer caso, el costo de producción de la producción esclavista es el costo de la

captura; en el segundo, el costo de criar y educar, que por lo general es mucho mayor. En los periodos históricos que favorecían la captura de material humano en la guerra —como en la Roma antigua, en los Estados del medio oriente en la antigüedad y aun, durante las primeras décadas, en la América hispana—, el costo de producción —el de la producción de esclavos— era muy bajo, y la renta capitalizada usual de los esclavos lo sobrepasaba muchas veces. Buena prueba de ello es el alto precio de mercado de las patentes de esclavitud de la corona española, que daban licencia para la captura e importación de esclavos durante el primer periodo de importación de negros en América.

El material humano era barato y esto permitía aumentar la extensión de la propiedad y hacía que se emplearan esclavos en el trabajo con una productividad cada vez menor hasta el punto, naturalmente, en que la renta de los esclavos continuamente decreciente se hacía idéntica al costo inicial de su adquisición. Este factor determinaba el precio de mercado del esclavo y la extensión de una economía basada en la esclavitud. Como las fuentes de captura de esclavos en la guerra se agotaban por los frecuentes ataques, el costo inicial de la adquisición de esclavos aumentó; su precio de mercado subió rápidamente, y muchos empleos de esclavos que generaban una pequeña renta del esclavismo ya no eran remunerativos y se fueron abandonando. Como consecuencia disminuyó la extensión de la economía basada en la esclavitud.

Podemos sacar de esto la conclusión de que un factor importante en el declinar del antiguo sistema de la esclavitud fue que para garantizar la oferta de esclavos hubo que renunciar a la guerra y a la captura en favor de la producción pacífica por medio de la reproducción natural. La unidad económica antigua se enfrentaba aquí a costos de producción tan elevados que empezaban a dar alcance a la renta capitalizada del esclavismo.

De cualquier modo, el precio de los esclavos, fenómeno sujeto a las leyes del mercado, es una categoría objetiva que determina la producción de esclavos en un cálculo económico particular. Es evidente que la unidad económica esclava, desde el punto de vista económico privado, puede parecer provechosa sólo mientras la producción de los esclavos rinda un producto neto no inferior a la renta de los esclavos existente en el momento en tanto que factor económico objetivo y que, por medio del mercado, se realiza en el precio de los esclavos.

Debemos también subrayar que la esclavitud, o para decirlo de un modo más general, la servidumbre humana en tanto que fenómeno económico, presenta cierto número de variedades muy diferentes unas de otras. Así, por ejemplo, la condición del siervo ruso con

su censo difiere mucho del sistema arriba descrito.⁴ La forma del censo, peculiar combinación de explotación familiar y explotación de clavos, presenta extraordinario interés teórico,

DIFERENCIAS ENTRE ESCLAVITUD Y SERVIDUMBRE

La granja de un campesino siervo se organizaba en la forma usual de una unidad de trabajo familiar. La familia trabajadora dedicaba toda su capacidad de trabajo a su actividad agrícola u otra actividad económica. Pero una imposición no económica obligaba a esa unidad a entregar al amo de la familia sierva trabajadora una cantidad definida de la producción obtenida por su trabajo. Esta cantidad se llamaba *obrok* y representaba la renta de los siervos.

A pesar de semejanzas en la posición legal del esclavo y el siervo, las estructuras económicas de la unidad económica esclava por una parte y de la unidad económica sierva por la otra son de índole totalmente diferente. El *obrok* no coincide cualitativa ni cuantitativamente con la renta de los esclavos.

En su estructura económica privada interna, la explotación de un campesino siervo no difiere de la forma usual de la unidad de trabajo familiar que ya conocemos. En este régimen, la familia dirige bajo su propia responsabilidad la explotación y dispone de la producción lograda. Las necesidades de la familia la estimulan a aumentar su energía de trabajo, y la cantidad de producto la determina el equilibrio, propio de la explotación familiar, entre la cantidad de esfuerzos de la familia y el grado de satisfacción de sus necesidades. Pero en el sistema *obrok* la familia se ve obligada por factores no económicos a alcanzar su equilibrio de modo que el producto obtenido no sólo satisfaga sus necesidades sino además el *obrok* a pagar al señor.

La demanda de valores materiales es, pues, mucho más elevada que en la explotación campesina libre. Por consiguiente, el equilibrio entre la cantidad de esfuerzos de la mano

⁴ La ley rusa de servidumbre distinguía tres clases de siervos. 1] Podían ser *dvorovie*, o sirvientes residentes, destinados a satisfacer las necesidades de la casa del señor, de este mismo y de su familia mediante el servicio doméstico personal o, sin trabajar sus propias granjas, utilizados en la heredad o tierra solariega [granja de la casa], si la tenía el castillo. 2] Podían pagar renta del trabajo (*barshchina*). o sea administrar sus propias explotaciones, pero al mismo tiempo estar obligados a prestar servicios en la propiedad del señor, en el campo o el castillo, cierto número de días laborables. 3] Podían ser campesinos de censo u *obrok*, que hacían su trabajo en su tenencia pero estaban obligados a pagar parte de su producción al señor.

de obra y el grado de satisfacción de las necesidades se logra con un grado mucho mayor de autoexplotación de la mano de obra que en la granja campesina libre. Sin embargo, la mayor aplicación de trabajo aquí mencionada no rendirá un producto adicional tan grande como requiere el *obrok*, y una parte de éste ha de cubrirse inevitablemente a costa de la de la satisfacción de las necesidades de la familia. Por consiguiente, la familia que paga un *obrok* tiene un nivel de bienestar inferior al de la familia campesina libre.

Al pagar *obrok* al señor, parte a costa de un mayor esfuerzo de la mano de obra, parte a costa de un menor grado de satisfacción de las necesidades, la explotación sierva crea otra categoría de ingreso económico: el ingreso no devengado procedente de la posesión de siervos, la renta de los siervos. Aparte de este pago de renta, la granja que paga *obrok* es en todos los demás aspectos una unidad de trabajo familiar ordinaria con todos los rasgos peculiares de organización arriba señalados.

Si queremos examinar el factor que determina la cuantía del *obrok* tenemos que partir de su naturaleza particular. La cantidad de *obrok* producida por medio de la imposición no económica la determina la voluntad del amo. Su interés está en elevarla lo más posible y la única barrera natural es el peligro de que la granja sierva se arruine y quede privada de su capacidad de pagar.

La cuantía del *obrok* puede considerarse normal mientras se pague a costa del mayor empleo de energía (de trabajo) por parte del siervo y de una reducción de su consumo, pero no a costa del mantenimiento ni de la necesaria renovación del capital. Si la presión para pagar el *obrok* estanca la renovación del capital de la explotación, el sistema *obrok* empieza a consumir sus propias raíces.

Las explotaciones sometidas al pago de *obrok* que están en relativamente mejores condiciones para acopiar renta pueden, naturalmente, pagar cantidades relativamente mucho más elevadas a su señor. Este aumento de *obrok* no puede atribuirse a la aplicación de trabajo humano sino al suelo, y constituye una renta diferencial ordinaria.

En un mercado libre de tierra y siervos, la parte del *obrok* atribuida al suelo y la formación de renta derivada del suelo se capitaliza y produce el precio de la tierra; el resto, atribuido a la mano de obra sierva y que forma la renta de los siervos, se capitaliza y produce el precio de mercado del siervo. Parece innecesario demostrar que la renta de los siervos la determinan la capacidad del campesino marginal, que produce en condiciones desfavorables, para pagar el *obrok*, mientras que la renta diferencial la determina en esas circunstancias la diferencia entre la capacidad de pago del campesino

marginal y la de cualquier otra explotación campesina. Considerando la gran diferencia cualitativa en el modo de formarse y pagarse el *obrok* y la renta de los esclavos, así como la diferencia en la organización de la producción en la unidad económica esclava en gran escala y la unidad sierva en pequeña escala, no podemos esperar que la renta de los siervos y la renta de los esclavos sean cuantitativamente iguales.

Aún son mayores las diferencias en el proceso de formación del precio de los siervos por una parte y de los esclavos por la otra. Hemos señalado ya que el costo inicial de la adquisición de esclavos desempeña un gran papel en la formación del precio de los esclavos. Pero con la unidad económica sierva de *obrok*, el dueño no tiene costos económicos para la reproducción del material humano. Por eso, el número de siervos no lo determina el equilibrio entre el producto marginal de los siervos y el costo inicial marginal, como es el caso en la unidad económica esclava; el incremento de la procreación, y con él el número de siervos, es problema de éstos. Por consiguiente, la capacidad de pagar y por tanto la renta del siervo marginal las determina el número real de siervos existentes en determinado territorio y determinado momento.

Lo que queda dicho es suficiente para una descripción morfológica de la explotación de *obrok*. Comparando este sistema con el tipo económico de la explotación esclava podemos convencernos por ilustración de que ambos sistemas difieren totalmente y que en sus relaciones los determinan elementos objetivos muy distintos, a pesar de algunas semejanzas jurídicas exteriores.

Esta comparación hace ver claramente las diferencias fundamentales en los dos tipos de economía. Ha de notarse que ambos sistemas son también totalmente diferentes en su concepción de la remuneratividad y el cálculo económico.

El empresario, en la unidad económica esclava, se aproxima a una fórmula ligeramente modificada de cálculo de la remuneratividad capitalista en lo que toca al concepto de remuneratividad para su empresa. En la cuenta de egresos, en lugar de los salarios pone el costo técnica y fisiológicamente determinado del mantenimiento de los esclavos. Y divide su producto neto en tres secciones: interés sobre el capital, renta y renta de los esclavos.

En la unidad económica sierva que paga *obrok* es totalmente diferente. Un rasgo muy peculiar de esta unidad es cierta división del sujeto económico en que el concepto de remuneratividad de la familia campesina está en la forma que hallamos en la unidad de trabajo familiar; aparte de esto, el cálculo del que posee siervos y tierra es el de un rentista típico y expresa la busca de una inversión de capital lo más remunerativa posible.

CATEGORÍAS ECONÓMICAS DEL SISTEMA ESCLAVISTA Y EL DE “OBROK”

Sistema económico esclavista	Sistema económico siervo de “obrok”
1. Precios de las mercancías.	1. Precio de las mercancías.
2. Capital, adelantado por el amo y que circula en la forma capitalista del proceso de producción ... (D-M-D+d). Parte de este capital es el costo de mantener esclavos.	2. [bienes de capital en posesión de los siervos (la producción se efectúa en la manera de la unidad económica de familia trabajadora, no es categoría económica sino puramente natural.)]
3. [Costo de mantenimiento de los esclavos —no es categoría económica sino puramente natural.]	3. producto indivisible del trabajo de la familia.
4. Beneficio del capital (interés).	4. Interés del capital prestado.
5. Renta de los esclavos.	5. Renta de los siervos (<i>obrok</i>).
6. Precio de los esclavos.	6. precio de los siervos.
7. Renta diferencial.	Ingreso semejante a renta que el señor recibe por efecto de factores generadores de renta sobre la cantidad del <i>obrok</i> .
8. Precio de la tierra.	8. Precio de la tierra.

La diferencia de naturaleza entre el *obrok* y las unidades económicas esclavas arriba señalados nos lleva a dos consecuencias económicas muy peculiares. El amo de campesinos que pagan *obrok* tiene derechos de propiedad y de recibir la renta, pero al mismo tiempo, a diferencia del empresario de la unidad económica esclava, no tiene unidad de producción propia. Este hecho se manifiesta claramente en el interesante y peculiar modo en que el *obrok* está en gran parte sometido a la influencia de factores demográficos, mientras que la renta de la unidad económica esclava es independiente de ellos.

Además, en la organización de la unidad económica esclava, el número de esclavos puede adaptarse, y se adapta a la necesidad óptima de mano de obra de la unidad, o sea el grado óptimo de intensidad que promete la máxima renta de los esclavos. Pero en la unidad económica sierva, la relación entre capacidad de trabajo disponible y cantidad de tierra cultivada no es tan fácil de llevar a un óptimo para el dueño de la tierra y el campesino porque, aparte de raras excepciones, el movimiento demográfico en este régimen es de índole puramente natural y elemental. Por eso tenemos aquí la posibilidad de un exceso relativo de población que, como ya señalamos en nuestro análisis de la unidad económica de trabajo familiar, hace que la intensificación vaya más allá del óptimo y rebaje el nivel de vida de la población así como su capacidad de pagar impuestos.

La consecuencia es que tenemos el fenómeno peculiar de la renta negativa de la

sobrepoblación, que consume una buena parte del *obrok*. El único modo de salir de este estado de cosas es trasladar parte de la población sierva de la tierra sobrepoblada y llevarla a colonizar regiones escasamente pobladas. En este caso, naturalmente, obtenemos por la población trasladada, que ahora ha logrado una relación óptima con la tierra. Con la renta aumenta el precio de los siervos resultante de la capitalización de la renta. Esto hace muy beneficioso todo movimiento de población y colonización, tanto para el dueño de una zona económica de *obrok* como para los campesinos a quienes atañe.

Concluyendo nuestra comparación de las unidades económicas esclava y sierva, quisiéramos hacer el mayor hincapié en que dadas la misma situación de mercado y las mismas condiciones naturales e históricas, las rentas obtenidas en ambos casos (la de los esclavos y la de los siervos) no siempre son de la misma magnitud; antes bien, puede diferir considerablemente en su cuantía. Entrar en todos los detalles de este problema, en extremo interesante, requeriría ante todo el análisis empírico de un material extenso. Por lo tanto, nos limitaremos a mencionar de acuerdo con esa diferencia que en la Rusia antigua de la época de los siervos podemos reconocer regiones con una forma de economía predominantemente de *obrok* y otras donde predominaba la *renta del trabajo*, que económicamente significaba cierta tendencia a la organización esclavista de la economía. Con el tiempo, esas regiones cambiaron de configuración geográfica debido a la presión de diversos factores. Acá unas veces, allá otras, la renta de los esclavos quedaba respectivamente por encima o por debajo del *obrok* de los siervos; adaptándose a estos cambios, los terratenientes trasladaban a sus campesinos, de acuerdo con la “situación de mercado”, de la renta del trabajo al *obrok* y viceversa.

La imposición de un sistema de feudos en una región de economía natural agraria, caso frecuente en la historia, es de gran interés para el análisis teórico. Es una forma especial de economía feudal en que el estrato básico de los productores primarios —los campesinos tributarios— sigue en una economía totalmente natural y paga tributos al señor feudal en especie, mientras que los recipientes de los tributos —duques, condes, monasterios, etcétera— “realizan” en mercados lejanos en forma de artículos de comercio la renta económica y las rentas de los siervos sacadas en especies.

En este sistema, con una estructura económica general correspondiente al tipo de economía sierva de *obrok* que acabamos de ver, la formación del precio para los productos recogidos por el señor feudal en forma de pago en especie y realizados en mercados lejanos es especialmente interesante. Evidentemente, el elemento costo de producción no

puede desempeñar un papel en esto, a menos que consideremos como costo de producción el mantenimiento de un aparato de coerción (extraeconómica) para recoger los tributos y reprimir las rebeliones.

Sabemos que el dueño de un siervo que paga *obrok* y de una tenencia feudal interviene muy poco en la organización real de la producción. La cantidad de producto que forma la renta feudal es para él una cantidad dada en especies, limitada por la capacidad de tributación de la población dependiente del dominio, que no puede forzarse impunemente. Pero el señor feudal puede, hasta cierto punto, iniciar cambios en la composición de los productos entregados por la población tributaria como pago en especies y tratará de adaptarla a la situación del mercado. Mas considerando la limitada flexibilidad de las explotaciones campesinas, hay también barreras importantes que se oponen a esta forma de las actividades económicas del señor feudal. Por lo tanto, las actividades económicas del señor feudal y su intervención en el mercado están casi siempre condenadas a ser pasivas. Los precios de sus mercancías no tienen relación con su producción y los determina cabalmente la receptividad del mercado; son precios de realización de una cantidad dada de ciertas mercancías.

Dada esta orientación particular de intercambio y monetaria, la *renta* que recibe el señor feudal en virtud de su tenencia feudal depende no sólo de la cantidad del pago en especie sino también de la situación de mercado para la venta de los productos recibidos. Las fluctuaciones en la situación de mercado pueden, a pesar de la cantidad constante de pago en especie, influir favorable o desfavorablemente en la renta y, por ende, en el precio de la tenencia. La única actividad económica posible del señor feudal tiene, pues, que limitarse a ciertas medidas de tipo económico y político que le parecen apropiadas para aumentar la prosperidad de sus residentes y, con ella, su capacidad de pagar impuestos.

Aparte de estos cinco tipos de economía organizada de un modo no capitalista hemos tenido en nuestro pasado económico, y todavía tenemos, toda una serie de otras formas, transitorias e independientes. En el vasto grupo de la agricultura campesina podemos por ejemplo distinguir entre el tipo de explotación familiar y la explotación semifamiliar (explotación agrícola), que utiliza mano de obra pagada además del potencial de trabajo familiar, pero no hasta el punto de que la explotación adquiriera un carácter capitalista. El estudio teórico de este caso demuestra que la presencia de la categoría de los salarios modifica algo el contenido de las categorías usuales de la explotación familiar pero no llega a remplazarlas por las categorías de una explotación capitalista.

Sin duda debe reconocerse también que el trabajo en la época de los siervos en Rusia no significaba esclavitud en el sentido de la esclavitud de los negros en América, ni siquiera la de la antigüedad, aunque se le asemejara, y a pesar de que las leyes económicas que regulan la renta del trabajo no coinciden ya con las que señalamos para la granja sierva de *obrok*. Y tampoco podemos hacer entrar la economía doméstica de la antigüedad [*oikos*] en el marco de ninguno de los tipos económicos puros que hemos estudiado.

La trustificación de la industria capitalista que ahora avanza y se desarrolla, así como las formas de capitalismo estatal y municipal apreciables al empezar el siglo XX, es casi seguro que no encajan en el esquema de la teoría clásica de la economía y que exigirían una revisión de doctrinas. Complicaciones muy interesantes planteará para la teoría económica el sistema de cooperativas agrícolas que se está desarrollando rápidamente ante nuestros ojos. Pero preferimos limitarnos a lo que llevamos dicho; el análisis de los cinco tipos económicos es suficiente para esclarecer la inaplicabilidad de las categorías usuales de economía a todos los casos de la vida económica. No puede ser misión de este breve artículo dar toda una teoría de las formas económicas no capitalistas.

ECONOMÍA SOCIALISTA

Tenemos que hacer una sola excepción para mi sistema económico que todavía no ha tenido su cabal realización pero que ha atraído en gran medida la atención de nuestros teóricos contemporáneos. Nos referimos al sistema de colectivismo estatal o comunismo en lo tocante ni modo en que han evolucionado sus bases en los tratados de sus teóricos y a los intentos de hacerlo realidad que se han efectuado en diversas épocas en el curso de la historia de la humanidad.

Por desgracia, en ninguna parte de su crítica de la sociedad capitalista desarrollaron plenamente Marx y los más importantes de sus partidarios los fundamentos positivos de la estructura orgánica de una economía socialista. Por eso tendremos que intentar nosotros la construcción de una teoría de esa estructura tomando como punto de partida algunas observaciones de Marx en *La miseria de la filosofía*, así como algunos estudios de N. Bujarin y K. Varga y, sobre todo, las ideas que resultaron eficaces en los intentos prácticos de creación de una sociedad comunista en diversos Estados europeos en 1918-20.

Según estos intentos, el comunismo es un sistema económico en el cual todos los fundamentos económicos de la sociedad capitalista —capital, interés del capital, salarios, renta— se eliminan por completo mientras que se conserva y aun perfecciona todo el aparato tecnológico actual de la economía.

En el orden económico comunista que debe realizar esta misión, se concibe la economía nacional como una sola y enorme unidad económica de todo el pueblo. La voluntad del pueblo dirige por medio de los órganos estatales —sus instrumentos—, y el Estado administra la unida económica de acuerdo con un plan económico unificado utiliza plenamente todas las posibilidades técnicas y todas las condiciones naturales favorables. Al concebirse la economía como una sola unidad, el cambio y el precio quedan fuera del sistema como fenómenos sociales objetivos.⁵ Los productos manufacturados dejan de ser valores con significado en un sentido de dinero o cambio y son sólo bien distribuidos de acuerdo con un plan estatal de consumo. Toda la peculiar economía de este régimen se reduce a trazar planes estatales para el consumo y la producción y a establecer un equilibrio entre ambos.

La aplicación de la capacidad social de trabajo se lleva aquí, evidentemente, como en la explotación familiar, al punto en que se logra el equilibrio entre la fatiga del trabajo y la satisfacción de las necesidades sociales. Claro está que ese punto lo fijan los órganos estatales que elaboran los planes de producción y consumo del Estado, mismas que deben equilibrar a ambos. Como el nivel de vida de cada obrero, determinado por el Estado, no tiene relación en sí con el rendimiento de su trabajo (la cantidad de producción que logra), tienen que moverlo a trabajar su conciencia social y las sanciones del Estado, y tal vez además un sistema de premios o recompensas.

En contraste con todos los sistemas económicos hasta ahora examinados, que pueden existir en forma puramente automática y elemental, un orden económico comunista requiere para mantenerse y continuar de acuerdo con el plan estatal un ejercicio social continuo y, para impedir la aparición de alguna actividad económica no prevista en el plan estatal, cierto número de sanciones económicas y no económicas. Según esto, no tenemos en el sistema de comunismo estatal ni una sola de las categorías económicas expuestas en el análisis de los sistemas económicos que antes vimos. Constituye una

⁵ Los impuestos no son precios en el sentido de fenómeno económico sujeto a leyes propias.

excepción el proceso puramente técnico de producción y reproducción de los medios de producción.

Nuestro modo de presentación, que revela la morfología del sistema, contribuye poco al entendimiento de su dinámica, pero probablemente sea esto imposible antes de observar el régimen y ver cómo funciona, y antes de que sus ideólogos y teóricos hayan expuesto una teoría de la organización cabalmente desarrollada.⁶

Resumiendo los resultados de nuestro análisis llegamos a la siguiente tabla (ver pág. 30), que nos dice para cada uno de los diversos sistemas económicos estudiados qué categorías están presentes y cuáles faltan.

Habiendo resumido en esta tabla los sistemas de categorías económicas que hemos presentado, estamos en condiciones de sacar de nuestro análisis ciertas conclusiones teóricas.

¿HACIA UNA TEORÍA ECONÓMICA UNIVERSAL?

Ante todo, debemos tomar como un hecho incuestionable el que la forma actual de nuestra economía capitalista representa sólo un caso de vida económica y que la validez de la disciplina científica de la economía tal y como hoy la entendemos, basada en la forma capitalista y destinada a la investigación científica de la misma, no puede ni debe extenderse a otras formas de organización de la vida económica. Semejante generalización de la teoría económica moderna, practicada por algunos autores contemporáneos, crea ficciones y dificulta el entendimiento de la índole de las formaciones no capitalistas y la vida económica del pasado.

Algunos círculos científicos, evidentemente, han comprendido estos hechos, y

⁶ Me parece que debemos esperar a que la teoría de la organización dé respuesta a las tres cuestiones siguientes, cuyas soluciones podrían hacer más específicas las nociones del mecanismo de la economía socialista:

1. ¿Con ayuda de qué método y en virtud de qué principios se determinarán el grado de aplicación del trabajo social y la cantidad requerida de satisfacción de la demanda, así como el necesario equilibrio entre ambos, cuando se tracen los planes estatales de producción y consumo?

2. ¿Por qué medios se hará trabajar al obrero para que no considere un pesado esfuerzo la aplicación de energía que el plan de producción espera de él y para que lo ponga en práctica verdaderamente?

3. ¿Qué medidas hacen posible en la sociedad socialista impedir, basándose en las nuevas relaciones de producción, el peligro de que se forme una nueva estratificación de clases que podría dar inicio a formas de distribuir el producto nacional que privaran a todo el régimen de sus altos ideales originales?

Sin resolver estos problemas, el régimen de economía socialista sólo puede esbozarse en su aspecto morfológico más general.

últimamente se ha dicho con frecuencia que es necesario establecer una teoría económica universal, cuyos conceptos y leyes abarquen todas las formaciones posibles de la vida económica humana. Trataremos de aclarar la cuestión de si es posible edificar tal teoría universal y si es necesaria como instrumento para el entendimiento científico.

Primeramente, compararemos los diversos tipos de formación económica que hemos investigado anteriormente y entresacaremos los principios y fenómenos comunes a todos ellos. Obtenemos cinco:

1. La necesidad de dotar a la fuerza de trabajo humana con diversos medios de producción con objeto de organizar la producción y de dedicar parte del producto realizado anualmente a la formación y el remplazo de los medios de producción.
2. La posibilidad de aumentar considerablemente la productividad de la mano de obra aplicando el principio de la división del trabajo tanto en lo relativo a la técnica de la producción como en el sentido social de la palabra.
3. La posibilidad de ejercer la agricultura con diferentes grados de esfuerzo de la mano de obra y diferentes grados de concentración en lo tocante a los medios de producción por unidad de superficie del terreno y de aumentar, intensificando la actividad agrícola, la cantidad de producción por unidad de superficie del terreno y por unidad de trabajo. Debe tomarse en cuenta que el producto no aumenta tan rápidamente como los insumos en trabajo y en medios de producción.
4. El incremento en la productividad del trabajo y en la cantidad producida por unidad de superficie del terreno debidas a una mejor calidad del suelo, a una configuración más favorable de la superficie y a mejores condiciones climatológicas.
5. La oportunidad, que el nivel relativamente elevado de productividad del trabajo humano brinda al que trabaja, de producir en el año agrícola una cantidad de productos mayor que la necesaria para mantener su capacidad de trabajo y para asegurar a su familia la oportunidad de vivir y reproducirse. Esta circunstancia presupone la posibilidad de todo desarrollo social y estatal.

Considerando atentamente estos cinco principios universales de la actividad económica humana advertimos sin dificultad que todos son fenómenos de orden natural y técnico. Es la economía de las cosas en especie (*in natura*).

SISTEMAS ECONÓMICOS

<u>Sistema feudal</u>	<u>Economía familiar</u>							
	<u>Capita- lismo</u>	<u>Economía mercantil</u>	<u>Economía natural</u>	<u>Economía esclavista</u>	<u>Economía sierva de“obrok”</u>	<u>Economía señorial</u>	<u>Economía campesina</u>	<u>Comu- nismo</u>
<u>Categorías económicas</u>								
Precio de la mercancía	+	+	—	+	+	+	—	—
Producto único e indivisible del trabajo familiar	—	+	+	—	+	—	+	—
Proceso técnico de producción o Reproducción de los medios de producción	+	+	+	+	+	—	+	+
Capital adelantado por el empresario y que circula en la producción según la fórmula D—M—D+d	+	—	—	+	—	—	—	—
Interés del capital en forma de ingreso del rentista	+	+	—	+	+	+	—	—
Salarios	+	—	—	—	—	—	—	—
Renta de los esclavos o de los siervos	—	—	—	+	+	+	+	—
Precio de los esclavos o de los siervos	—	—	—	+	+	+	—	—
Renta diferencial	+	+	—	+	***	+****	—	—
Precio de la tierra	+	+	—	+	+	+	—	—
Plan estatal de producción	—	—	—	—	—	—	—	+
Regulación mediante consentimiento no económica necesaria para mantener el régimen	—	—	+	+	+	+	+	+

* La economía feudal es una simbiosis de la economía natural de trabajo de campesinos tributarios y la orientación económica monetaria y de intercambio de los señores feudales que comercian con mercancías. Por eso tiene dos objetos económicos de distinto género y dos sistemas de categorías económicas, cuyos elementos no coinciden. Esta circunstancia nos hace darle dos columnas en nuestra tabla.

** Aquí no hay renta como categoría de ingreso independiente especial; no obstante, los factores generadores de renta afectan la cantidad del producto del trabajo único e indivisible de la familia.

*** Aquí hay renta como categoría de ingreso económico, pero su génesis es diferente de la del sistema capitalista.

Estos fenómenos, aunque suelen pasarlos por alto los economistas y considerarlos interesantes solamente desde el punto de vista de la *técnica* de la producción, son en extremo importantes. Su cabal significado se echa de ver ahora con especial claridad, en el caos de la posguerra, con la complicada estructura del aparato económico destruida y la moneda privada de su cualidad de expresión abstracta y estable del valor.

Los cinco principios que hemos expuesto no contienen un elemento para tal avalúo de las cosas. Si esta valuación apareciera y el fenómeno social y económico del valor objetivo se creara sobre su base, todas las cosas adquirirían, por decirlo así, un segundo modo de existencia. Se convertirían en valores, y el proceso de producción, además de la expresión *in natura*, tendría una nueva expresión: *in valore*.

Solamente entonces aparecerían todas las categorías económicas arriba expuestas, que se unirían, de acuerdo con la estructura social y legal de la sociedad, en *uno* de los diversos sistemas económicos que hemos analizado. El sistema “valorístico” con sus categorías se apodera del anterior y natural proceso de producción y lo somete todo a su característico cálculo económico en función del valor.

Cada uno de estos sistemas es de índole muy individual. Los intentos de abarcarlos todos con una teoría universal generalizadora sólo pudieron producir doctrinas de tipo muy general, vacías de contenido, por ejemplo el tipo ideal, el modo “exagerado” de decir que en todos los sistemas la unidad económica se afana por producir el mayor efecto posible con la menor aplicación de energía, y frases por el estilo.

Por eso parece mucho más práctico para la economía teórica crear para cada régimen económico una teoría económica particular. La única dificultad para la aplicación de estas ideas es que sólo muy raramente en la vida económica hallamos un orden económico en estado de cultivo puro, para emplear una expresión tomada de la biología. Por lo general, los sistemas económicos coexisten unos con otros y forman conglomerados muy complicados.

Hoy todavía, en la economía del mundo capitalista hay regados importantes bloques de unidades de trabajo familiar campesino. En las colonias y los Estados asiáticos se hallan todavía acá y allá formaciones económicas semejantes a los tipos económicos de la esclavitud o el feudalismo. Analizando el pasado económico nos topamos con mayor frecuencia, y yo diría que constantemente, con el hecho de esa coexistencia, a veces de los comienzos del capitalismo junto con el sistema feudal o la servidumbre, y a veces de la economía de la esclavitud junto a la de servidumbre y a la economía del trabajo familiar

libre, etcétera.

En estos casos, como cada sistema era cerrado, sólo podía comunicarse uno con los otros por aquellos elementos económicos objetivos que tenían en común, como los que se ven en nuestra tabla de los sistemas económicos. Este contacto solía ocurrir en el plano de los precios de mercado de las mercancías y de la tierra. Así, por ejemplo, desde la emancipación de los campesinos (1861) hasta la revolución de 1917, la explotación familiar campesina existió en la agricultura campesina junto con la empresa capitalista en gran escala. Esto condujo a la destrucción del capitalismo porque los campesinos, relativamente escasos de tierra, pagaban más por la tierra que la renta capitalizada en la agricultura capitalista. Esto, inevitablemente, condujo a la venta de grandes predios a los campesinos. Y a la inversa, las altas rentas de la tierra alcanzadas por las grandes granjas ovinas capitalistas en la Inglaterra del siglo XVIII expolió las tenencias campesinas, que no podían pagar la misma elevada renta a los terratenientes.

Igualmente característica es la sustitución de la renta del trabajo por el *obrok* y viceversa en algunos periodos del sistema de servidumbre en Rusia, que se debía a la elevación de la renta de los esclavos respecto del *obrok* y viceversa. Y quizá la causa económica de la abolición de la esclavitud deba buscarse en el hecho de que la renta de la empresa económica capitalista basada en el trabajo asalariado superaba tanto a la renta como a la renta de los esclavos. Estos y otros muchos ejemplos análogos podrían despejar toda duda acerca de la primordial importancia del problema de la coexistencia entre diferentes sistemas económicos. Actualmente, nuestro mundo está dejando de ser tan sólo un mundo europeo. A medida que Asia y África penetran en nuestras vidas y nuestra cultura más y más frecuentemente con sus formas económicas especiales, nos vemos obligados a dirigir nuestro interés una y otra vez a los problemas de los sistemas económicos no capitalistas.

Por eso no dudamos de que el futuro de la doctrina económica no está en crear una sola teoría universal de la vida económica sino en concebir cierto número de sistemas teóricos que se adapten a los distintos órdenes económicos actuales o antiguos y revelen las formas de su coexistencia y evolución.