



Capital cognitivo y moneda del trabajo

El trabajo humano inicia por la necesidad de transformar recursos naturales en productos a consumir. La tierra es todo lo que se halla en ésta es en común. Los factores de producción son dos: recursos naturales es trabajo.

En el tiempo, cada uno se especializa en el trabajo que puede hacer y sabe hacer mejor. Con la división del trabajo, los productos en exceso respecto a las necesidades de los productores son cambiados por otros productos y se convierten en mercancías. El intercambio ocurre antes por medio del trueque y luego con una mercancía aceptada por todos como medio de cambio. Así nace el dinero. El primer dinero es por tanto una mercancía. Luego, como forma de dinero, se inicia a usar la moneda. Las primeras monedas tienen valor intrínseco: su valor está incorporado en el material de que las mismas monedas están hechas.

El reconocimiento de las propiedades de los recursos naturales (primero la tierra y el complejo de los recursos que se hallan en ésta, luego los derechos de desfrutamiento) y la diferencia entre valor de cambio de los productos y valor reconocido al trabajo necesario para producirlos (el plusvalor) forman el capital. De aquel momento, los factores de la producción se convierten en tres: recursos naturales, trabajo y capital.

Con la acuñación de monedas con valor nominal superior al real y con la emisión de las monedas de curso legal, tiene origen la renta, una ganancia que deriva del empleo no productivo de capital.

Así, la repartición de la riqueza en la economía industrial está fundamentada en la fórmula de salario, ganancia y renta. Quien detiene capital invierte en la empresa que organiza y dirige o disfruta el capital para obtener una renta, mientras que quien no tiene capital puede sólo prestar su trabajo como mercancía. Los factores de la producción son recíprocamente indispensables: sin recursos naturales no se puede transformar nada; sin trabajo no se pueden utilizar medios de producción (capital); sin medios de producción no se puede trabajar para transformar recursos en productos. La repartición entre valor del salario y valor de la ganancia está reglada por la relación entre cantidad y calidad de conocimiento de quien invierte y energía y tiempo de quien presta trabajo. En esta situación, el producto es una mercancía que es intercambiada del exterior de la relación entre el capital y el trabajo empleado en su producción.

De la exclusión de la mercancía del control del trabajo que concurso en su producción y del uso de la moneda de curso legal en los intercambios deriva la sustracción de valor al trabajo. De hecho, los trabajadores como tales no pueden de ninguna manera determinar el valor de intercambio de las

mercancías y el constante aumento de la masa monetaria reduce el poder adquisitivo de la moneda y luego el valor reconocido al trabajo.

El progreso tecnológico de los últimos decenios ha llevado a quien tiene en detención capital a considerar que la automatización y la informatización de los procedimientos de producción pudieran sustituir gran parte del trabajo, por tanto a desvincular el capital y la producción del trabajo y las ganancias de los salarios. Este paradigma ha llevado a otro aumento de la sustracción de valor al trabajo.

En base al mismo paradigma, quien emplea capital, propio o de tercios, de manera improductiva se ha sentido autorizado a pretender mayores rentas. La cumbre de este paradigma está representada por el progresivo proceso de financiarización de la economía. En este proceso, caracterizado por la mayoría del capital monetario (que alguien define pseudocapital) respecto al capital material, menos del cinco por ciento de la masa monetaria está empleado en la economía real (producción, comercio, servicios), la parte restante está empleada en operaciones financieras en las que se cambia la moneda por títulos y moneda por otra moneda. Puesto que medio de la financiarización es la moneda de curso legal, quien emite esta moneda ha conquistado absoluta hegemonía sobre las finanzas y, consiguientemente, sobre la economía, sobre la política, sobre la información y sobre la entera sociedad.

Este paradigma es erróneo. De hecho, mientras que el progreso tecnológico no ha modificado la relación de independencia de la mercancía del trabajo, en el sentido de que la mercancía siempre es cambiada al exterior de la relación entre capital y trabajo empleado en su producción, la revolución informática y la difusión del conocimiento han llevado las fuerzas de producción a un nivel de desarrollo del que la producción no puede prescindir. No sólo. Puesto que en la economía posindustrial la ventaja deriva esencialmente del conocimiento y de la creatividad, la parte del trabajo que se expresa a través del conocimiento asume también la función de dirección de los procesos de producción que un tiempo era desempeñada por quien empleaba los medios de producción. El conocimiento de los trabajadores constituye una forma de capital, el así llamado capital cognitivo.

De cuanto arriba deriva una inversión del paradigma según el que en la economía posindustrial el capital necesita menos y menos trabajo. En realidad, cuanto más el conocimiento es difundido, más la producción necesita de éste. Y puesto que el conocimiento no es una mercancía que pueda ser cambiada al exterior de la relación con el trabajador pero en cambio es medio de producción, luego capital (cognitivo) incorporado en el trabajador mismo, más la producción y la economía en general necesitan conocimiento (capital cognitivo), más los otros medios de producción (capital material) necesitan trabajo y dependen de eso.

Pero, del nuevo paradigma deriva una consecuencia aun más importante. En la sociedad industrial, quien tiene en detención y invierte capitales monetarios, organiza y dirige la empresa,

mientras que el trabajo es factor de producción extraño. Esta jerarquía funcional determina la relación de subalterneidad del trabajo respecto al capital. En la sociedad posindustrial, quien tiene en detención y invierte capitales no es capaz gobernar los procesos de producción, mientras que presta trabajo sabe organizar y dirigir la empresa. Habiendo asumido las funciones precedentemente desempeñadas por quien invertía capital material, quien presta trabajo invierte ahora, efectivamente, su capital cognitivo y luego puede y tiene que participar con ese capital en la propiedad, a los riesgos y a los resultados de la empresa.

El capital monetario no quiere aceptar los efectos de este paradigma. Sería la fin de su hegemonía. Logra evitarlo con su trabajo precario y, sobre todo, una vez más, con la moneda de curso legal. Con el trabajo precario se provoca una mayor automatización del trabajo, apagando la identificación del trabajador como parte esencial de una organización socio-económica (la empresa), así reduciendo su mimesis organizadora y desmotivando su interés futuro. Con la moneda de curso legal le impone al trabajo un valor de cambio determinado por la competencia, en el mercado del trabajo, de otras personas que no pueden permitirse elegir con que moneda ser pagadas. Así, con la moneda de curso legal se continúa sustrayendo valor al trabajo y se le impide al trabajador participar en la propiedad y a la gestión de la empresa.

La única solución es un acuerdo entre trabajadores. Éstos pueden decidir, en su mismo interés y en el interés de la entera sociedad, pedir en pago una moneda de valor real en lugar de la moneda de curso legal. Este acuerdo prevé la unidad de los trabajadores. A la unidad de quien dispone de la moneda de curso legal emitida por los bancos, los trabajadores pueden y deben contraponer su unidad, con una moneda de valor real, que representa el trabajo que ellos se empeñan a prestar, una moneda emitida por su cuenta, la [moneda del trabajo](#).

31 de enero de 2008.



Rodolfo Marusi Guareschi