

24-37



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**"Elementos para determinar clases sociales a través
de la Encuesta de Hogares de Nicaragua"**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA
P R E S E N T A :
MARIA CECILIA MORENO VELASCO



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

I N D I C E

INTRODUCCION	1
1. EL TRABAJO	6
2. LA DIVISION SOCIAL DEL TRABAJO	10
a) Las determinaciones naturales de la división social del trabajo.	11
b) Las determinaciones sociales de la división social del trabajo.	26
c) Las formas de regulación de la división social del trabajo.	41
3. LAS LEYES TENDENCIALES.	47
4. TIPOS DE ECONOMIA EN NICARAGUA	53
a) Economía natural	56
b) La producción mercantil simple	65
c) La economía capitalista y las formas de planificación.	84
5. LAS RELACIONES SOCIALES DE PRODUCCION COMO INDICADOR DE CLASE.	92
6. PROPUESTA.	98

INTRODUCCION

El Instituto Nacional de Estadística y Censos incluye como uno de sus programas continuos el de la Encuesta de Hogares. Esta se inició en 1980 por primer vez en la historia de Nicaragua. Su temática de estudio está compuesta por la investigación de la fuerza de trabajo, las características del empleo y el desempleo, la situación de la educación, los problemas de vivienda, fecundidad, composición del hogar, niveles de ingresos y migración, entre los más importantes.

La metodología que sustenta la Encuesta de Hogares hasta la fecha está basada en las recomendaciones internacionales, que responden a la estructura capitalista de los países desarrollados y buscan establecer comparaciones entre los países del mundo sin considerar la heterogeneidad de los mismos.

Desde este punto de vista, la Encuesta de Hogares de Nicaragua, incerta en un país subdesarrollado, a veces se vé en la obligación de hacer adaptaciones forzadas en cuanto a la clasificación de las ocupaciones. Por ejemplo: el Clasificador Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO) elaborado por la OIT, no contiene como una ocupación específica y de peso en la estructura ocupacional al arte

sano y se vé en la obligación de ponerlo como "Otros obreros manufactureros y trabajadores asimilados", siendo que en Nicaragua hay pueblos cuya principal actividad es la artesanía. También sucede a la inversa, que el mencionado clasificador propone ocupaciones tan especializadas que es difícil encontrar en Nicaragua donde, generalmente, los obreros tienen como ocupación la de realizar dos o más funciones que en el clasificador aparecen como ocupaciones independientes y especializadas.

Nicaragua en el momento actual, tiene una fuerte demanda de datos fehacientes que le ayuden a planificar adecuadamente la economía del país. Históricamente determinada por la transición del capitalismo hacia la economía planificada tiene que buscar respuesta a esa determinación y planificar de acuerdo a sus planteamientos políticos.

La Encuesta de Hogares es uno de los instrumentos que permite con cierta dificultad, establecer políticas salariales, analizar la situación del trabajo, revisar las condiciones de vida, etc. Sin embargo, ésta no responde a la necesidad concreta a la que se enfrenta la Revolución Sandinista como es la de esgrimir políticas orientando el desarrollo social hacia el fortalecimiento de las clases trabajadoras.

De esta manera, lo que se pretenderá hacer es presentar una metodología alternativa que permita analizar los mismos datos de la encuesta tradicional a través de las clases sociales. Por un lado no se alteran los criterios de comparabilidad internacional, y por el otro se logra dar respuesta a los lineamiento de base de la Revolución. De esa manera también es posible medir los resultados de la política económica y establecer los correctivos necesarios.

Las clases sociales permiten no sólo describir una realidad concreta, sino que también permiten, con su análisis, explicar los fenómenos sociales de manera relacionada con el desarrollo social general.

Las estadísticas tradicionales nos muestran situaciones separadas las unas de las otras, como si no existiera estrecha relación de causa y efecto entre los distintos elementos que intervienen en la formación o manifestación de un fenómeno.

Es importante aclarar, que el marco teórico que aquí se propone para la elaboración de la metodología se restringe al análisis económico de las clases sociales. Con esto queremos decir que se pretende distinguir lo que se ha dado en llamar la "clase en sí". Nada tiene que ver

con esto, por tanto, la manifestación ideológica o política de las clases, o sea la "clase para sí". Por otra parte, consideramos que las clases se deben de analizar desde un punto de vista científico, a partir de sus condiciones objetivas materiales de existencia según su ubicación en la división social del trabajo. El problema de la correspondencia o no correspondencia entre la situación objetiva y su comportamiento político, es tarea del proceso de politización y, no afecta al tipo de relaciones de producción o, al lugar en la división social del trabajo en que se halla inserta.

El primer tema importante del que se parte en el desarrollo del estudio, es el de la división social del trabajo. Se analizan las bases teóricas de la división social del trabajo, tanto en cuanto a las naturales, como las sociales. En seguida y, dentro de ese mismo apartado, se plantean los mecanismos reguladores de la división social del trabajo. Por tanto, la división social del trabajo es considerada como la categoría clave tanto para el análisis de las clases sociales, como también para la elección de los indicadores a un nivel mucho más práctico.

El segundo tema, subdividido en apartados, es el de las leyes tendenciales de la sociedad, de tal forma de poder explicar cómo, de determinadas relaciones sociales de

producción se derivan leyes que explican el movimiento tendencial de la sociedad. Al mismo tiempo, esa combinación de relaciones sociales de producción permite conocer una estructura o tipo en particular de economía. De allí derivaremos, entonces, la elección de los indicadores; o sea la metodología para la determinación de las clases sociales en Nicaragua.

No podemos dejar de mencionar que a lo largo de la exposición se podrán apreciar algunos planteamientos "suis generis" en lo que respecta a la combinación o tipo de relaciones sociales de producción en el caso de Nicaragua. Ello, se debe más que al análisis científico, a los resultados del trabajo directo en el campo de la estadística social; que ante los nuevos intereses y motivaciones del proceso revolucionario, surgen muchas veces formas que siempre existieron pero no se veían. En ese sentido el proceso revolucionario es un campo rico para el desarrollo científico. Pero, por la misma razón de que muchos de los planteamientos se derivan de la experiencia concreta de casi tres años de proceso revolucionario, muchas de estas manifestaciones no han cristalizado en tendencias del todo marcadas. Así es posible que hayamos tomado casualidades por manifestaciones más permanentes o generalizadas y aceptamos, gustosamente, la crítica en este sentido.

1. EL TRABAJO

El trabajo constituye la actividad mediante la cual el hombre actúa sobre el medio ambiente natural para proveerse de los bienes que satisfagan las necesidades fundamentales para la vida. Necesidades tales como comer, beber, descansar, recrearse y, en general, asegurar la supervivencia y reproducción de la especie. Por tanto el trabajo es condición de toda sociedad. Con esto queremos decir que ninguna sociedad puede sobrevivir sin trabajo. Esta es en definitiva la tesis última de la concepción materialista de la historia. En este sentido Engels mencionaba:

"La concepción materialista de la historia parte del principio de que la producción y con ella el cambio de productos constituye la base de todo el orden social; de que en cada sociedad que presenta la historia, la repartición de los productos, y con ella la jerarquía social de clases y órdenes, se rige según la naturaleza y la forma de producción y según la forma de cambio de las cosas producidas". (1970:280).

Con esto no se trata, en ningún momento de relacionar mecánicamente la forma de producción con el funcionamiento completo de la sociedad. De hecho basta pensar que la producción de bienes naturales en el hombre es una acción previamente establecida en la conciencia y, por tanto representada idealmente antes de ser realizada. Preci-

samente lo que diferencia al hombre de los animales es que mientras los últimos actúan por instinto, sobre la motivación de la situación inmediata, el hombre es capaz de prever el futuro y, en ese sentido imaginar el producto de algo todavía no realizado. Teniendo esto en consideración, se hace evidente que no es sólo la vida material lo que determina el funcionamiento de la sociedad, porque esa misma vida material es fruto de la acción consciente del hombre sobre la naturaleza.

A pesar de lo anterior existe un determinante último que permite seguir el hilo de la historia. Dicho determinante, son las relaciones sociales de producción, en combinación con el nivel de organización y desarrollo de las fuerzas productivas. En otro párrafo, más largo, Engels resume así la teoría del materialismo histórico:

"...Según la concepción materialista de la historia, el factor que en última instancia determina la historia es la producción y la reproducción de la vida real. Ni Marx ni yo hemos afirmado nunca más que esto. Si alguien lo tergiversa diciendo que el factor económico es el único determinante, convertirá aquella tesis en una frase vacua, abstracta, absurda. La situación económica es la base, pero los diver-

Los factores de la superestructura que sobre ella se levanta -las formas políticas de la lucha de clases y sus resultados, las Constituciones, que después de ganada una batalla, redacta la clase triunfante, etc., las formas jurídicas, e incluso los reflejos de todas estas luchas reales en el cerebro de los participantes, las teorías políticas, jurídicas, filosóficas, las ideas religiosas y el desarrollo ulterior de éstas hasta convertirlas en un sistema de dogmas ejercen también su influencia sobre el curso de las luchas históricas y determinan, predominantemente en muchos casos, su forma." (1971 tomo II:490).

Partiendo entonces del trabajo y la producción social, como el elemento determinante en última instancia, debemos referirnos a la forma en que se distribuye dicho trabajo en una sociedad. Por lo pronto, no todos los individuos realizan las mismas actividades en una sociedad determinada. Hay diferencias entre los seres humanos que obligan a desarrollar actividades distintas entre unos y otros. Estas diferencias pueden ser: diferencias de sexo que dividen a las mujeres de los hombres; diferencias de edades que imposibilitan a un viejo hacer lo que un joven, o a éste lo que un niño; o habilidades innatas para los di-

ferentes tipos de arte y ciencia. Pero también hay diferencias que provienen del nivel de desarrollo de la sociedad. A medida que se desarrolla la técnica crecen las diferentes actividades y se incrementa la división social del trabajo. Por último también hay diferencias que se derivan del medio ambiente donde vive la sociedad. Los pueblos pescadores se ubican a las orillas del mar, las lagunas o los ríos. La agricultura surgió históricamente allí donde la naturaleza facilitó la irrigación de los suelos. Mineros sólo puede haber allí donde existen las riquezas minerales. Veamos entonces, a continuación la división social del trabajo.

2.- LA DIVISION SOCIAL DEL TRABAJO

La división social del trabajo es entonces, la relación que establecen los grupos humanos y los individuos al desarrollar trabajos diferentes dentro de la sociedad. Una vez creadas estas diferentes actividades o funciones, ya son un requisito para la sociedad; se vuelven imprescindibles y constituyen una nueva rama de la división social del trabajo. Por ejemplo, el surgimiento de las diferentes artesanías lanza diferentes valores de uso a los consumidores. Estos valores de uso, de materiales de diferente origen (agrícola, forestal, minero, animal, ideológico, como la literatura, la música o la religión, etc.) se vuelven imprescindibles para la sociedad. Con ello también se vuelven imprescindibles sus creadores, ya que la especialización los ha convertido en únicos concedores de la forma de producción, en monopolizadores de un lugar dentro de la división social del trabajo. Con ello, sus actores adquieren intereses propios. Es así como los intereses de los distintos grupos sociales se derivan, en última instancia, de la actividad que desempeñan o sea del trabajo. En tanto se realizan trabajos diferentes habrá en la sociedad intereses diferentes.

Pero, volvamos a la división social del trabajo. Veamos más en detalle cuáles son sus determinaciones. Encon-

tramos dos tipos de determinaciones: a) las determinaciones naturales y, b) las determinaciones histórico-sociales.

a) Las determinaciones naturales de la división social del trabajo.

Entendemos por determinaciones naturales de la división social del trabajo, aquellas que están dadas por la naturaleza del hombre y el medio ambiente. Entre las que atañen al ser humano podemos mencionar: determinaciones por sexo, determinaciones por edad y determinaciones por raza. En cuanto a las determinaciones del medio ambiente encontramos: las relativas a las riquezas naturales o características del medio ambiente; y las de ubicación geográfica.

Las determinaciones por sexo se basan, fundamentalmente, en el proceso de procreación que determina de manera particular la participación de la mujer en las actividades productivas y, por consiguiente, en la división social del trabajo. El papel de la mujer en la reproducción es particular. Es ella quien tiene que tener especial cuidado en la etapa de gestación; luego es quien tendrá la responsabilidad del sustento del niño los primeros momentos de su vida. Este hecho en particular, determina su participación en las actividades productivas y en la división social del trabajo. Es claro

que esto varía significativamente de una etapa de desarrollo a otra. En las primeras etapas históricas se le asignó trabajos que no implicaran una mayor movilidad fuera del hogar; trabajos que fueran compatibles con el amamantar y con el cuidado de la prole. Esto es, cuidar el fuego, recolectar frutos cercanos al hogar, confeccionar el vestido y hasta elaborar herramientas. Desde este momento pues, el trabajo se divide sexualmente en aquel de las mujeres y los exclusivos del hombre; aunque, obviamente, hay un sinnúmero de trabajos que los desempeña, indistintamente, cualquier sexo. El hombre, a su vez, ve su trabajo determinado por el mismo hecho que limita a la mujer a no moverse de la casa. El deberá recorrer largas distancias si es necesario para obtener los alimentos; deberá ser el que utilice la fuerza física que amerite la caza, etc. Se dan las bases así para la división fisiológica del trabajo. Es importante tener en cuenta esta diferencia original para estudiar sus manifestaciones a lo largo de la historia. Pero si bien es cierto que a medida que se desarrolla la sociedad las posibilidades técnicas permiten una mayor incorporación de la mujer a los diferentes trabajos, existe una diferencia objetiva que llevó a las mujeres a efectuar tareas mayormente domésticas y, con ello, al aislamiento respecto de la sociedad en su conjunto y a la opresión y explotación por parte del hombre. Pero las dife-

rencias naturales tienen manifestaciones diferentes a medida que se desarrolla la sociedad. Bajo el capitalismo llega un momento en que el capital comienza a utilizar masivamente el trabajo femenino y con ello la ubicación del trabajo por sexo en diferentes ramas de la actividad; escribe Dierckxsens al respecto:

"Con la incorporación progresiva de la mujer al trabajo para el capital, esa misma fuerza de trabajo contratada para trabajos serviciales y sumisos por su contenido (enfermera, secretaria) será más productiva que la fuerza de trabajo masculina. La consecuencia es la segregación de los mercados de fuerza de trabajo por sexo, por encima de la segregación racial". (1981:19).

Si ciertas actividades son prioritariamente realizadas por mujeres y otras por hombres; habrá intereses particulares que provienen de la naturaleza biológica de la fuerza de trabajo y de la actividad y ubicación concreta en la división social del trabajo. En términos de nuestro interés en una metodología para determinar las clases sociales, la información por sexo es entonces importante para el análisis de la división social del trabajo.

Actualmente en Nicaragua existe participación di-

ferente del hombre y la mujer en el proceso productivo. Basta comparar los datos de población económicamente activa para demostrarlo. La última Encuesta de Hogares de Nicaragua (EHN) determinó que de cada 100 hombres 54 mujeres pertenecían a la PEA. Este alto grado de participación se debe, ante todo, al hecho que el alto nivel de pauperización hace que el sustento que procura el hombre no alcance para la reproducción de la fuerza de trabajo familiar y sea necesario que la mujer y por último los niños salgan a trabajar.

Pero que la tasa de participación de la mujer sea alta no significa que su participación sea semejante. Los últimos datos de la Encuesta de Hogares de Nicaragua, señalan que para el estrato de ingreso más bajo, de hasta 600 córdobas, hay 354 mujeres cada 100 hombre en Managua; lo que significa 2,5 veces más en el grupo donde la fuerza de trabajo está más descalificada. Esto demuestra, una vez más, que prevalecen las determinantes sociales, sobre las naturales en la división social del trabajo.

La determinación por edades es otro elemento natural en la división social de trabajo. Desde las sociedades primitivas, y aún en el comportamiento de los animales, los adultos ejercen un papel muy diferente al de los niños o los ancianos. Son los adultos y quizá los adolescentes quienes hacen los trabajos más rudos o los que guerrear, o los que tienen la responsabilidad mayor en la obtención

de los alimentos. No así los ancianos que son los maestros de las nuevas generaciones ni los niños que están en proceso de aprendizaje y que tienen una participación secundaria en el trabajo social.

Bajo el capitalismo es particularmente importante el análisis de la fuerza de trabajo por edades. El rango de edades de los obreros asalariados tiene que ver, directamente con la amplitud y profundidad del desarrollo del capitalismo. En los primeros momentos, cuando el capitalismo basa su expansión en la acumulación originaria, la enorme masa de desocupados permite al capital utilizar la fuerza de trabajo en sus momentos de mayor rendimiento, esto es, entre los 15 y los 30 ó 35 años. A medida que se van destruyendo las formas precapitalistas, es el mismo capital el que se encarga de "cuidar" de la fuerza de trabajo. Ya no existe la misma facilidad de antes de sustituir la fuerza de trabajo cuando llega a los treinta años por otra más joven, ya que el ejército de reserva ha disminuído. Por ello surgen las políticas estatales de seguridad social que tienden a hacer útil la fuerza de trabajo en su segunda etapa: de 30 a 45 años. Escribe Dierckxsens:

"Al disminuir las posibilidades de reclutamiento de fuerza de trabajo en el nexo no capitalista para reponer la fuerza de trabajo desgastada en el nexo capitalista, los capitalistas como clase se ven obligados a conservar mejor esa fuente de plusvalía. Pues al disminuir las posibilidades de sustitución de la fuerza de trabajo, el capitalista se ve obligado a prolongar la vida productiva del obrero. Los capitalistas, en otras palabras se ven obligados a 'alimentarse' de aquella fuerza de trabajo que se encuentra en el segundo ciclo de la vida productiva (de 30 a 45 años de edad). Ahora bien, la prolongación de la vida productiva requiere, para poder mantener un máximo nivel de productividad del obrero, la conservación de su fuerza de trabajo, o sea, requiere la seguridad social". (1981:12).

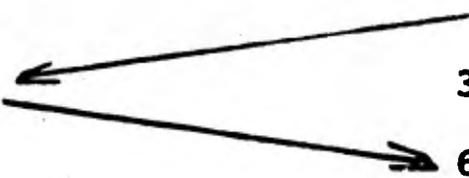
En Centroamérica es particularmente interesante, como este proceso se manifiesta en Costa Rica, mientras que por ejemplo en El Salvador, las posibilidades de la sustitución de la fuerza de trabajo con población de origen agrario, separada de sus medios de producción ha llevado a un desinterés total por parte del Estado en las condiciones de vida del trabajador asalariado; con ello han contribuido a la situación revolucionaria que se está viendo.

Las edades constituyen bases naturales particularmente importantes para generar intereses diversos en sus actores. Su información brinda un instrumental inagotable para el análisis de la división social del trabajo y, por tanto, de las clases sociales en el capitalismo.

Fue este también un factor importante en el proceso revolucionario nicaraguense. Hoy en día aún podemos ver, cómo la fuerza de trabajo asalariada se reproduce, principalmente por la vía de la sustituibilidad. El siguiente cuadro, de la estructura de edades según ocupación lo señala:

Estructura por edad de la fuerza de trabajo según categoría de ocupación Managua. 1980. Estructura porcentual.

<u>Edad</u>	<u>Asalariados</u>	<u>Cuenta Propia</u>
Total	100.0 %	100.0 %
10-19	10.0	5.0
20-34	54.0	31.0
35 y más	36.0	64.0



Fuente: INEC. Boletín Demográfico No.7:71.

El grueso de los asalariados son ocupados entre los 20 y los 34 años según la estratificación. Una vez alcanzada dicha edad, deben de pasar a engrosar las filas de los trabajadores por cuenta propia (por lo regular subocupados) según lo insinúa la flecha.

El tercer y último determinante natural derivado de la naturaleza biológica del ser humano es, la raza. De manera directa, la raza no proporciona elementos para esta-

blecer diferencias en la división social del trabajo, como ocurre con los sexos o las edades. Sin embargo, la raza brinda los elementos para que se utilice este factor para acentuar la explotación de unas clases sobre otras.

El desigual desarrollo del capitalismo a nivel mundial, creó zonas (Europa) donde se generalizaron las relaciones capitalistas antes que en el resto del mundo. La necesidad de expansión del capital y exportación de éste (imperialismo) ubica a los demás pueblos del mundo, automáticamente bajo el mando del capital. Los convierte en explotados y, utiliza los rasgos fenotípicos para facilitar y generalizar la opresión ideológica sobre la base material. Se establece así un mercado de trabajo con carácter de segregación racial.

El capitalismo que ha consolidado el racismo, creó al mismo tiempo intereses particulares, según las características raciales o étnicas (culturales) de la población en la división social del trabajo. Es innegable hoy en día el papel que juega en Centroamérica la motivación étnica dentro de los procesos de liberación (Guatemala). Dentro de una misma clase social, existen intereses particulares según la adscripción étnica o las características raciales de la población. El proletariado de color siente la opresión racial de sus hermanos de clase blancos. Por ello el triunfo de un

proceso revolucionario no acaba inmediatamente con la discriminación racial; aún cuando al destruir las bases de la explotación se destruye, al mismo tiempo, las bases de la discriminación.

Nuevamente incluiremos una cita de Dierckxsens, donde concluye el papel del racismo en la conciencia de clase:

"El racismo contribuye a retrasar la conciencia de la clase trabajadora. Cuando el capital explota la fuerza de trabajo segregando este ejército de trabajadores según sus particularidades étnicas, aparece todo como si un grupo étnico, los blancos, explotaran a los otros, logrando así una división y oposición entre ambos grupos. La segregación de los trabajadores improductivos o calificados y en puestos de supervisión, de los productivos o no calificados en puestos de subordinados, coincide con la segregación étnica. El resultado de ello es que la ideología pequeño-burguesa comienza a encarnar en las particularidades raciales, encubriéndose aún más todavía las contradicciones de clase. La situación humilde de la clase de obreros no calificados se nos presenta ahora como el producto de la falta de ambiciones y de la holgazanería propia de la raza, escondiendo lo que realmente son: una clase de explotados, humillados y discriminados proletarios".
(1981:54).

Para Nicaragua es particularmente importante el análisis étnico de la sociedad y, su participación en la división social del trabajo ya que, en el correr de 1981-1982, el imperialismo ha estado utilizando al movimiento indígena con propósitos contrarrevolucionarios aprovechándose del atraso político producto de que en la Costa Atlántica de Nicaragua -zona donde habita la población indígena- no se desarrolló prácticamente la guerra revolucionaria como ocurrió en el Pacífico y, con ello tampoco el desarrollo de una conciencia revolucionaria y antiimperialista.

Pasemos ahora a ver las determinantes naturales de la división social del trabajo que se derivan del medio ambiente y de la ubicación geográfica.

En primer lugar, podemos hablar del medio ambiente. Históricamente la actividad de los pueblos se vió determinada por el medio ambiente en que se desarrollaron. La riqueza natural del lugar determinó, en parte, lo que se producía. Si era selva, habría caza y la necesidad de hacer viviendas que protejan de las fuertes lluvias. Si la comunidad se encontraba a la orilla del mar, la actividad central sería la pesca y, se desarrollaría una división del trabajo a medida que se incrementaba los conocimientos técnicos alrededor de dicha actividad. Unos se encargarían de tejer las redes, otros de afilar las lanzas; las mujeres de limpiar el pescado, otros de pescar, etc.

A nivel más general, a nivel mundial, el globo terráqueo se compone de diferentes suelos y medio ambiente. Hay zonas frías, templadas y cálidas a las que corresponden suelos propios, vegetación propia y en general riqueza natural diferenciadas. En tanto el mundo está dividido en países, éstos presentan características diferentes los unos de los otros. De esta manera podemos encontrar países ricos en minerales metálicos como es el caso de Chile, Perú, Bolivia, México, etc. o países donde la industria extractiva principal es el petróleo, como Estados Unidos, México, Venezuela, Arabia Saudita, etc. También están aquellos países cuyas tierras son propicias para la agricultura y, dentro de la agricultura para cierto tipo de cultivo. Bujarin anotaba al respecto:

"De este modo, la diferencia de esferas de producción es aquí el resultado de condiciones naturales de producción. No es difícil apoyar esta tesis con múltiples ilustraciones. Tomemos por ejemplo, las materias vegetales. El café no se cultiva sino en ciertas condiciones de clima, principalmente en el Brasil, parte de la América Central,

--.....

El cacao no se produce más que en los países del trópico. El caucho que desempeña un papel tan importante en la producción moderna, exige igualmente ciertas condiciones climatológicas que hacen que su cultivo sea exclusivo de algunos países

--.....

El algodón, que de todas las materias fibrosas ocupa, por su importancia el primer lugar en la vida económica, se cultiva en los Estados Unidos, India....." (1977:35).

En el caso de Nicaragua, aquí hay grandes posibilidades de explotación forestal, en la zona de la Costa Atlántica. Potencialidades excepcionales para el desarrollo de la agricultura, y la ganadería. En el terreno agrícola, y en lo que se refiere a los cultivos de ciclo corto, Nicaragua tiene la posibilidad de realizar dos cosechas al año en productos tales como el maíz o el frijol o el sorgo, debido a las lluvias regulares durante 8 meses al año que posibilitan la humedad necesaria y, las condiciones atmosféricas que permiten el crecimiento y maduración del maíz en 90 días. Característica ésta que en otros países solo se logra mediante la intervención humana, con el riego artificial; es aquí ventaja de la fertilidad natural del suelo y el clima.

Así, las cualidades específicas de cada zona hacen que cada uno de los países adopte un lugar en la división social del trabajo de acuerdo -en parte- a lo que pueda explotar de su naturaleza. Se crea entonces la división espacial o territorial del trabajo a nivel internacional. Esta división espacial del trabajo tiene sus bases en la producción agrícola, ganadera y minera ya que es la producción que debe

sujetarse, más directamente, a las condiciones naturales. Lenin señalaba al respecto:

"Por su misma naturaleza la transformación de la agricultura en producción mercantil se opera a través de una vía particular, no parecida al proceso correspondiente en la industria. La industria transformativa se escinde en ramas diversas, autónomas por completo, consagradas a la producción exclusiva de un producto o de una parte de un producto. La industria agraria no se escinde en ramas totalmente separadas; no hace más que especializarse en la producción de uno u otro producto para el mercado, subordinando los restantes aspectos de la agricultura a este producto principal (es decir mercantil). (1971: 299-300).

Otro caso interesante es, por ejemplo, el cultivo de la Coca en Bolivia. La planta sólo crece en clima frío, a una cierta altura sobre el nivel del mar y, bajo tierras de calidades particulares. Estas características hacen de la zona de los Andes un lugar monopólico para su producción; llega el producto a tener entonces un precio exhuberante en el mercado mundial.

La ubicación geográfica de los países y, su relación respecto a los mercados es otro determinante en la

división social del trabajo. Para Europa, el hecho de encontrarse entre dos mares fue una determinante natural que favoreció el desarrollo del comercio mundial y, con ello, el surgimiento del capitalismo.

Nicaragua ha sido una zona estratégica para el imperialismo norteamericano. A mediados del siglo pasado y, ante la eventualidad de la construcción de un canal interoceánico, los Estados Unidos comienzan su ingerencia en la política y economía de Nicaragua, que para comienzos de este siglo se manifiesta en un total control económico y político del país. Por un lado la posibilidad de la construcción del canal interoceánico y por otro, la cercanía de los mercados de Estados Unidos hacían de Nicaragua una presa codiciada por el imperialismo.

Estas características geográficas llevaron al saqueo indiscriminado, por parte de los enclaves imperialistas de las riquezas naturales de la Costa Atlántica de Nicaragua, como fue el caso de las maderas, de los minerales y del banano principalmente. Se negó así la posibilidad histórica de un desarrollo independiente o por lo menos, se lo distanció en la historia.

Por último debemos aclarar, que en el caso de

todas las determinantes naturales mencionadas anteriormente (tanto en las que tienen relación con el ser humano, como aquellas relativas a la naturaleza ambiental y de situación), estas van relegando su importancia en la medida en que la sociedad se desarrolla y nuevas técnicas permiten la utilización o el traslado de bienes de una región a otra. La riqueza no es riqueza en sí; sino que depende de las posibilidades técnicas de explotarla. Así el petróleo siempre ha existido, pero su utilización económica se remite a no más de un siglo atrás. Con esto queremos decir que las determinantes naturales dependen, al fin de las determinantes sociales o sea, del grado de desarrollo de las fuerzas productivas y el carácter de las relaciones sociales de producción. A este respecto Bujarin señalaba:

"Pero cualquiera que sea su importancia, las diferencias naturales de las condiciones de producción pasan cada vez más a un plano posterior con relación a las diferencias que hace nacer el crecimiento desigual de las fuerzas productivas en los diversos países". (1977;36).

Pasamos a ver entonces, las determinantes sociales que convierten en relativas, las posibles ventajas naturales dentro de un contexto histórico determinado.

b) Las determinaciones sociales de la división social del trabajo.

Ya explicamos como interviene la naturaleza en el desarrollo social y por lo tanto, en la división social del trabajo. Ahora bien, la naturaleza no puede transformarse con el objeto de ser aprovechada por el hombre, por sí sola, se necesita de la acción humana para que sufra algún cambio. En este caso pensamos en la naturaleza como un elemento pasivo y en la acción del hombre como el elemento activo. A medida que la humanidad evoluciona, el hombre se desarrolla y transforma la naturaleza. Es el desarrollo de las fuerzas productivas que permite cada vez más la transformación cualitativa de la naturaleza, Es la conjugación de estos dos elementos (naturales y sociales) los que van generando cambios en la división social del trabajo. Por ejemplo, los yacimientos petrolíferos pueden ser una riqueza muerta si el hombre no actúa sobre ellos y se dispone a explotarlos. Pero su explotación se dará cuando las fuerzas productivas hayan alcanzado el desarrollo que posibiliten su explotación. A su vez, el descubrimiento del petróleo va generando nuevas necesidades en el mercado y esto impulsa a extraerlo al menor costo posible lo que al mismo tiempo, impulsa el desarrollo tecnológico y con él el de las fuerzas productivas.

El desarrollo de las fuerzas productivas genera nuevas relaciones sociales de producción que van cambiando cualitativamente a lo largo de la historia y determinando diferentes modos de producción.

La primera gran división social del trabajo que se establece sobre bases propiamente sociales es la separación de la ciudad y el campo, o, lo que es lo mismo, la separación del trabajo intelectual del trabajo manual.

En las comunidades primitivas, la primera expresión de la división del trabajo se da entre tribus diferentes. El intercambio se genera al exterior de la comunidad. Esto en tanto cada comunidad se ubica en un medio ambiente diferente y, por tanto, tiene productos del trabajo humano diferentes que pueden intercambiar con sus vecinos. Una vez que las tribus primitivas encuentran las condiciones que le permiten aumentar la productividad del trabajo, es decir, una vez que las condiciones del terreno le permiten establecerse en un lugar de manera sedentaria; que empiezan a utilizar métodos más efectivos para la caza y la recolección de los alimentos o la pesca; y que por último, es factible la conservación de los alimentos; surge el excedente. El excedente, como sobreproducto social permite establecer intercambios con otras tribus. Sur-

gen, por ejemplo los intercambios entre pueblos pastores y pueblos agrícolas. La especialización se basa en las características naturales donde se asienta la comunidad. Pero, el excedente hace posible, al mismo tiempo que ciertas personas se especialicen en determinadas actividades y surge la división social del trabajo al interior de las mismas comunidades. El excedente impulsa la especialización y ésta el desarrollo de las fuerzas productivas. Surge así la separación del trabajo intelectual del trabajo manual y, con ello, las clases sociales diferenciando a los que dirigen de los que trabajan directamente. Surgen los explotados y los explotadores. La manifestación de esta división del trabajo está dada por el surgimiento de las ciudades. La siguiente cita de Marx, aunque larga, permite ver estas dos grandes etapas en la división social del trabajo. Primero la que se refiere al intercambio al exterior de los pueblos o comunidades. Luego la que se genera al interior al separarse el trabajo intelectual del trabajo manual:

"Por otra parte, como hemos observado ya, el intercambio de productos surge en los puntos en que diversas familias, tribus, entidades comunitarias, entran en contacto, puesto que en los albores de la civilización no son personas particulares, sino las familias, tribus, etc., las que se enfrentan de manera autónoma. Diversas entidades comunitarias encuentran dis-

tintos medios de producción y diferentes medios de subsistencia en su entorno natural. Difieren, por consiguiente, su modo de producción, modo de vida y productos. Es esta diversidad, de origen natural, la que en el contacto de las entidades comunitarias genera el intercambio de los productos respectivos y, por ende, la paulatina transformación de esos productos en mercancías. El intercambio no crea la diferencia entre las esferas de la producción, sino que relaciona entre sí las esferas distintas y las transforma de esa suerte en ramas, más o menos interdependientes de una producción social global. La división social del trabajo surge aquí por el intercambio entre esferas de producción en un principio diferentes pero independientes unas de otras. Allí donde la división fisiológica del trabajo constituye el punto de partida, los órganos particulares de un todo directamente conexo se dislocan unos de otros, se disocian en proceso de disociación al que el intercambio de mercancías con entidades comunitarias extrañas da el impulso principal- y se independizan hasta un punto en que es el intercambio de los productos como mercancías lo que media la conexión entre los diversos trabajos. En un caso se vuelve dependiente de lo que antes era autónomo; en el otro, independiza lo antaño dependiente.

La base de toda división del trabajo desarrollada, mediada por el intercambio de mercancías, es la separación entre la ciudad y el campo. (Marx, 1979: Vol. 2:428-429).

Otra gran división social del trabajo es la que se establece a partir del siglo XV y XVI como la división mundial o internacional del trabajo. Esta división social del trabajo a nivel mundial también tiene su base en el desarrollo de las fuerzas productivas diferenciadas. Diferencias que se manifiesta principalmente en el grado de industrialización de los países. Encontramos países con un gran desarrollo de sus fuerzas productivas que tienen como principal actividad la de transformar las materias primas. En contraposición están aquellas de bajo desarrollo de sus fuerzas productivas y que su actividad se centra en la agricultura o ganadería. Estos dos tipos de países intercambian sus productos en el mercado mundial. Los industrializados ofrecen productos elaborados medios de producción satisfechos, productos que los países agrícolas importan. A la inversa, los países agrícolas exportan materia prima necesaria para la manufactura. El intercambio desigual sienta las bases de la dependencia económica de los países industrializados en relación a los agrarios y vice versa. La división del trabajo en este momento es una división a nivel mundial. Sin embargo, esta situación es una prueba más de que el desarrollo de las fuerzas productivas es uno de los indicadores principales para medir el desarrollo social de los países, cuestión que permite ubicarnos en la etapa de desarrollo concreta en los casos específicos. Pero, la división social del trabajo también cambia y se reestructura a través del tiempo. El cambio más importan-

te en la división mundial del trabajo fue a fines del siglo pasado, cuando la segunda revolución industrial creó las condiciones de la explotación de nuevas riquezas y, también, de la comunicación de los mercados así como de la explotación industrial sobre nuevas bases técnicas.

Todo ello ligado a la explotación de nuevas tierras fértiles y pastos naturales, dieron pie para consolidar y profundizar la división internacional del trabajo. El mundo se dividió en dos grupos: por un lado los países exportadores de materias primas y por el otro los países industrializados, exportadores de productos procesados y de capital.

Entre los principales descubrimientos de la época encontramos:

1) En 1879 Gilchrist Tomas descubrió el método denominado "horno de hogar abierto" que permitió utilizar mineral de baja ley para la elaboración del acero. Este método impulsó el crecimiento del imperialismo a fines del siglo pasado. Anterior a él, España y Suecia tenían el monopolio del mineral ferroso de alta ley. Con su descubrimiento se empezaron a explotar minas ubicadas en Estados Unidos, Alemania, Bélgica y Francia, facilitando el desarrollo de éstos países. Con el descenso de su precio, el acero des-

plazó a la madera como material de construcción y fué fundamental para la industria de la guerra, la navegación y el transporte en general.

2) En 1881 la posibilidad de instalar plantas eléctricas que permitieran llevar la energía a grandes distancias, desarrollaron la industria.

3) También no fué sino hasta fines del siglo pasado cuando se descubrió el funcionamiento de motores a combustión. De esta manera se impulsó la utilización de la maquinaria móvil y fué el transporte el más afectado.

4) En 1884 se descubre la turbina rápida de Parsons. El sistema consistía en hacer pasar la pérdida de la presión del vapor por varias etapas sucesivas, que permitían mayor rotación en menor tiempo. Con este invento, la máquina de vapor empezó a tener nuevos usos. La navegación pronto se vió afectada al hacer posible la propulsión de grandes barcos que fueron desplazando a los veleros, sobre todo en capacidad de carga.

Todos estos descubrimientos implicaron la utilización de nuevas materias primas que no necesariamente se encontraban en Europa. Es el caso del petróleo, del caucho, del cobre, entre otros.

Por otro lado y en la misma época, se lanzan al mercado grandes cantidades de productos alimenticios, en especial cereales. En América del Norte y del Sur, así como en Australia y Nueva Zelanda se descubren grandes extensiones de praderas propicias para el cultivo de cereales. Tierras con irrigación natural que permitieron una productividad altísima con bajos costos. Este hecho provocó la crisis de la agricultura europea, impulsando las migraciones y la salida de capitales.

Pronto los capitales europeos se apoderaron de las pocas industrias florecientes que habían en los países no industrializados así como también de la explotación de nuevas fuentes de materia prima. Estas condiciones condujeron a la incorporación de extensas zonas al mercado mundial.

Nicaragua no fué ajena a éste panorama. La entrada de capitales de origen inglés y norteamericano aumentó considerablemente. Capitales que se invirtieron en el caucho, en la banana, en la madera y en la minería. El siguiente pasaje resume las áreas de penetración del capital imperialista en Nicaragua y, consecuentemente, el papel en

la división internacional del trabajo:

"En esa etapa imperialista se inscribe la penetración de las compañías madereras en Nicaragua, de la cual la compañía Emery que surge en 1894 es una de las mejores expresiones.

También el desarrollo de la minería en la Costa con la Luz Mining Company en Siuna y la Fiden Company en Rosita respectivamente. Por último la American Smelting Refining Co., adquiere Bonanza. Lo mismo sucede con el banano que comienza a ser explotado por compañías como la United Fruit a partir de 1890 y tiene su auge con la Standard Fruit en la década de los veinte. Por último y en primer lugar histórico, el desarrollo de las compañías de transporte fluvial cuyo inicio se da en 1850 con la compañía de Cornelius Vanderbilt y posteriormente, la Bluefields Steamship que comercializaba banano y madera en la zona de Bluefields. Sobre la segunda década de este siglo operaba como principal empresa la Steamship Co. en asociación con la Bragman's Bluff y la Standard Fruit en la región de Puerto Cabezas.

Todas estas compañías se caracterizaban por trabajar fundamentalmente con fuerza de trabajo asalariado, por haber desarrollado una infraestructura significativa para extraer sus productos y, por emplear maquinaria". (Foladori, 1981:45).

De la división internacional del trabajo surgen entonces intereses particulares para sus diferentes actores, según estén ubicados en los países exportadores de materia prima o en los países exportadores de capital. Los obreros, por ejemplo, de los países imperialistas se compenetran fácilmente de la ideología opresora y racista del imperialismo. En parte porque sus más altos niveles de vida son fruto de la transferencia de plusvalor generado por sus hermanos de clase de los países menos desarrollados. La división internacional del trabajo, y las relaciones de clase que de allí se derivan, tienen importancia decisiva sobre la conformación de las clases sociales tanto a nivel nacional como internacional.

Y al mismo tiempo en que se desarrolla el capitalismo a nivel mundial, también lo hace al interior de cada uno de los países, ampliando y profundizando allí también la división del trabajo. La creación de nuevas ramas de la producción o, la ampliación de los sectores de la economía son las manifestaciones de la profundización de la división social del trabajo. Las clases sociales se determinan por las relaciones de producción en primer instancia; es decir, por el lugar que ocupan con respecto a los medios de producción y por su ubicación dentro del proceso social de producción. Pero, también se caracterizan por la rama

o sector donde desempeñan sus actividades. Presentan características diferentes, aquellos que se incertan en ramas de actividades diferentes.

Las ramas de actividad económica pueden dividirse en industrial, agrícola, de servicios, minera, pesquera, etc. según el grado de detalle con que se investigue. Cada una de estas ramas ya sea por las características propias del trabajo o, por el papel que ocupan en la economía en particular marcan de manera diferente a los hombres que desempeñan las actividades. Por ejemplo, el proletariado industrial tiene, por lo regular una ocupación permanente pues la industria transformativa así lo permite en tanto no depende de ningún fenómeno natural. Esta característica lleva al proletariado industrial a formular demandas y reivindicaciones diferentes a las que pueda hacer el proletariado agrícola por ejemplo. Podemos pensar que el primero desempeñe luchas para mejorar sus condiciones de trabajo y de vida. El proletariado agrícola, cuyo trabajo depende del ciclo natural de la planta o de las inclemencias del tiempo es por lo regular un proletariado temporal o inseguro. La temporalidad del ciclo agrícola lo obliga a migrar o tener actividades paralelas. De allí que la forma más generalizada del proletariado agrícola sea la de semi-proletario. Sus reivindicaciones de clase serán fundamentalmente la seguridad en el trabajo. La misma ubicación

espacial dispersa le dificulta la organización, que contrasta con las posibilidades del proletariado urbano por lo concentrado de su actividad en un área geográfica más reducida.

Y estas que son características que se derivan de la actividad o sector donde se ocupa la fuerza de trabajo, afectan a todas las diferentes ramas. El sector servicios, es por ejemplo y en términos generales más vulnerables que el proletariado industrial de donde depende directamente la economía. Por su lado, las peculiaridades del proletariado minero, sujeto a las peores condiciones de trabajo, donde por lo regular su promedio de vida es 10 o más años inferior a los demás trabajadores, les lleva a reivindicaciones y formas de lucha particulares. Es por lo general un sector muy combativo. Y así como sucede con el proletariado sucede con todas las clases de la sociedad. El medio ambiente y las características concretas del trabajo marcan fuertemente sus intereses de clase y de sector. Nuestro interés al señalar estas diferencias estriba, tan sólo en señalar la importancia de la rama de actividad como indicador cualitativo para el análisis de las clases sociales y sus características.

Debido a la falta de información estadística nos es imposible hacer una plausible distribución de la PEA por rama de actividad en Nicaragua. Utilizaremos el cuadro de Managua que brinda la Encuesta de Hogares y, con ello sólo alcanzaremos a demostrar el peso de los servicios y el co-

mercio y el escaso desarrollo industrial.

Managua, Nicaragua: Población ocupada por rama de actividad económica. 1980 (Porcentajes)

Rama de actividad	%
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	2.5
Explotación de minas y canteras	0.01
Industria Manufacturera	17.1
Electricidad, gas y agua	2.0
Construcción	8.0
Transporte, almacenamiento y comunicación	5.1
Comercio, restaurantes y hoteles.	29.0
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a las empresas	3.2
Servicios comunales, sociales y personales	33.0
TOTAL	100.0

Fuente: Boletín Demográfico No.6

La necesidad que tiene la Revolución de satisfacer demandas de estos sectores no productivos pero mayoritarios se contrapone con la política de planificación que requiere atender como clase prioritaria al proletariado productivo, que en este caso y si sumamos la manufactura, los servicios de energía y transporte no llegan al 25% del total.

Antes de terminar este apartado sobre la división social del trabajo es menester aclarar la diferencia entre división social del trabajo y división técnica del trabajo.

La diferencia entre una y otra radica en que la división técnica del trabajo se establece en el proceso productivo. Hablamos de división técnica cuando intervienen varios individuos en un proceso de trabajo y cuya sumatoria de trabajos interdependientes tiene como objeto común obtener un sólo y común producto.

Por su lado, la división social del trabajo es aquella que se establece entre procesos de trabajo diferentes, que tienen por objeto la elaboración de productos independientes.

Marx señala los diferentes niveles de la división del trabajo:

a) división del trabajo en general; b) división del trabajo en particular y; c) división del trabajo en singular.

Considera la división del trabajo en general como aquella que distingue las grandes ramas de la producción social. Por ejemplo es la división entre la agricultura

y la industria.

La división del trabajo en particular está compuesta por subgrupos de la anterior. Por ejemplo entre las diferentes ramas de la industria; como puede ser la industria extractiva y la industria transformativa.

Finalmente denomina división del trabajo en singular a aquella que se establece dentro de una misma fábrica o lo que se denomina división técnica del trabajo.

La división técnica del trabajo surge con la manufactura. Una vez que se implementan los talleres donde participan un conjunto de obreros y se dividen las tareas que permiten la elaboración de un producto final y común, entonces podemos hablar de división técnica del trabajo.

Para que haya división técnica del trabajo, la sociedad tiene que haber alcanzado cierto grado de desarrollo, grado de desarrollo donde impera la ley del valor, es decir, el modo de producción capitalista. Un caso concreto es, por ejemplo, la industria automotriz. En su inicio, el proceso productivo para producir un automóvil se efectuaba dentro de una misma fábrica desde el principio al fin.

Cada parte o más bien cada tarea se relacionaba con las demás de manera técnica. Reina allí la división técnica del trabajo.

Otra característica que diferencia la división técnica de la división social del trabajo es que para que haya división técnica dentro de un taller debe haber organización, pues sólo el proceso planificado del trabajo puede permitir que un conjunto de obreros se dividan las tareas con la finalidad de producir un producto común. Por su lado, la división social del trabajo no requiere de una organización premeditada de la producción. Esta es anárquica en el capitalismo. Cada quien actúa de manera separada y es el enfrentamiento de los distintos productores independientes entre sí en el mercado lo que determinará su lugar en la división social del trabajo. Finalmente, la división técnica presupone la concentración de los medios de producción mientras que la división social de trabajo se basa en la separación de los medios de producción en diversas industrias, en diversos productores independientes.

c) Las formas de regulación de la división social de trabajo.

Hasta ahora hemos visto el contenido de la división social del trabajo en la que inciden determinantes naturales

y determinantes sociales. También hemos visto que a lo largo de la historia la división social del trabajo va tomando diferentes modos o formas de manifestación; de conformación. La pregunta que nos corresponde hacer es ¿cómo se determina la división social del trabajo en cada época?

Las formas de la división social del trabajo difieren de una época a otra; sin embargo podemos hacer una gran separación entre dos formas generales: 1) aquellas donde la división social del trabajo se establece antes o "a priori" de la producción de manera consciente y; 2) en donde la división social del trabajo se establece "a posteriori" o después del proceso productivo, por reguladores inconscientes.

Las sociedades que establecen su división social del trabajo antes de la producción, en forma consciente son: a) las sociedades precapitalistas, como el comunismo primitivo donde los jefes de las tribus determinan cual va a ser el trabajo que desarrolle cada miembro de la sociedad que dirige. De igual manera, en el feudalismo, es el señor feudal quien designa quien va a ser el zapatero e incluso cuántos zapatos va a producir; quién va a cultivar trigo y en qué cantidad, así como cuáles días trabajará en su parcela y cuáles en la de ellos.

De igual manera será él quien disponga si hay necesidad de tener uno o dos herreros en el feudo, etc. y b)

las sociedades socialistas o de economía planificada donde se producirá el producto y la cantidad que la sociedad en su conjunto necesite.

La segunda forma plantea una división social del trabajo establecida "a posteriori" o después de la producción. Es el caso de las sociedades mercantiles y capitalistas.

Cuando analizamos el desarrollo de las fuerzas productivas como elemento social determinante en el desarrollo de la división social del trabajo, vimos también cómo este desarrollo genera un excedente que permite la especialización de algunos miembros de la comunidad. Sin embargo, llega un momento en que deja de existir la propiedad común que permitía que el excedente se repartiese de acuerdo a las necesidades de cada miembro. Antes la producción era establecida socialmente, de acuerdo a las necesidades de la comunidad,

Con el surgimiento de la propiedad privada de los medios de producción por cada productor, deja de existir ese contrato social "a priori" y cada quien trabaja por su cuenta, sin conocer cuáles son las necesidades sociales. Los productores se convierten en productores independientes; ya nadie les dice lo que deben de producir ni la cantidad, ni la calidad que deben de tener sus productos. Tampoco pueden

subsistir aisladamente con sólo lo que produce cada uno, ahora el panadero no sabe hacer su ropa ni el herrero procurarse su alimento, ahora su única alternativa es intercambiar sus productos para que sea posible satisfacer todas sus necesidades. De esa manera cada productor comenzará a intercambiar el producto de su trabajo. Por ello para seguir viviendo es necesario que los productores independientes y especializados, en ausencia de toda organización previa entre ellos, lleven sus productos al mercado y desarrollen el intercambio.

Cada quien trabaja ahora por su cuenta produciendo aquellos productos que la sociedad demanda. Es decir que cada productor deja de producir valores de uso para producir valores de cambio.

El producto es social tanto en la sociedad comunista, como en la sociedad mercantil. La diferencia es que en un caso es directamente social y en el segundo, es indirectamente social pues media el intercambio. En la economía mercantil cada quien debe de satisfacer sus necesidades ofreciendo un producto en el mercado. Si no tiene que llevar, tampoco podrá apropiarse del producto ajeno ya que el mercado sólo acepta si se produce algo a cambio. Pero, en esta situación anárquica, ¿quién decide si el producto es necesario socialmente o no? Es el enfretamiento de sus productos con otros

lo que le indicará de manera rotunda si lo que ha hecho es o no necesario. Si su mercancía es aceptada en el cambio, el productor podrá percatarse que lo que hizo fue un producto necesario, caso contrario tendrá que cambiar de especialidad hasta que llegue a producir lo que el mercado le acepte. Esta relación social que se desarrolla al enfrentarse los diferentes productores entre sí a través de las cosas o de los productos de su trabajo es, lo que se denomina ley del valor. Podemos concluir entonces, que en una sociedad mercantil y capitalista, donde lo que rige es la ley del valor, la división social del trabajo es regulada a través del intercambio.

Es necesario establecer una diferencia entre los elementos que determinan la forma que toma la división social del trabajo. Por un lado está la causa de la forma y, por otro, el mecanismo que lo regula.

Por ejemplo, la causa se establece según quien posea o controle los medios de producción. De esa manera en la sociedad primitiva la causa de que la división social del trabajo sea establecida comunalmente es porque la comunidad es dueña de los medios de producción.

La causa de que en el feudalismo sea el señor feudal quien establezca la división social del trabajo también estriba en que es él el dueño del principal medio de producción

(la tierra); quien controla y determina su utilización.

En la sociedad mercantil, los propietarios independientes son a su vez dueños de sus medios de producción y son ellos quienes deciden qué producir y en qué cantidad.

En cuanto al mecanismo regulador, en el primer caso de la comunidad primitiva, es la comunidad misma quien regula, es decir quien dictamina cuántos y cuáles productos producir; según las necesidades establecidas a priori. Igual sucede en el modo de producción feudal. El mecanismo regulador lo ejerce el señor feudal planificando su producción y su distribución.

Sin embargo, en la sociedad mercantil, donde vimos que la causa que provoca la división social del trabajo es la existencia de productores independientes, no es sino el mercado quien regula su producción. Quien dictamina si lo que se produjo es o no socialmente necesario y, por lo tanto quien lo acepta como productor de una mercancía específica o no.

Veremos en los próximos apartados cómo el comprender estas tendencias de la división social del trabajo en la sociedad mercantil nos permite entender las contradicciones y evolución de la producción mercantil.

3.- LAS LEYES TENDENCIALES

La cuestión de ciertas leyes que regulan la división social del trabajo nos lleva a preguntarnos sobre la naturaleza de estas leyes. ¿Son leyes eternas las que regulan las sociedades? ¿Qué diferencia presentan frente a las leyes naturales?

Una ley, en general, es una conexión forzosa entre fenómenos que se derivan de iguales causas. En el caso de la naturaleza, las leyes son independientes de los hombres. Por ejemplo, la ley de la gravedad es independiente de la existencia o no de los hombres. O el hecho de que la tierra gire alrededor del sol es una ley que nada tiene que ver ni con la existencia ni con la conciencia de los hombres. Sin embargo, en la medida en que el hombre conoce las leyes naturales, es capaz de utilizarlas en su beneficio. Por ejemplo, conociendo las leyes de la física y la energía el hombre fue capaz de desarrollar y construir los motores y medios de transporte y producción en general. Conociendo la composición química el hombre ha hecho avances importantes en medicina. El conocimiento de la regularidad de las estaciones durante el año permitió al hombre dedicarse a la agricultura exitosamente, etc.

Las leyes sociales o, histórico naturales, presen-

tan algunas diferencias importantes frente a las anteriores. Sin embargo se mantiene el principio básico de la regularidad de consecuencias ante situaciones semejantes. Preobrazhenski, por ejemplo afirma:

"Llamamos ley, en el sentido sociológico general, a la permanencia de las consecuencias en el momento de la reproducción de causas relativamente idénticas y de una coyuntura social que es relativamente la misma (no hay en la naturaleza, ni con mayor razón, en la sociedad repeticiones absolutas). La ley en el sentido económico es la permanencia de consecuencias que resultan de la reproducción de un tipo determinado de relaciones de producción".
(1970:81).

Partiendo de esta definición, para que haya leyes tiene que haber reproducción de algo, sea este un algo natural o social. En ambos casos, las leyes son producto de algo que se reproduce permanentemente e independiente de la voluntad de los individuos. Sin embargo, hay dos grandes diferencias entre las leyes de la naturaleza y las leyes de la sociedad. Las últimas, son de carácter tendencial (primera diferencia); y no actúan sino a través de la actividad humana. Por tanto la práctica humana es capaz de cambiar la base económica y social y; con ello las leyes que la regulan. (Segunda diferencia).

Comenzemos por la segunda. Preobrazenhski afirmaba que para que se den determinadas consecuencias debía haber causas basadas en un tipo determinado de relaciones sociales de producción. Las leyes de la sociedad son enton-

ces, leyes que explican el movimiento de los individuos según el carácter de las relaciones sociales de producción en que se mueven. Las leyes sociales rigen entonces la actividad económico social de los hombres. En este sentido sólo con la existencia del ser humano se pueden encontrar leyes sociales. Sin embargo el hecho de que las leyes sociales sean reguladores de la actividad humana no significa que se produzcan como consecuencia de una actividad consciente; o que por el simple conocimiento o voluntad se puedan cambiar las leyes. Muy por el contrario, los hombres, se relacionan entre sí independientemente de su voluntad y, esta relación es lo que crea determinadas leyes que dependen, en última instancia del tipo de relaciones sociales de producción que rigen en dicha sociedad. Por ello es que hablabamos de la ley del valor, como reguladora de la sociedad allí donde había producción mercantil. Sin embargo, si se transforman las relaciones sociales de producción, se transforman también las leyes. Estas son, por tanto, relativas en términos históricos; están atadas al nivel particular de desarrollo de la producción social.

Pero, además, y esto es aún más importante, las leyes de la sociedad no son mecánicas. Son tendenciales. Por ley tendencial entendemos que entre la causa y sus efec-

tos se interponen otro tipo de relaciones que bien pueden provocar una contratendencia impidiendo, por tanto que se manifieste la ley de manera inmediata o del todo clara. Refiriéndose al carácter tendencial de las leyes Marx escribía:

"En general, en toda la producción capitalista la ley general se impone como la tendencia dominante sólo de una manera muy intrincada y aproximada, como un promedio de perpetuas oscilaciones que jamás pueden inmovilizarse".

(Vol. 6:203).

Tal vez el ejemplo, más claro en este sentido sea la relación entre valor y precio. El precio aparece como el promedio de los valores individuales (haciendo abstracción de la oferta y demanda). En este sentido precio y valor siempre tienden a igualarse, aunque nunca lo logren. No lo logran porque existe una diferencia temporal entre la producción de una mercancía y su realización en el mercado. Al momento en que la costumbre y el intercambio fijan un promedio ya hay nuevas mercancías con diferentes tiempos y costos de producción que obligan a replantearse el promedio permanentemente. Así el promedio siempre refleja condiciones pasadas, y por ello el precio "persigue" el valor aún cuando no pueda identificarse. Así la tendencia es a que en el precio se refleje el valor. Eso no significa que alguna

vez pueda hacerlo. Sobre este ejemplo Marx señalaba:

"No se trata, en modo alguno, de un defecto de esa forma, sino que al contrario es eso lo que la adecua a un modo de producción en el cual la norma sólo puede imponerse como ley promedial que, en medio de la carencia de normas, actúa ciegamente". (Vol.1:125).

Ahora bien, la existencia de contratendencias permanentes aceleran o retardan la manifestación de la ley. Pongamos algunos ejemplos de estas contratendencias.

Es conocida, en la agricultura, la tendencia a la concentración de la tierra. Con el propósito de poder introducir economías de escala y mecanización, la burguesía tiende a concentrar y centralizar las parcelas. Con ello se produce una fuerte migración rural urbana que a la larga va dejando despoblado el campo. A esta tendencia a la concentración y despoblamiento del sector rural surgen, contratendencias que se manifiestan en los repartos de tierra ya sean individuales por los finqueros que necesitan fuerza de trabajo y otorgan pequeñas parcelas para atar al trabajador a su finca; o bien como medidas estatales de reforma agraria allí donde la falta de fuerza de trabajo se convierte en una barrera al desarrollo. Tenemos pues, la

tendencia general y, las contratendencias.

Otro ejemplo sería el de la explotación de la fuerza de trabajo. El capital está interesado en mantener bajo el nivel de vida de la clase obrera; así incrementa el tiempo de trabajo excedente a partir de reducir el necesario. Pero, el desarrollo del capitalismo ^{y la destrucción de las formas} ~~mas no capitalistas~~ obliga a mecanismos de seguridad social que garanticen una vida útil del obrero más prolongada. Es esta una contratendencia que implica elevar el nivel de vida y con ello, normalmente, el tiempo de trabajo necesario.

El ejemplo clásico es la caída tendencial de la tasa de ganancia. El móvil de ampliar, permanentemente, la tasa de ganancia lleva a cada capitalista a incrementar la composición orgánica de su capital. Al hacerlo, introduce menos capital vivo por cada vez más capital muerto. Esto produce una disminución de la tasa de plusvalía que, en el conjunto de la sociedad conduce a una disminución de la tasa de ganancia. Sin embargo, esta tendencia a la caída de la tasa de ganancia tiene contretendencias. El mismo hecho de introducir cada vez más capital muerto en relación al capital vivo se logra aumentando la técnica que permita incrementar la productividad del trabajo y la intensidad de éste. Así, con el aumento de la intensidad del trabajo se aumenta a su vez la tasa de explotación, de plusvalor. Aquí

está pues, la tendencia contrarestante.

El conocimiento del carácter tendencial y, del origen de las relaciones de producción que generan tales tendencias es fundamental para poder entender hacia donde se desplaza la sociedad. De esta manera cuando hacemos un corte histórico en un momento determinado no necesariamente estamos haciendo un análisis estático porque entendemos cuáles son las relaciones sociales de producción que están en retroceso (por decirlo de alguna forma) y cuáles las que adquieren mayor peso, o son más dinámicas.

4.- TIPOS DE ECONOMIA EN NICARAGUA

La existencia de ciertas leyes que regulan la división social del trabajo y, que dependen, en última instancia, de una particular estructura económica nos lleva a preguntarnos si existe en un determinado caso (ej. Nicaragua) una sola ley que regula toda la economía. Creemos que no, así como en una realidad concreta existe una combinación de diferentes relaciones sociales de producción y tipos de economía, de igual manera habrá diferentes leyes que regulen el movimiento social. Lo que sí puede haber es una que prime sobre las demás en tanto el grueso de la economía esté dirigido por dicha ley. En el caso de Nicaragua, como veremos, es obvio que la ley del valor como ley tendencial que regula todo tipo de producción mercantil es, de hecho la ley reguladora. Lo cual no signi-

fica que, la ley de la planificación, que está impulsando el Estado Sandinista, no adquiera importancia a medida que se consolida y pasa a controlar algunos sectores de la economía. Existe entonces una lucha entre la ley del valor y la ley de la planificación en Nicaragua,

Pero veamos primero algunas características generales de Nicaragua, para pasar a reseñar los principales tipos de economía y, de allí demostrar como la característica principal que permite diferenciar unos tipos de economía de otros lo constituyen las relaciones sociales de producción.

Nicaragua es un país de poca población, cerca de 2.8 millones de personas concentradas en ciertas zonas. Se calcula que el 50% de su población es urbana y el otro 50% rural. Aparte de Managua, cuya población se estima en 781,987 para 1980 (INEC, Indicadores Socioeconómicos) nueve de sus 16 cabeceras departamentales tienen cada una entre 100,000 y 250.000 habitantes. El resto se concentra en villas pequeñas y comarcas que pueden componerse hasta por cuatro casas. De la totalidad de la población urbana se puede decir que el 50% se dedica a actividades agrícolas. Se considera que hay un 55% de la población de 10 años y más de edad, que tiene capacidad de tener una participación activa dentro de la economía nicaraguense. Si nos de-

tenemos en la población ocupada, nos daremos cuenta de cual es la participación, según el sector de trabajo.

Población económicamente activa de 10 años y más de edad.

Por sexo según sector en la que se ubica. (Estructura porcentual).

<u>Sector</u>	<u>Total</u>	<u>Hombres</u>	<u>Mujeres</u>
Total	100	100	100
Sector público	34	45	21
Sector privado	65	55	79

Fuente: E.H.N. 1980 INEC

Este cuadro nos señala la diferencia en términos relativos, que existe entre el sector público y el sector privado. Veamos que la mayoría de los trabajadores se concentran en el sector privado, aunque esta diferencia es más aguda en las trabajadoras femeninas, donde más de tres cuartas partes de las mismas se concentran en el sector privado. En esta diferencia sector privado/público, se manifiesta la lucha entre la ley del valor y la planificación.

En la ciudad, del total de la población económicamente activa ocupada el 29% se concentra en el comercio; el 33% en el sector de los servicios y tan sólo el 17% en la industria manufacturera, considerando que este grupo está for-

mado por empresas manufactureras que emplean al menos una persona por salario. Esto significa que en este grupo cabe el taller artesanal, y hasta la pequeña y gran industria.

Se calcula que del total de las empresas productivas de Nicaragua en el campo el 20% pertenece al Estado, es lo que se llama el Area de Propiedad del Pueblo (APP) y el restante 80% se encuentra bajo propiedad privada. En la ciudad también encontramos empresas industriales controladas por el Estado. Estas se llaman empresas de la COIP, es decir, de la Corporación Industrial del Pueblo.

Veamos ahora, cuales son los principales tipos de economía en Nicaragua actualmente.

a) Economía Natural

Si pensamos en una economía natural de familias independientes, deberemos de pensar en: una agricultura variada, amplio desarrollo de las artesanías domésticas, cría de ganado, aunque sea en pequeña escala y/o caza o pesca, y por último muy posiblemente, el empleo de formas comunitarias de asociación del trabajo. Explicaremos las características anteriores.

La agricultura de autoconsumo es por lo regular una agricultura variada. Cada familia debe de cultivar una serie de productos para garantizar una dieta más o menos balanceada. Además el hecho de que el producto no se intercambie, hace que además de los granos o los tubérculos que constituyen la dieta básica pueda también emplearse parte del tiempo y de los recursos en el cultivo de otra serie de productos.

La escasa o nula incorporación al mercado obliga al mismo tiempo que todos los bienes necesarios para la vida sean realizados al interior de la producción doméstica. Así la vestimenta, los útiles domésticos, los medios de trabajo y todos los artículos deben de fabricarse de manera artesanal. Esto implica una escasa división técnica del trabajo (también a nivel social), pero al mismo tiempo el aprovechamiento variado de los recursos naturales de donde se deben de obtener las materias primas para la elaboración de estos bienes de uso. Por ejemplo es necesario trabajar el barro para las ollas, es necesario explotar la madera de los bosques; fabricar carbón; utilizar minerales para determinados medios de producción o utilizarlos de forma medicinal. Tener algunos animales domésticos o fibras vegetales de donde obtener el hilo, la lana, o lo necesario para las prendas de vestir; utilizar los productos naturales para funciones medicinales, etc.

Por otro lado la alimentación balanceada requiere de la domesticación de animales o bien de la caza o la pesca. La conclusión es que una economía natural de carácter familiar, es necesariamente una economía diversificada, y nunca especializada.

Por último las necesidades de gran cantidad de fuerza de trabajo en determinados momentos del proceso de producción agrícola conduce a que en las economías no mercantiles se establezcan diversos tipos de asociación para el trabajo que garantiza a través de la ayuda mutua y de diversas formas de cooperación simple en el trabajo, mecanismos que permiten tanto en las siembras como en las cosechas, el empleo de la fuerza de trabajo, según las necesidades.

En Nicaragua, este tipo de economía no existe en forma exclusiva. Con ello queremos decir que es difícil hallar sectores de la población, totalmente aislados del mercado. Pero sí existe como forma combinada, junto a la producción mercantil simple o, inclusive, junto al trabajo asalariado.

Tal vez la zona menos desarrollada y, por tanto, donde la economía natural tenga un peso relativamente importante, se ubica en un sector de la Costa Atlántica. Entre la zona de las Minas, particularmente la ciudad de Bonanza y,

el río Coco que sirve de frontera con Honduras. En dicha zona, de selva, habitan de manera más o menos dispersa en pequeños poblados de no más de 10 o 30 casas, el pueblo de los indígenas sumu. Históricamente este grupo étnico ha sido el menos incorporado al mercado de mercancías y de trabajo. Sus asentamientos para el siglo pasado estaban, como se puede demostrar por los hombres de los pueblos actuales, sobre la Costa Atlántica. Sin embargo, la penetración de las compañías norteamericanas de madera y banano, y su negativa a incorporarse al trabajo asalariado (como sí lo hicieron los miskitos y criollos) les planteó la alternativa de migrar hacia las zonas más montañosas de selva donde actualmente habitan. Allí, la economía tiene un fuerte componente de caza y pesca, combinada con una pobre agricultura migratoria basada en la yuca y los frijoles. Sin embargo, ello no significa que no estén también ellos incorporados al mercado capitalista, a través de la venta, a través de la venta de pieles, de caucho e inclusive, de productos agrícolas y animales.

Como forma combinada, la economía natural está bastante extendida en la zona de frontera agrícola. En Nicaragua se denomina frontera agrícola, la zona de reciente (los últimos 10 años) colonización por parte de campesinos que fueron expulsados de sus antiguos dominios y se aventuran en la selva de la Costa Atlántica, tumbando el monte y sembrando granos básicos. Las dificultades de comercialización de sus

productos, debido a la inexistencia hasta el año pasado de caminos permanentes, así como lo distante de los centros de compra y abastecimiento, han conformado un gran sector de campesinos en gran medida de autoconsumo. En su conjunto para el sector rural de Nicaragua, se calcula que un 30% de la producción de maíz se vende al mercado y algo más en el caso del frijol. Estos porcentajes demuestran, por sí solos el bajo desarrollo de la producción mercantil.

Este tipo de economía se encuentra combinada principalmente con otras dos formas: a) con la producción mercantil simple. En los sectores rurales, esta combinación se encuentra muy extendida ya que el bajo nivel de vida de la población hace que una gran parte de ella viva prácticamente sin una gran variedad de artículos industrializados y, pueda subsistir, en gran medida del autoconsumo de sus productos agrícolas y animales. b) También la economía natural se encuentra combinada con el trabajador asalariado temporal que teniendo una pequeña parcela la dedican a la producción de autoconsumo. Según los datos de propiedad del Catastro de 1978, el 20% de todos los dueños de tierra de los departamentos del Pacífico de Nicaragua, tenían menos de 1 manzana de propiedad. Ello refleja la gran concentración de la tierra, y el destino de autoconsumo que seguramente orientan en esas pequeñas parcelas.

Este tipo de economía está en permanente destrucción, aunque, como dijimos, migraciones hacia las zonas de frontera agrícola y otras medidas de política económica puedan, parcialmente desarrollarla. Entre las principales causas de su destrucción o mantenimiento podemos señalar:

1) La escasez de mercancías industrializadas para intercambiar en el mercado. Esta escasez ha sido tradicional en Nicaragua. Pero ahora, desde el triunfo de la Revolución Sandinista, se ha agudizado debido a la reducción de importaciones por falta de divisas y al decaimiento de la industria nacional como consecuencia de la destrucción perpetuada durante la guerra de liberación y, la política de boicot que ejerce la burguesía. Como consecuencia, no habiendo qué comprar, también se reduce la capacidad de venta del productor.

2) El también escaso desarrollo de las comunicaciones. En este sentido los cambios han sido opuestos al punto anterior después del triunfo de la Revolución. La cantidad de caminos y carreteras que se han abierto, así como las facilidades en términos de transporte terrestre y acuático han facilitado enormemente a los productores llegar al mercado.

3) La existencia de amplias zonas de tierra virgen, sujetas a colonización permanente. Los procesos de desarrollo del capitalismo en la agricultura desde los años cincuentas no provocaron un proceso paralelo de proletarianización en todos los casos. A partir de 1950, la penetración del capitalismo en occidente, con la producción del algodón, se realizó a través de un proceso violento de expropiación de tierras a los campesinos. Una década después, con el auge de la producción ganadera en el centro y norte del país, también provocó un desplazamiento de los productores directos. En ambos casos tenían la alternativa de proletarianizarse o bien migrar hacia zonas vírgenes de frontera agrícola. Muchos optaron por este último camino, recreando formas de economía natural y mercantil simple y ampliando el área cultivada en Nicaragua. Por último, a partir del triunfo de la Revolución Sandinista, es posible que la frontera se haya ampliado aún más rápidamente, debido en primer lugar a la inexistencia de la guardia nacional que reprimía al campesinado. En segundo lugar también muchos se desplazaron huyendo de la guerra hacia zonas más despobladas; y, tercero, porque la construcción de la carretera a la Costa Atlántica, que se inició inmediatamente después del triunfo (hoy concluida) facilitó y alentó notablemente la migración. Tal es así que si revisamos el mapa de cartografía de la carretera, se podrán ver las viviendas prácticamente

seguidas a lo largo de toda la carretera como si fuese una gran calle. Al menos en los trayectos más fértiles alrededor de Siuna y, particularmente entre Siuna y Puerto Cabezas. Aunque es difícil poder medir con precisión este avance hacia la frontera agrícola, por falta de estudios detallados, el siguiente indicador de la superficie sembrada en maíz para los últimos tres años refleja en parte el incremento:

Siembra de maíz en la frontera agrícola

	<u>1978</u>	<u>1980</u>
Total de manzanas sembradas	73,309	98,001

Fuente: Informe FIDA: 117

Allí se puede apreciar un incremento de 35% en sólo 3 años.

4) Varios elementos de la política económica han favorecido el desarrollo de la producción mercantil y, con ello la destrucción de la economía natural. En particular es importante mencionar el crecimiento del crédito agrícola.

Incremento del crédito agrícola en relación a las manzanas habilitadas.

	<u>1978</u>	<u>1980</u>	<u>Incremento %</u>
Número de manzanas habilitadas.	73.470	328.210	346.7%

Fuente: Informe FIDA:111

Paralelo al otorgamiento de crédito y, complementario de éste fue el desarrollo de una empresa de compra y venta de productos básicos, la creación de ENABAS (Empresa Nicaragüense de Alimentos Básicos). El siguiente cuadro refleja la cobertura de ENABAS en relación al producto comercializable y, da idea del control creciente del comercio de alimentos básicos por parte del gobierno así como del esfuerzo por llegar al productor y, su consecuencia, de incorporarlo al acopio estatal:

Productos populares distribuidos a través del sistema esta-

<u>Producto</u>	<u>Volúmen mensual</u>	<u>Porcentaje del total nacional comercializado</u>
arroz (qq)	100.000	88
frijol (qq)	99.000	45
Maíz (qq)	385.000	42
Sal (qq)	23,000	31
Azúcar (qq)	90,000	28
aceite (lts)	no hay datos	9
Jabón (cajas)	no hay datos	5
sorgo (qq)	120.000	85

Fuente: Informe FIDA: 182

Por último es necesario mencionar el proceso de Reforma Agraria que de manera contradictoria acelera, por partes la producción mercantil y la restringe de otra manera. Por un lado, el proceso de entrega de tierras a sectores semiproletarios aumenta la producción directa de autoconsumo. Por otra parte, el sistema de cooperación (allí donde se aplica) conduce a una sujeción a los lineamientos técnico-financieros del banco y, con ello al crecimiento de la producción mercantil. Resumiendo las características de la economía natural, podemos decir que la base es la producción de valores de uso directos que no intervienen en la circulación mercantil para convertirse en productos socialmente necesarios.

b) La producción mercantil simple

Como hemos visto en las páginas anteriores, la economía mercantil simple surge de la destrucción de la economía natural. Aunque ya vimos los principales mecanismos como se desarrolla esta destrucción de la economía natural en Nicaragua actualmente, revisaremos aquí el proceso desde un punto de vista más teórico. Los siguientes, podrían ser, esquemáticamente, los pasos seguidos:

a) La destrucción de las artesanías doméstico rurales por la competencia industrial provoca la necesidad del

monetario para la compra de estos productos industrializados. El monetario debe de provenir necesariamente del desarrollo de la producción mercantil, a nivel de la agricultura y la ganadería. Se desarrolla entonces la producción agrícola mercantil.

b) La producción agrícola mercantil generaliza a la rama agrícola la competencia. Esta competencia por el mercado, conduce a la especialización en la agricultura. Especialización que significa en primer lugar el desplazamiento de una gran variedad de productos y la siembra de unos pocos que garantizan el mejor conocimiento del mercado de esos productos, que permite establecer compromisos de venta y compra con determinados comerciantes que facilita el conocimiento más detallado del proceso de producción, y por lo tanto un producto con mejores cualidades. Facilita también el almacenamiento, el transporte, el control de las plagas, etc.

c) Pero la especialización agrícola tiene también sus repercusiones. La dependencia del productor frente al comerciante es uno de los principales aspectos. El comerciante comienza a imponer normas sobre el producto, conduce a que el productor se limite a producir lo que él establezca, aquello por lo cual sabe que obtendrá mejores pre-

cios en el mercado. La subordinación del pequeño productor al capital comercial es un primer paso en la dependencia del productor al capital. Así uno de los primeros pasos en esta subordinación es la pérdida de la independencia frente al mercado, la imposibilidad de escoger el mercado donde vender el producto y las condiciones de la venta, en cuanto a qué producto, en qué cantidad y bajo qué condiciones.

b) La especialización agrícola implica también la creación de zonas agrícolas especializadas y el tránsito de la producción de alimentos a la producción de materias primas para las industrias y/o de productos de exportación. Esto es claro en Nicaragua donde el desarrollo de la agricultura mercantil está representada en sus formas más acabadas por el cultivo del algodón, de la caña de azúcar, del café y por la ganadería.

e) A su vez, la creación de zonas agrícolas especializadas, y la especialización en general conduce a la implantación de técnicas particulares. Técnicas que están también asociadas a la necesidad de introducir insumos y medios de producción industrializados. Crece así la supeditación de la agricultura a la industria.

f) A nivel de las relaciones sociales de producción surge en primer lugar la producción directa de carácter mercantil. Ello conduce a que el trabajo que anteriormente era trabajo directamente social donde cada productor producía para uno o unos consumidores en particular, establecidos de antemano de la producción, se transforme ahora en trabajo indirectamente social. Si bajo la economía natural la división social del trabajo se establece a priori de la producción; bajo la producción mercantil el trabajo se establece a posteriori, se pierde todo tipo de regulación previa a la producción, y ésta pasa a regularse a través del mecanismo inconsciente del mercado. Como consecuencia de ello el trabajo mismo se convierte en indirectamente social, ya que requiere del aval del mercado para ser consumido, y por tanto reconocido como necesario por la sociedad. Esto hace que las relaciones sociales entre los hombres se fetichicen, en el sentido de que el reconocimiento de cada trabajador por la sociedad se da en función de lo que lance al mercado. Es a través de las cosas que se establecen las relaciones sociales entre los hombres. Pero además de desarrollarse la fetichización de las relaciones sociales entre los hombres por el desarrollo de la producción mercantil, surge también paralelamente el trabajo asalariado como forma particular del trabajo humano. El trabajo asalariado pa

sa a suplir las necesidades de fuerza de trabajo que anterior se daban bajo las formas asociativas, de ayuda mutua, etc.

g) Es fácilmente deducible que junto al desarrollo mercantil, y a la especialización del trabajo, también se plantea la división entre las haciendas ganaderas y las agrícolas. El clima, el tipo de suelos, las distancias de los centros de compra, etc. además de la especialización propia que demanda la ganadería, van separando un tipo de explotación de otro.

Con el desarrollo de la producción mercantil comienza el proceso de diferenciación social mercantil y capitalista. La diferenciación social existe también en la economía natural, sin embargo ahora bajo la producción mercantil y capitalista adquiere nuevas formas. Son otras las leyes que pasan a regular el proceso. La competencia actúa como el instrumento o mecanismo inmediato a través del cual una gran cantidad de productos directos entran en un proceso de pauperización, mientras que unos pocos se aburguesan. La competencia es entonces la causa inmediata que provoca el proceso de diferenciación social mercantil y capitalista. ¿A qué conduce la competencia? a

que aquellos que producen permanentemente en mejores condiciones debido a características naturales, o más comunmente al atesoramiento o posesión de mejores medios de producción esten en mejores condiciones de competencia en el mercado haciendo quebrar de manera sistemática y permanente a una gran cantidad de pequeños productores, que primero entran en un proceso de pauperización vendiendo sus medios de producción, y luego en la venta de su fuerza de trabajo como único mecanismo de subsistencia. La pauperización y la proletarización de la gran mayoría, y el aburguesamiento de unos pocos que comienzan a comprar fuerza de trabajo asalariada desligándose así de la producción directa. Son los dos caminos tendenciales por los cuales inevitablemente pasan los productores directos que se integran al mercado. Pero si este proceso se deriva directamente de la producción mercantil directa, la competencia de éste, con la empresa capitalista es la forma más rápida de diferenciación.

Sin embargo esta tendencia a la proletarización y al aburguesamiento no se presente en la realidad ni tan clara, ni de manera tan sencilla. En primer lugar el proceso es lento y dura varias generaciones, lo cual lleva a pensar a muchos que el campesino o el artesano, como tal, es una clase social propia del capitalismo que no contiene contradicciones, que lo lleven a una evolución hacia formas superiores. Además este proceso pasa por varias fases in-

termedias que dificultan el análisis de estos sectores y clases sociales. Por ejemplo la proletarización de la fuerza de trabajo comienza poco a poco. El semiproletariado agrícola es una de las formas más comunes en la agricultura. El mismo proceso de trabajo agrícola que se debe de someter al proceso natural de los diferentes cultivos provoca la ocpación desigual del trabajo a lo largo del año. Por ello las posibilidades de la proletarización permanente en la agricultura son mucho más difíciles, entre otras cosas, que el proceso de proletarización en la industria urbana. A su vez este semiproletariado puede destinar el producto de su producción directa o bien al mercado o bien al consumo directo.

En el primer caso se incorpora a la producción propiamente capitalista a través de la venta de su fuerza de trabajo parte del año o parte de los días, y se incorpora a la producción simple de mercancías a través del producto de su trabajo directo.

En el segundo caso generalmente la producción directa de valores de uso sólo viene a constituir parte del salario real del trabajador lo cual permite mantener bajos los salarios nominales en los momentos en que el campesino se constituye en proletario.

Por último existen otros casos donde el productor directo debe vender su propia fuerza de trabajo durante los tiempos muertos y comprar a su vez fuerza de trabajo para levantar las cosechas para sembrar. Entremezclado con estas dos relaciones típicamente capitalista él trabaja directamente la tierra.

Para los artesanos o trabajadores por su cuenta de la ciudad, el paso a la proletarización también es lento y progresivo. En Nicaragua, donde las principales actividades económicas están en la agricultura, es común que los artesanos, albañiles y las empleados domésticas de las ciudades, se conviertan en proletarios agrícolas en los meses de mayor demanda en el trabajo del corte del café o el algodón; ocultando así en su actividad más duradera (el trabajo directo para el caso de los artesanos, o el trabajo improductivo en las empleadas domésticas) las tendencias del paso a una nueva clase o sector.

También el proceso de aburguesamiento es paulatino. El campesino rico por ejemplo, se distingue del burgués en que debe, necesariamente trabajar en forma directa. El grado o medida en que el campesino rico comienza a desprenderse de las tareas más pesadas, limitándose a la administración de la producción conduce al tránsito hacia la clase burguesa propiamente dicha. En la mayoría de los casos los

límites ni son claros y mucho menos sencillos de determinar. También en las zonas urbanas, el proceso de acumulación a través del comercio o el transporte, tiene tal gradación, que se hace sumamente difícil distinguir sus límites.

Pero además de ser un proceso lento; además de implicar una serie de pasos intermedios que dificultan su clara conceptualización, este tránsito no es unilineal. No es un proceso donde todos los productores de economía natural se transforman primero en productores mercantiles que trabajan directamente, y luego éstos se diferencian en proletariado y burguesía. Muchas veces se saltan etapas violentamente. Algunos productores de economía natural, pasan directamente a convertirse en campesinos ricos según condiciones de producción y crédito concretas. Otros pasan de la economía natural a la proletarización prácticamente de un sólo golpe. Por otra parte la peculiaridad que adoptan las clases y sectores según los lugares y condiciones concretas son tan variadas, que en algunas ocasiones es realmente difícil llegar a una conceptualización que recoja los elementos esenciales, y haga abstracción de particularidades ocasionales que desvirtúan la situación particular de clase. Por ejemplo en muchas zonas de Nicaragua el proletariado agrícola solo trabaja 6 o 9 meses del año, y, contra lo que se pudiera pensar, el resto de los meses no trabaja ni como asalariado ni como productor directo,

vive fundamentalmente de la recolección de algunas frutas como es el caso del mango y del tejocote, y de la caza del garrobo u otros animales silvestres.

De todos los sectores y clases, los que presentan mayores dificultades son obviamente aquellos que a nivel de relaciones sociales de producción, están menos diferenciados: los grupos intermedios.

En los textos clásicos del marxismo, se planteaba la diferenciación al interior del campesinado en tres grupos fundamentalmente. Así Lenin, agrupaba a los campesinos en: campesinos pobres, campesinos medios, acomodados y ricos. Además se reconocía obviamente la existencia de un proletariado agrícola sin tierras, una burguesía, y la clase terrateniente. Los campesinos pobres eran identificados con los semiproletarios. Consistían en campesinos que debían necesariamente vender su fuerza de trabajo para poder subsistir. Eran en parte proletarios y en parte campesinos. Los campesinos ricos en oposición a los pobres, compraban fuerza de trabajo aún cuando ellos debían de trabajar directamente y no podían desligarse -como lo hace el burgués- del trabajo directo. Eran campesinos que podían acumular y estaban por tanto en proceso de aburguesamiento. Por último se situaba un grupo intermedio, compuesto por los llamados campesinos medios. Estos tenían la cualidad de que ni ven-

dían fuerza de trabajo ni tampoco compraban fuerza de trabajo. Se mantenían de hecho gracias al trabajo individual y familiar o a formas de ayuda mutua. Las relaciones de explotación a través del trabajo asalariado estaban, en este caso, totalmente ausentes.

Veamos esta clasificación más en detalle. Tal vez en relación a los dos grupos polares no existan mayores discusiones. De hecho el paso del campesino al proletario es un paso lento que implica en un comienzo la venta parcial de la fuerza de trabajo, y paulatinamente la ampliación de la venta de la fuerza de trabajo, y la disminución proporcional del tiempo dedicado al trabajo directo. Es lógico pensar entonces en la existencia de un grupo de campesinos en vías de proletarización que comparten los dos tipos de relaciones sociales de producción: trabajan directamente, pero además son trabajadores asalariados. Lo mismo -aunque en sentido inverso- ocurre con los campesinos acomodados y ricos. Ellos acumulan, y por lo tanto pasan a emplear fuerza de trabajo asalariada de manera regular. No obstante hasta no llegar a un nivel de acumulación dado que les permita separarse del trabajo directo deben de trabajar a la par que sus jornaleros, en el campo. Es también un grupo de transición, sólo que éste hacia la conversión en burguesía agraria.

Con el trabajo artesanal o industrial sucede algo similar. El trabajo a domicilio es una forma encubierta de proletarización y constituye una etapa importante en la proletarización del obrero industrial.

La dificultad se presenta con el grupo intermedio y, para la agricultura. Es obvio que en la artesanía puede existir un productor directo que ni contrate ni venda fuerza de trabajo debido al carácter regular y permanente de su proceso de trabajo. En la agricultura, la posibilidad de que exista un grupo de campesinos que ni venda ni compre fuerza de trabajo asalariada, se reduce a la siguiente pregunta: ¿Puede un campesino con su familia cultivar y trabajar en la agricultura, lo suficiente como para mantenerse todo el año sin la venta o la compra de la fuerza de trabajo asalariada? De hecho todo mundo sabe que la agricultura se caracteriza por una ocupación desigual a lo largo del ciclo agrícola. Las siembras o las cosechas de cualquier producto en general, requieren de una mayor ocupación que el mantenimiento o las limpias del cultivo. En la caña de azúcar por ejemplo, existen 2 ó 3 meses del año donde prácticamente no existe trabajo alguno que realizar. Lo mismo sucede en el algodón o el café, y este período de inactividad varía alargándose o acortándose, dependiendo del cultivo y la técnica empleada. Pero así como existen períodos de poca ocupación o sin ocupación en absoluto, existen otros donde la demanda de fuerza de trabajo es mucho mayor. Es di-

fácil que una familia tipo, de 3 personas activas, puedan sembrar más de 6 manzanas de maíz, o que la misma familia sea capaz de cosechar en su parcela más de 7 u 8 manzanas de café, o que pueda cortar más de 5 manzanas de caña de azúcar, y así sucesivamente. Esto plantea dos posibilidades:

a) Que la familia obtenga otro tipo de ayuda que no consista en el trabajo asalariado, sino en formas redistributivas de fuerza de trabajo; por ejemplo la ayuda mutua, mano vuelta, etc.

b) Que con la superficie, que la misma familia sea capaz de cultivar por sí misma, pueda subsistir todo el año.

Comencemos por el primer caso. Si una familia es ayudada por otras personas o familias en los momentos de mayor empleo agrícola mediante formas no asalariadas de trabajo, es claro que nos encontramos con economías donde el desarrollo mercantil no es aún completo. Estas formas atrasadas de ayuda se ven suplantadas rápidamente por el trabajo asalariado. Allí donde existe el monetario circulante suficiente como para contratar jornaleros. Subsiste allí donde la existencia de moneda es aún escasa, donde se limita a una época del año (la cosecha), y donde el

resto del año el campesino sobrevive en virtud de su economía de autoconsumo. Según esta perspectiva, este campesino medio está integrado al mercado sólo circunstancialmente, y conserva aún una serie de relaciones y parte de su vida está en función de su economía natural. Nos encontramos por lo tanto ante una clase no completamente mercantil.

Supongamos ahora el segundo caso. La cantidad de manzanas que una familia es capaz de cultivar por sí misma, no garantiza en casi ningún cultivo la posibilidad de mantenerse todo el año de esa actividad. La mayoría de estas familias no podrán hacerlo salvo una sola excepción: la existencia paralela a estos cultivos de otro tipo de actividad. En particular actividades relativas a artesanías que sustituyan los productos industrializados por los caseros. Una familia que sólo se dedica al cultivo de unos pocos productos agrícolas, no podrá mantenerse sin la ayuda de fuerza de trabajo externa, en los momentos de mayor demanda. Sin embargo, si combina la agricultura con un pequeño comercio, o con artesanías domésticas o con algunas combinación de cultivos que le permitan una ocupación más regular a lo largo del año, podrá entonces mantenerse sin el empleo de trabajo externo, y sin la venta de su fuerza de trabajo.

A medida que avanza el desarrollo del capitalismo, en las zonas rurales, lo primero que se destruye es precisamente la industria rural doméstica. Los artículos industrializados compiten con las artesanías domésticas y las desplazan más o menos rápidamente. La industria textil por ejemplo, comienza suplantando las artesanías y telares indígenas; más tarde las mismas prendas de vestir ya elaboradas destruyen la confección casera. Algo similar sucede con el calzado, y mucho más definitivo es el caso de los instrumentos de trabajo, donde la superioridad de los productos industrializados acaba de golpe con los primitivos instrumentos caseros. Esta destrucción de las industrias rurales domésticas camina a la par con la ampliación de los productos agrícolas de carácter mercantil, ya que el productor directo debe de suplantarlo que antes realizaba personalmente por la compra de productos similares en el mercado, y para ello requiere destinar una porción cada vez mayor de la producción agrícola, para obtener el monetario imprescindible para el posterior intercambio comercial. Es por esto que cuanto más integrado al mercado esté el campesino mayor es obviamente, la cantidad de mercancías que necesita comprar, y menor es el desarrollo de sus artesanías domésticas. Por ello cuando los clásicos se referían a la existencia de un campesino medio que no necesitaba ni vender ni comprar fuerza de trabajo asalariada, se estaban refiriendo a este campesino que ingre

saba parcialmente a la economía mercantil. Era un campesino en gran parte de autosubsistencia, basado en una economía natural que le permitía subsistir a partir de una amplia gama de productos agrícolas, a partir de la existencia de algo de ganado o aves de corral, y también debido a la amplia existencia de productos o bienes de uso que se realizaban por la propia economía doméstica.

Recordemos, por ejemplo, que en El desarrollo del capitalismo en Rusia, Lenin hablaba de campesinos en general, que vendían un 50% de su producción en el mercado, y señalaba que éstos estaban plenamente incorporados al mercado. Seguramente los campesinos medios vendían aún menos.

Hoy en día, al menos en la zona del Pacífico de Nicaragua, la situación es radicalmente diferente. El avance de las relaciones capitalistas ha destruido casi totalmente la artesanía doméstica, y los campesinos se han restringido a las tareas agrícolas en forma casi absoluta. Esto ha repercutido en la imposibilidad de vivir de la agricultura, sin la compra de fuerza de trabajo en aquellos momentos del ciclo agrícola, donde el empleo es mayor que las posibilidades familiares para satisfacerlas. De allí que en muchos casos exista una situación, donde se combinan las diversas formas de relación de producción.

Muchos de estos campesinos deben de comprar fuerza de trabajo durante el corte o en la época de la siembra, pero a su vez quedan totalmente desocupados durante las épocas muertas de poco trabajo. Es durante este tiempo cuando deben de salir a vender su fuerza de trabajo. Además de estas dos relaciones diametralmente opuestas, trabajan directamente la tierra. Combinan así 3 relaciones sociales de producción en una sola persona.

Lo anterior no significa que no existan campesinos medios en el sentido clásico, es decir productores directos de carácter mercantil que ni compran ni vendan fuerza de trabajo. Sólo queremos señalar:

a) Que los campesinos medios en el sentido clásico (producción mercantil simple) tiendena desaparecer a medida que avanza el desarrollo mercantil en la agricultura. Sin embargo esta tendencia a la desaparición no implica como pasos directos la proletarización por un lado y el aburguesamiento por otro. Existen varios pasos intermedios de los cuales el más importante es el que combina la compra y la venta de fuerza de trabajo en la misma persona.

b) Que estos pequeños productores que compran, y además venden fuerza de trabajo asalariada, aún no están definidos en cuanto al rumbo a tomar y bien pueden convertirse en burguesía o en proletariado. Aunque queda claro, que tendencialmente se proletarizarán y sólo unos pocos podrán aburguesarse.

La Encuesta a los Trabajadores del Campo, que realizó el INRA durante 1980, y que contempló este sector de productores directos que simultáneamente contrataban y vendían fuerza de trabajo dió el siguiente resultado:

Clases sociales según cantidad de familias por grupo

<u>Clases o grupos</u>	<u>Total de familias</u>	<u>%</u>
Cooperativas	6.499	12.6
proletariado	6.883	13.4
Semiproletario	21.130	41.1
Camp. rico y burguesía	2.816	5.5
Campesino mer . simple	8.028	15.6
Camp. que compra y vende fuerza de trabajo,	6.046	11,8
Total	51,402	100.0

Fuente: Encuesta a los trabajadores del Campo. INRA, 1980.

Cuadro 1.

Como se puede apreciar, la cantidad de campesinos que compran y venden fuerza de trabajo alcanza, en términos relativos el 12% del total de los trabajadores del campo, menos que el campesino mercantil simple pero un grupo significativo necesario de tomar en cuenta, en tanto el proceso de diferenciación en él y, las tendencias de evolución son mucho menos claras que en el campesino mercantil simple, donde de antemano sabemos que la gran mayoría se proletarizará.

Agrupando a todos los trabajadores por cuenta propia en la agricultura (sectores de: cooperativas, campesino mercantil simple y campesino que compra y vende trabajo asalariado), tenemos que el 40% de los trabajadores rurales pertenecen a este sector, contra cerca del 55% entre el proletariado.

En el caso de la industria, la encuesta de Hogares, ofrece datos para 14 ciudades de Nicaragua, para la ciudad de Managua tenemos:

Población económicamente activa según categoría ocupacional

<u>Managua 1980</u>		
<u>Categoría</u>	<u>Total</u>	<u>%</u>
Asalariado	105.651	55.3

<u>Categoría</u>	<u>Total</u>	<u>%</u>
Patrón	6.279	3.3
Cuenta propia y familiares no remunerados	49.959	26.2
Desocupados	26.754	14.0
Ignorados	2.366	1.2
Total	191.009	100.0

Fuente: EHN Inec 1980.

Con ambos cuadros tenemos una idea del nivel de desarrollo del capitalismo en Nicaragua, que sólo alcanzó a proletarizar a cerca del 50% de la fuerza de trabajo y, mantiene, todavía un fuerte sector de trabajadores directos por cuenta propia, incorporados a la producción y circulación mercantil.

De las páginas anteriores se desprende claramente que las relaciones sociales de producción características de la producción mercantil simple son la producción de mercancías y la propiedad privada de los medios de producción por parte del productor directo.

c) La economía capitalista. Las formas de planificación.

En este último apartado trataremos tanto la producción capitalista, como las formas transicionales hacia una economía de planificación que se están impulsando en Nicaragua a partir del triunfo de la Revolución Popular Sandinista. Las incluimos en un mismo apartado a pesar de que

son contradictorias porque sólo podemos reflejar la disminución de una y el crecimiento de la otra en la comparación permanente.

Comencemos con los indicadores más generales. El cuadro siguiente nos permite ver la participación del sector estatal y del sector privado en la composición del Producto Interno Bruto para 1980:

Participación del sector público en el PIB 1980. Nicaragua.

<u>Conceptos</u>	<u>Porcentajes</u>	
	<u>Público</u>	<u>Privado</u>
Agropecuario	20.0	80.0
Agricultura	17.0	83.0
Pecuario	12.0	88.0
Silvicultura	70.0	30.0
Caza y pesca	95.0	5.0
Manufacturero	25.0	75.0
Construcción	70.0	30.0
Minería	95.0	5.0
Servicios	55.0	45.0
Gobierno	100.0	-
Bancos	100.0	-
Comercio	30.0	70.0
Transporte y Comunicaciones	60.0	40.0
Vivienda	3.0	97.0
Otros servicios	10.0	90.0
Energía eléctrica y agua potable	100.0	-
TOTAL PIB	41.0	59.0

Fuente: Informe FIDA: 75

Salta a la vista la débil situación en los campos económicos en que se encuentra el Estado en referencia a la participación privada.

Sin embargo, en términos de lucha de clases y, de las posibilidades del Estado de combatir la producción capitalista a través de la planificación y el monopolio estatal de la producción, la situación difiere del cuadro anterior. Por ejemplo, en el primer rubro, el agropecuario, existe una gran cantidad de explotaciones que participando como producción privada, no son explotaciones capitalistas. En este sentido, toda la pequeña producción campesina aunque producción mercantil, puede ser captada políticamente a través de diversas políticas económicas y, enfrentarla a la producción capitalista. De hecho todo el proceso de Reforma Agraria que comenzó a fines del año pasado ha sido una de las políticas más significativas para fortalecer la alianza de la clase campesina con el proyecto revolucionario. Lo mismo sucede con la nacionalización de la Banca, que ofrece mejores ventajas crediticias a todos los pequeños productores. En este sentido, también en el rubro manufacturero sucede lo mismo. No debemos olvidar que por industria manufacturera se considera cualquier taller artesanal que emplee al menos un asalariado. Y, además en muchas de las ramas de la producción este tipo de pequeñas industrias es ampliamente mayoritario no solamente en número de empresas, sino en algunos casos, también en el vo-

lumen de producción. La gran industria es en Nicaragua escasa y, prácticamente no existen más de 80 industrias que pueden ser consideradas como altamente mecanizadas.

Lamentablemente, la Encuesta de Hogares de Nicaragua no trae información por ciudades que pueda ser expandida a todo el país, de manera que los cuadros por ciudades no reflejan más que los casos particulares. Sin embargo, veamos a continuación, la distribución de los asalariados según empresas públicas y privadas en Managua.

Trabajadores asalariados privados y Estatales en Managua. 1980.

	<u>Absoluto</u>	<u>Relativo</u>
Estatales	55.237	52.3
Privados	50.414	47.7
Total	105.651	100.0

Fuente: EHN. Inec 1980

Aquí hay que aclarar que los altos porcentajes relativos a los asalariados estatales incluye, a todos los empleados del gobierno y, no exclusivamente a los trabajadores productivos. Por ello es conveniente comparar con otro cuadro similar, pero para todas las ciudades del Pacífico de Nicaragua, excepto Managua, donde tenemos:

Trabajadores asalariados privados y estatales en zona del
Pacífico 1 9 8 0.

	<u>Absoluto</u>	<u>Relativo</u>
Estatales	16.480	40.9
Privados	23.839	59.1
Total	40.319	100,0

Fuente: EHN Inec 1980

Aquí ya la diferencia es en favor del sector privado. Si trasladamos estos datos al área rural las diferencias son aún mucho más grandes ya que dejaremos de lado a la gran masa de empleados del gobierno.

A pesar de lo restringido del peso estatal dentro de la Economía Nicaraguense, son los primeros pasos en el intento por transformar la estructura capitalista y encaminar al país hacia el socialismo. Por ello es necesario tener en cuenta al momento del análisis de las clases, la distinción entre estos dos tipos de economía, que se reflejan en la lucha entre la ley del valor o, la producción capitalista (y mercantil simple) y, la planificación, como acción consciente del hombre por controlar su economía. Sin embargo, habría que aclarar que no se debe de interpretar mecánicamente al sector estatal como un sector planificado, aún cuando tenden-

cialmente así lo constituya. Lo anterior es importante porque dentro de la transformación de la vieja sociedad, los cambios no se dan sino como consecuencia de lentas transformaciones muchas veces contradictorias y, donde la inexperiencia de las nuevas clases en el poder dificulta la concreción de los ideales.

Desde el punto de vista de las relaciones sociales de producción es necesario señalar las diferencias. En este sentido debemos de distinguir los dos caminos que se está siguiendo en Nicaragua en término de transformar las relaciones sociales de producción hacia formas socialistas.

La primera forma estaría caracterizada por la empresa del área de Propiedad del Pueblo (APP). Aquí la propiedad de los medios de producción es Estatal y, los trabajadores actúan como asalariados. A la vista externa, haciendo abstracción del carácter planificado y, también, de la forma de utilización del excedente, las empresas parecerían no tener diferencias con las privadas. Sin embargo se pretende desarrollar un proceso de participación al interior de las empresas para lograr, en última instancia, el control del proceso de producción por los mismos productores. Tarea difícil y larga, que tropieza permanentemente con innumerables dificultades.

La segunda forma estaría caracterizada por la cooperativa. El estado sandinista impulsa la cooperación en aquellos casos donde no existen posibilidades o no hay condiciones para la producción mecanizada. Tanto en la industria, como en la agricultura la cooperativa está creciendo permanentemente. En este caso la diferencia es la opuesta al caso anterior. Mientras que las relaciones al exterior de la empresa funcionan como una empresa privada, ya que venden libremente su producto en el mercado sin planificación alguna; es al interior del proceso de producción inmediato donde se pueden ver rápidamente los cambios experimentados. No son trabajadores asalariados desposeídos de medios de producción, sino que los trabajadores son, al mismo tiempo copropietarios de los medios de producción.

Podemos distinguir entonces dos diferentes tipos de relaciones sociales de producción: las que se desarrollan al interior del proceso de producción inmediato y, las que se desarrollan al exterior de dicho proceso. Por relaciones sociales de producción que se desarrollan al interior del proceso de producción inmediato entendemos las relaciones que se dan entre los trabajadores y el personal directivo de una misma empresa. Las relaciones de jerarquía, de participación en las decisiones, etc. Por relaciones sociales de producción que se dan al exterior del proceso de producción inmediato entendemos las que convierten al producto del

trabajo en un producto social; las que conducen al producto del productor al consumidor.

Así, las empresas del área de propiedad del pueblo tienen su aspecto más avanzado en la planificación, en la utilización del excedente en provecho de las clases trabajadoras y, por ello se basan en la transformación de las relaciones sociales de producción al exterior del proceso de producción. Ello no quiere decir, que no se planteen cambios a su interior, como ya lo señaláramos, pero las dificultades provenientes de una clase obrera inculta y sin experiencia política obligan a incorporar a las clases medias a la dirección de las empresas y, éstas tienen intereses no siempre semejantes al proletariado, por ello las posibilidades de la transformación de las relaciones sociales de producción al interior del proceso mismo de trabajo se hacen más distantes.

En el caso de las cooperativas sucede lo opuesto. La participación colectiva en la propiedad de los medios de producción y en el trabajo desarrolla formas de cooperación al interior mismo del proceso de producción. Formas que no necesariamente implican cambios en el comportamiento externo de la empresa y, por ello, la cooperativa puede funcionar

perfectamente bajo una economía de mercado. Sin embargo, el proceso de concientización política que constituye el proceso revolucionario es, en parte, garantía para que la cooperativa no se desarrolle hacia formas capitalistas. Por otro lado el control del Estado en materia de crédito y asesoramiento técnico así como del comercio exterior y parte del comercio interior tiende a limitar las posibilidades de la cooperativa de desarrollarse en términos capitalistas.

5. LAS RELACIONES SOCIALES DE PRODUCCION COMO INDICADOR DE CLASE SOCIAL.

Como hemos visto en el capítulo anterior, las relaciones sociales de producción es el indicador más preciso para determinar, a través de una encuesta, las clases sociales.

Una serie de clases sociales pueden ser determinadas exclusivamente a partir de las relaciones sociales de producción. Evidentemente existen otros elementos que en algún caso en particular podrían alterar lo que las relaciones de producción reflejan. Por ejemplo los niveles de ingreso pueden ser importantes para la determinación de una gran parte de la burguesía. Los medios de producción, también permiten una diferenciación entre sectores de clase. Sin embargo el sólo conocimiento de las relaciones so-

ciales de producción, permite caracterizar al proletariado, a la burguesía, al productor mercantil simple, y a algunos sectores en transición. Tal vez para los sectores en transición, es donde sea más importante ayudarse de relaciones cuantitativas, o de la medición o cualidad de determinados medios de producción. Pero si además de trabajar las relaciones sociales de producción, desde un punto de vista cualitativo, lo trabajamos cuantitativamente, podemos estar seguros de abarcar con gran rigor científico a las clases y sectores de clase existentes. Siempre quedarán trabajadores o productores a nivel individual, que en sus diferentes combinaciones dificulten el análisis a partir de los criterios más significativos como son las relaciones sociales de producción. Sin embargo, lo que aquí se pretende es establecer un mecanismo de investigación de las clases, como grupos sociales, y no de dilucidar las excepciones individuales.

Lo más general a distinguir son las clases que parten de la economía natural, la capitalista y las diversas formas transicionales de la economía natural a la economía capitalista. Por otra parte, también es objeto importante de investigación, las formas de transición hacia la economía planificada. Es claro por demás, que pocas veces los grupos se presentan de manera pura. Generalmente las combinaciones son tantas y tan variadas, que

se dificultan la caracterización global.

En el análisis de las clases sociales los criterios cualitativos más importantes son aquellos que orientan a nivel teórico sobre las grandes clases sociales. Así hablamos de quienes son dueños de los medios de producción. Quienes viven de su trabajo directo o de la venta de su fuerza de trabajo etc. Sin embargo, en la realidad las diferencias no se presentan nunca tan marcadas, y es necesario por tanto, establecer una metodología que permita delimitar grupos que a primera vista aparecen con pequeñas diferencias.

Consideramos oportuno señalar cuatro criterios o tesis sobre las cuales partiremos para elaborar la caracterización de las clases:

- 1 - Las clases sociales se distinguen entre sí por su relación con los medios de producción, y por su relación con los demás sectores y clases en el proceso de producción.

De esta manera se distinguen quienes son propietarios o dueños de medios de producción de quienes no lo son; quienes trabajan directamente sus propios medios de producción de quienes contratan a otros para que los trabajen. También se distinguen los que deben de vender su fuerza de trabajo para subsistir de quienes no necesitan venderla, y quie

nes no necesitan venderla, y quienes compran fuerza de trabajo de quienes no lo hacen.

A través de todo esto se puede agrupar a los que constituyen parte de las clases explotadas, y también a las clases explotadoras. A su vez, también se puede saber si todos son explotados de igual manera, o hay formas diferentes de explotación. Es distinto por ejemplo al que lo explotan por la venta de su trabajo que a quien lo explotan a través de préstamos usuarios, o a quien lo explotan por los bajos precios que le pagan por sus productos. Por último es posible saber si las clases explotadoras utilizan los mismos mecanismos para la explotación o diversos. Por ejemplo quienes viven de la explotación de la fuerza de trabajo asalariada se distinguen de quienes viven de la renta de sus tierras, o quienes viven de la compra y reventa de los productos.

2 - La distinción de las clases sociales es en primera instancia, siempre cualitativa porque se basa en relaciones sociales de producción diferentes.

Distinciones cualitativas son por ejemplo, las que diferencian entre compra y venta de fuerza de trabajo, o las que distinguen entre dueños y desposeídos de medios de producción. Las diferencias cuantitativas, por otro lado son por ejemplo, la cantidad de trabajadores asalariados que se con-

tratan, también el número o magnitud de la maquinaria o instrumentos de trabajo que posee, etc. Esto no significa que el aspecto cuantitativo no tenga importancia, sino que la primera gran división debe de ser cualitativa, y al interior de los grupos que esta primera gran división reporte se podrán hacer subdivisiones cuantitativas.

3 - Los dos puntos anteriores, así como la metodología expuesta en un principio demuestran que la distinción no puede establecerse nunca a partir del nivel de vida o ingreso.

El trabajar con grupos de ingreso o de nivel de vida, conduce a mezclar clases diferentes dentro de un mismo grupo. Inclusive se mezclan clases que pertenecen a economías totalmente distintas. Por ejemplo, pueden existir productores directos que no vendan su producción al mercado, que no compren fuerza de trabajo asalariada y que tampoco necesitan salir a trabajar fuera, es decir grupos de economía natural de autosubsistencia. Es posible que el nivel de vida de estos grupos sea semejante al del proletariado, o al del campesino rico, o al del semiproletario, etc. Se estarían entonces mezclando grupos que pertenecen a economías diferentes y que tienen intereses diferentes frente a la producción social y al avance del proceso revolucionario. También los terratenientes pueden tener un nivel de vida o de ingreso semejante al de un burgués, sin embargo

la táctica y la estrategia a seguir con cada uno de los dos grupos es políticamente distinta; porque mientras unos representan una clase ociosa y parasitaria los otros ayudan -dentro de determinadas relaciones sociales de explotación- al desarrollo de las fuerzas productivas. Los proletarios y los campesinos pueden tener ingresos iguales y un nivel de vida semejante, pero por las diferencias frente a los medios de producción (unos son dueños y otros no) sus intereses serán diferentes, y estas diferencias deben ser estudiadas para plantear una política correcta de alianza de clases. El ingreso lleva también a confundir los trabajadores estatales de los de la empresa privada; y aún cuando puedan pertenecer a la misma clase se estaría ocultando un proceso de transición.

4 - En la realidad muchas clases sociales no se presentan de forma pura.

Existen grupos sociales que además de trabajar directamente la tierra contratan fuerza de trabajo asalariada, Otros vendiendo su fuerza de trabajo, tienen a su vez una parcela que trabajan directamente; y aún otros que compran fuerza de trabajo durante las cosechas o la siembra de su producto, y venden el resto del año su propia fuerza de trabajo. Se combinan en este último caso la compra, la venta y el trabajo directo. A su vez sobre cada uno de estos grupos pueden encontrarse de manera superpuesta las diversas formas de renta del suelo. Para poder determinar estas

clases o sectores que combinan diferentes relaciones sociales de producción es necesario conocer las leyes que guían la diferenciación social, y sus tendencias de evolución.

Para ello previa a la proposición técnico-metodológica hemos hecho referencia a los tipos de economía en Nicaragua.

6. PROPUESTA

Como anunciamos al inicio, nuestro objetivo fundamental era ofrecer un sustento teórico que permitiera llegar al agrupamiento de la sociedad nicaraguense en clases sociales. La aplicación práctica de esa teoría, en este caso, son las encuestas o censos económicos, sociales y demográficos que por su temática pudieran servir.

En el programa continuo de la Encuesta de Hogares se está empezando a aplicar el método propuesto. Ello implica hacer los ajustes necesarios para medir las clases sociales sin romper con los esquemas tradicionales. Más aún, utilizar esos esquemas para lograr la variable compuesta de clase social.

Creimos conveniente partir de la definición de clases sociales que hace Lenin. Esta definición reúne los elementos fundamentales para la determinación de los grupos.

Analicémosla más detenidamente:

"Las clases son grandes grupos de hombres que se di
ferencian entre sí por el lugar que ocupan en un
sistema de producción históricamente determinado,
por las relaciones en que se encuentran con res-
pecto a los medios de producción (relaciones que
las leyes refrendan y formulan en gran parte), por
el papel que desempeñan en la organización social
del trabajo, y consiguientemente, por el modo y
la proporción en que perciben la parte de la ri-
queza social de que disponen. Las clases son
grupos humanos, uno de los cuales puede apropiar-
se el trabajo de otro por ocupar puestos diferen-
tes en un régimen determinado de economía social".
(19 :232).

1. La primera categoría analítica que nos ofrece es la de
distinguir por el lugar que ocupan en un sistema de pro
ducción social históricamente determinado.

En el lenguaje de las estadísticas internacionales
las variables e indicadores de esas variables pueden determi

nar el lugar de los individuos en el sistema de producción son:

<u>variable</u>	<u>indicador</u>
a) Sector en que trabaja	Si es empresa privada o estatal
b) rama de actividad económica	Se establece según la actividad de la empresa

2. La segunda categoría analítica son las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción; es decir si son dueños o no, y el grado de dominio que puedan ejercer. Los indicadores que utilizamos para construir estas variables son:

<u>variable</u>	<u>indicador</u>
a) tenencia de los medios de producción.	Si es o no propietario y categoría ocupacional.
b) poder de decisión sobre la utilización de dichos medios de producción.	Responsabilidad en el trabajo y estudios realizados o formación.
c) grado de dominio que tiene el trabajador sobre el proceso de trabajo.	Tarea que realiza y tamaño de la empresa.
d) Posición respecto a los medios de producción.	Categoría ocupacional.

3. Como tercera categoría tenemos el papel que desempeña en la organización social del trabajo.

<u>Variable</u>	<u>Indicador</u>
a) Si se ubica dentro de la producción de riqueza material.	Se establece según la actividad de la empresa o el lugar de trabajo.
b) Si se ubica dentro del aparato de control, sector estatal.	Según la actividad de la empresa o lugar de trabajo y dentro del sector estatal.
c) Relaciones de producción con relación a los demás trabajadores y empleados.	Categoría ocupacional.
4) La cuarta y última categoría analítica diferencia a los grupos humanos por <u>el modo y la proporción en que perciben la parte de la riqueza social de que disponen.</u>	

<u>Variabes</u>	<u>Indicadores</u>
a) Riqueza social monetaria.	Ingreso y forma en que se obtiene según la categoría ocupacional.
b) Riqueza social no monetaria.	Nivel de vida.

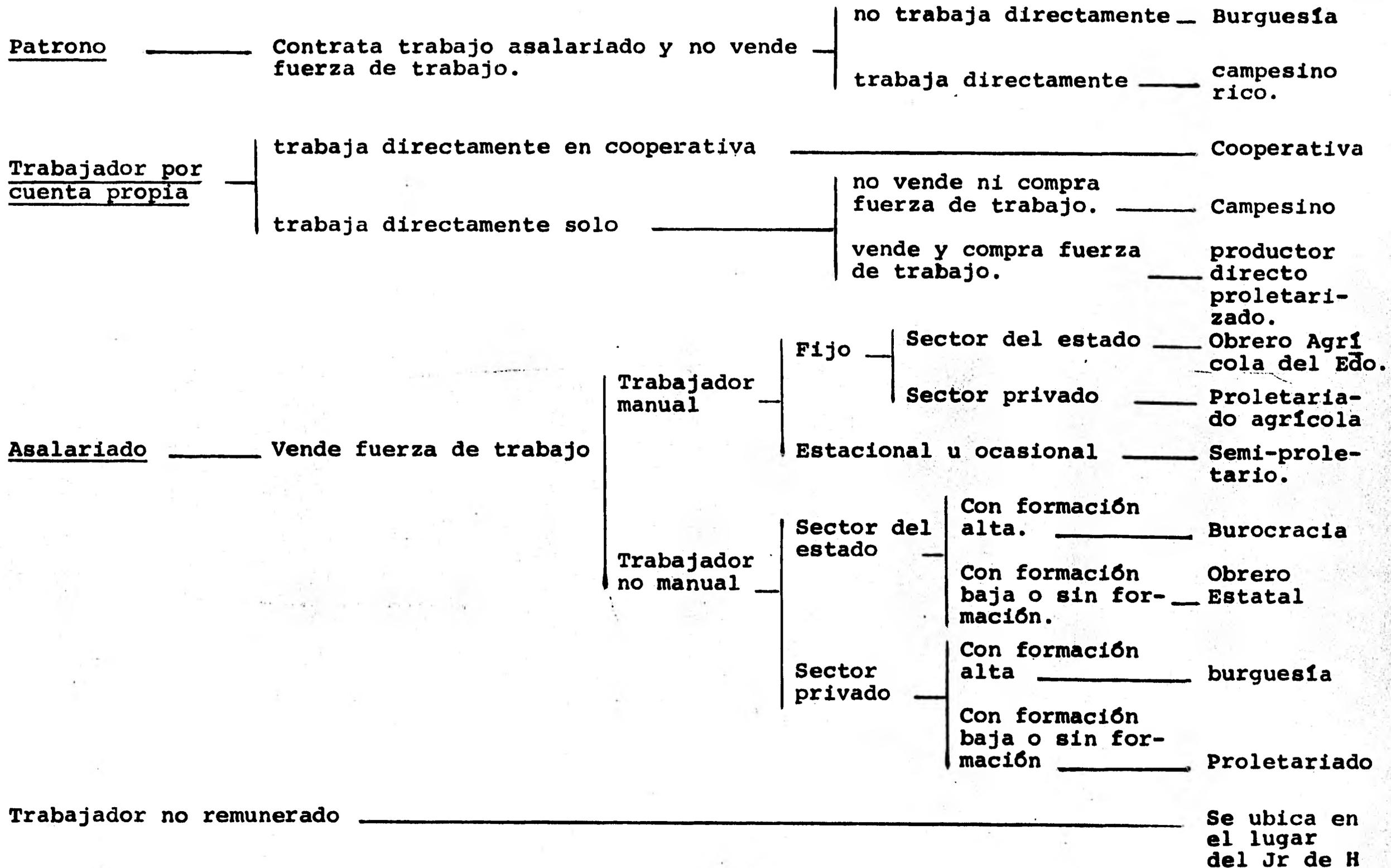
De esta manera, de la combinación de los diversos indicadores obtenemos lo necesario para construir la variable fundamental de nuestro estudio, las clases sociales y fracciones de clase.

En el esquema siguiente, se presentan las clases y fracciones que pueden detectarse a través de la Encuesta de Hogares.

Ocupados y cesantes del hogar:

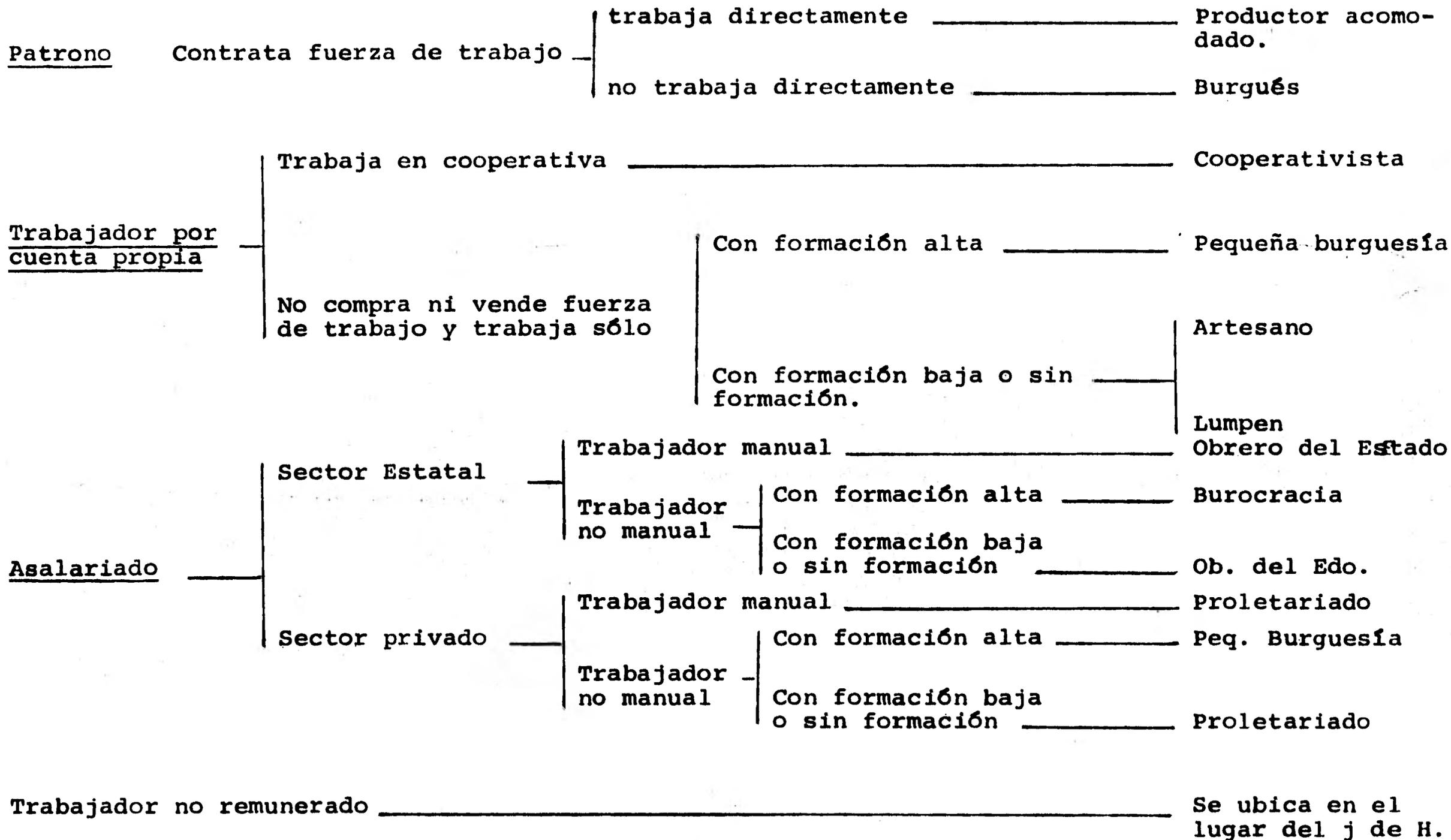
Sector productor de riquezas.

Rama Agropecuaria.



Ocupados y cesantes del hogar:
=====

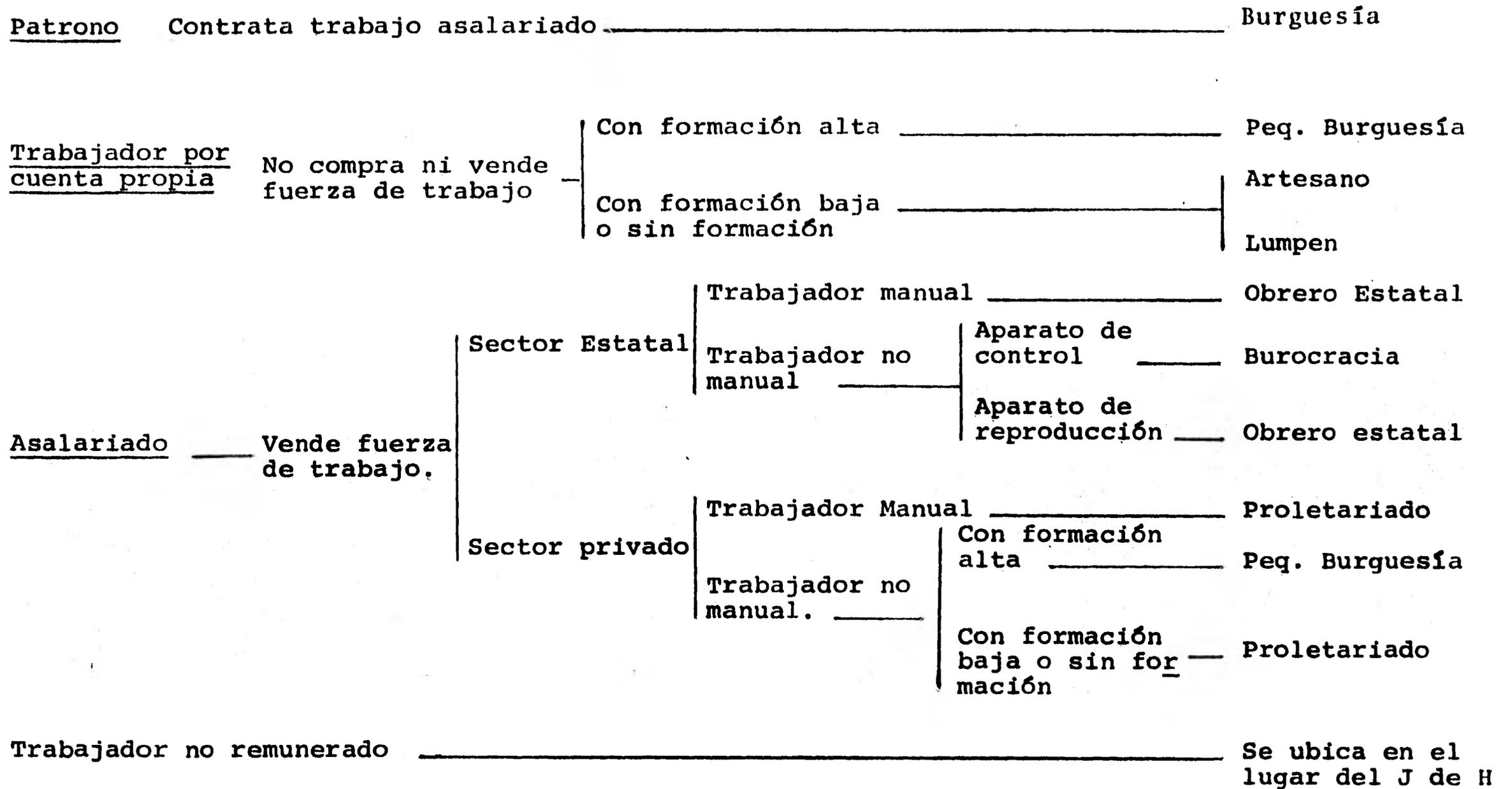
Sector productor de riquezas. Cualquier rama de este sector, menos la agropecuaria.



Ocupados y cesantes del hogar:

=====

Sector de servicios



BIBLIOGRAFIA

- BUJARIN, Nicolai,
1977 La economía mundial y el imperialismo. Ed. Pasado y presente Num. 21, México.
- CIERA
1981 Encuesta a los trabajadores del Campo. Managua, INRA.
- DERRY, Williams
1977 Historia de la Tecnología. Ed. Siglo XXI, 3 volu-
mes, México D.F.
- DIERCKXSENS, Wim
1981 Política y población. Ed. EDUCA, Costa Rica.
- ENGELS, Federico
1970 El Anti-Duhring. Editorial Claridad, S. A.
Buenos Aires, Argentina.
- ENGELS, Federico
1971 Carta de Engels a J. Bloch. Obras Escogidas de
Marx y Engels. Editorial Progreso, Moscú.
- FOLADORI, Guillermo
1981 "Una interpretación histórica de la Costa Atlántica".
En: La Mosquitia en la Revolución. Ed. CIERA, Ni-
caragua.
- Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola.
1980 Informe de la Misión Especial de programación a
Nicaragua. Fida.
- LENIN, V. I.
1971 El desarrollo del capitalismo en Rusia. Ediciones
de Cultura Popular, México.
- LENIN, V. I.
1966 Una Gran Iniciativa, Obras Escogidas, Editorial Pro-
greso, Moscú.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC.
1981 Boletín Demográfico No.7, Managua, Nicaragua.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC
1981 Encuesta de Hogares de Nicaragua. INEC, Managua, Ni-
caragua.

Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC.
1981 Indicadores Socio-económicos 1970-1980.
Managua, Nicaragua.

MARX, Carlos
1979 El Capital. Ed. Siglo XXI. México.

PREOBRAZHENSKI, E.
1970 La Nueva economía. Ediciones Ariel. España.