

18800
MAY 19 1987
BIBLIOTECA DE ECONOMIA
UNAM

Valor y precio: hacia una refundación y de la teoría marxista del valor.

DOCTORADO
ECONOMIA

Alejandro Valle Baeza

Division de Posgrado
Facultad de Economía, UNAM.
Mayo de 1987

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Contenido

O. Introducción. 1-20.

I. Planteamiento del problema. I.1 - I.30.

- La teoría del valor trabajo en los clásicos I.2
- Valor de cambio y trabajo en los clásicos I.9
- Medida de valor I.12
- La teoría marxista del valor. I.18
- Del valor al valor de cambio. I.24

II. Necesidad de regular y contabilizar el tiempo de trabajo. II.1-II.37

- Regulación. II.1
- Regulación del trabajo social. II.4
- La elección de la técnica. II.7
- Asignación del trabajo vivo y del trabajo objetivado. II.14
- Acumulación. II.21
- Distintas durabilidades de los medios de producción II.26
- Problemas para contabilizar el trabajo vivo.
 - Tiempo de trabajo individual y tiempo de trabajo social. II.30
 - Trabajo complejo y trabajo simple. II.32
- Conclusión II.33
- Apéndice A1. II.36

III. Valor: la especificidad histórica de la regulación y de la contabilidad del tiempo de trabajo. III.1-III.54.

- Intercambio mercantil y contabilidad del tiempo de trabajo. III.2
- Intercambio de equivalentes. III.7
- Capital vs. trabajo. III.14
- Trabajo incorporado y valor. III.17
- Decisiones en valor y decisiones en precio. III.20
- Valor y precios de producción. III.27
- Cambios en la expresión dineraria del valor. III.44
- Una formulación más precisa de la ley del valor. III.49

IV. Valor y análisis concreto. IV.1-IV-55.

- Correspondencia entre valor generado y valor realizado. IV.3
- La desvinculación de los precios y el valor IV.19
- Algunas paradojas de los precios IV.22
- Una situación real IV.28
- Análisis concreto y ley marxista del valor. IV.31
- Una cuestión de método. IV.43

V. Resumen y conclusiones. V.1-V.15.

- Comentario final.
- Conclusiones.
- Resumen.

V.1
V.5
V.7

Bibliografia.

Introducción.

"El trabajo es, en primer lugar, un proceso entre el hombre y la naturaleza, un proceso en que el hombre media, regula y controla su metabolismo con la naturaleza."

Carlos Marx

El trabajo tiene un papel decisivo para la historia humana: es una actividad consciente orientada a la producción de los elementos materiales de la vida humana y que moldea al hombre mismo. Merced al trabajo el hombre "es susceptible de cambiar y evolucionar, como ser vivo que se objetiva en su obra..."¹ El animal fabricante de instrumentos, como nos describió Benjamin Franklin, ha evolucionado al punto de plantearse la superación del reino de la necesidad con la constitución de la sociedad comunista. Del cazador recolector pasó a producir alimentos y permitió la constitución de sociedades complejas en las que la especie aprendió y pudo trascender las conductas puramente instintivas. Con el transcurso del tiempo, se desarrolló la división del trabajo y se hizo indispensable la regulación social de una gran parte del trabajo de la especie. La división del trabajo y la regulación del mismo propiciaron un enorme incremento de la riqueza social. Se resolvieron multitud de problemas que hacían la vida del hombre primitivo efímera, de acuerdo con nuestros horizontes, y plagada de enfermedades. Pero, también se crearon nuevos problemas, al

1. Fisher, E. Lo que verdaderamente dijo Marx . p. 32

punto de que " sólo un hecho impide hablar del siglo XX como una época de barbarie.. Se trata de la existencia de la Izquierda: una cierta comunidad de individuos, una cierta fraternidad, a veces compacta, a veces difusa, que ha vivido esta historia bárbara como la negación de otra historia deseada y posible a la que debe accederse mediante la revolución."*

A pesar de la enorme importancia del trabajo para la vida y la constitución de la especie, un aspecto tan básico como la regulación del trabajo social parece hacerse sin considerar el trabajo del hombre. No parece necesario organizar conscientemente los volúmenes de trabajo que satisfarán las necesidades sociales en el capitalismo, las propias necesidades se nos presentan como apetencias limitadas sólo por la disponibilidad de dinero y sin relación con la eficacia del trabajo humano. El capitalista se concibe a sí mismo como un sujeto enriquecido merced a su trabajo, para lo cual independiza la riqueza del trabajo necesario para producirla. Sin embargo, restablece el vínculo cuando se preocupa por la laboriosidad de sus obreros. Los trabajadores no pueden ver la dimensión de la riqueza en términos de tiempo de trabajo puesto que la recompensa y el esfuerzo deben desligarse en este tipo de sociedad clasista. Como en el poema de Brecht:

2. Echeverría, Bolívar El discurso crítico de Marx , p.11

*¿Quién construyó Tebas, la de las Siete Puertas?
En los libros figuran sólo nombres de reyes.
¿Acaso arrastraron ellos los bloques de piedra?
Y Babilonia, mil veces destruida,
¿quién la volvió a levantar otras tantas?*

*A tantas historias,
tantas preguntas."*

Aquí nos proponemos adentrarnos en ciertas historias y sus correspondientes preguntas. Las historias las hemos leído de un autor que puso al trabajo humano ocupando en la teoría el mismo sitio que tiene en la práctica. Marx, quien hizo del proceso de trabajo una piedra angular de su edificio teórico y quien nos legó una *teoría del valor trabajo y una ley del valor*. Como en el poema de Bertold Brecht las historias de la economía política frecuentemente se nos cuentan sin el trabajo. Habla que hacer muchas preguntas acerca de esas historias, y Marx hizo muchas y nos propuso respuestas. Quedan, sin embargo, todavía muchas historias sin sus preguntas. Aquí plantearemos algunas cuestiones sobre la forma capitalista de regular el trabajo social. Es una historia que Marx leyó contada al revés por los economistas de su época. Y tuvo que contarla al derecho extrayendo conclusiones que no acaban de gustar a los poderosos. Se trata de una historia que no termina de contarse si nos atenemos a las dudas que suscita. Trataremos de plantear las preguntas de otra manera, y también de hacer nuevas interrogaciones y ofrecer algunas respuestas. A ver si con ello ..

Isaak Rubin sintetiza la teoría marxista del valor así:

"La formulación habitualmente breve de esta teoría afirma que el valor de la mercancía depende de la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción o, en una formulación general, que se oculta tras ella el trabajo, o que en ella hay contenido valor: valor= 'trabajo materializado'. Es más exacto expresar la teoría del valor a la inversa: en la economía mercantil- capitalista, las relaciones laborales de producción entre los hombres adquieren necesariamente la forma del valor de las cosas y sólo pueden aparecer en esta forma material; el trabajo sólo puede expresarse en valor".³

La distinción hecha por Rubin entre la formulación sucinta de la teoría marxista del valor (TMV) y una expresión precisa de la misma está presente bajo diversas formas en la literatura marxista. Por ejemplo, en el glosario hecho por Thomas Skine (traductor al inglés) del importante libro de Kozo Uno,

Principles of Political Economy, Theory of a Purely Capitalist Society se sostiene:

"La ley del valor afirma simplemente que el valor de una mercancía es igual al trabajo socialmente necesario directamente e indirectamente gastado para producir una unidad de dicha mercancía".⁴ En tanto que Ernest Mandel afirma en el glosario de El Capitalismo Tardío :

La ley del valor es "el mecanismo económico en una

3. Rubin, Isaak, Ensayos sobre la teoría marxista del valor... , p 114

4. Uno, Kozo Principles of Political Economy , p. 184

sociedad de productores privados que distribuye la fuerza de trabajo total a disposición de la sociedad (y por ende todos los recursos materiales necesarios para la producción) entre sus diversas ramas de la producción, a través de la mediación del intercambio de todas las mercancías a sus valores (en el modo de producción capitalista a sus precios de producción." Dificilmente puede pensarse que las definiciones anteriores son tan homogéneas como para no requerir de una explicación de sus diferencias. ¿Cómo es que, al decir de Rubin, la forma precisa de la ley del valor es la inversa de una correspondencia entre precios y tiempo de trabajo? El intercambio de productos según el tiempo de trabajo es, en la definición de Skine, lo que afirma la ley del valor; en tanto que según Mandel la ley del valor es un mecanismo económico que distribuye la fuerza de trabajo mediante el intercambio de las mercancías de acuerdo con sus precios de producción, los que sabemos difieren sistemáticamente de los valores.

No obstante que puede haber una diversidad de interpretaciones acerca de lo que es la ley marxista del valor; ella ha sido condenada a no existir.

Las razones para desechar la ley del valor son quizás más que las versiones de la ley. Van desde los cambios históricos ocurridos en el transcurrir del capitalismo hasta argumentos extraídos del empirismo grosero que califica de metafísico todo aquello que rebasa la percepción inmediata.

5. Mandel, E. El Capitalismo Tardío , p. 570

Tambièn hay otras objeciones a la teoria marxista del valor (TMV) menos nobles, más claramente identificables con los intereses de la burguesia: El punto es que eliminada la teoria del valor la molesta teoria de la plusvalia carece de sustento, la clase capitalista no requeriria de una porción creciente del trabajo social. El teórico keynesiano Paul Samuelson ejemplificà esta conclusión proveniente de los supuestos errores de la TMV:

"Yo niego que la afirmación 'la plusvalia es la fuente de la ganancia' tenga algún significado útil. Yo niego que Marx (o Morishima o Baumol) nos hayan dado razones convincentes en alguna parte para creer que uno puede arribar a la ganancia sólo después de que conozcamos las leyes de la plusvalia." ←

En rigor, la teoria burguesa no ha enderezado nuevos argumentos en contra de la teoria marxista del valor. Böhm-Bawerk el teórico austriaco criticò, en 1884, el primer tomo de El Capital y anunció que la teoria marxista seria incapaz de resolver los problemas que habia dejado pendientes. Al editarse el tomo III de la magna obra marxista, Böhm-Bawerk, se aprestò a confirmar sus predicciones sobre la inconsistencia entre el primer y el tercer tomos. Lo medular de los argumentos de Böhm-Bawerk es que la ley del valor afirmaba en el tomo I de El Capital que "...las mercancías se cambian entre sí en proporción al trabajo

6. Samuelson, P. "Insight and Detour in the Theory of Exploitation: A Reply to Baumol", p. 63

medio socialmente necesario incorporado a ellas..”>

“¡Y ahora, en el tercer volumen, se nos explica con frialdad y precisión que eso que, según la doctrina del primer volumen debía suceder, no sucede y no puede suceder; es decir que, no por casualidad o por saltos sino de modo necesario y permanente, las mercancías individuales se cambian reciprocamente según una proporción diferente a la del trabajo incorporado en ellas , y que no puede ser de otro modo !”

• La crítica de inconsistencia fue reformulada hacia principios del presente siglo por el estadístico polaco L. Bortkiewicz. A él cabe el honor de plantear un modelo matemático que demostraba no ya la inconsistencia de la TMV tal cual la formuló su creador; sino (como en otra historia de Jorge L. Borges) una teoría que corrigiera aquella. Con ello condenó a la TMV a no poder existir.

Después de los dos autores antes citados, sólo los discípulos de P. Sraffa han formulado una crítica con visos de originalidad. De conformidad con el materialismo vulgar dicha escuela, también conocida como neoricardiana, presenta al trabajo de su maestro como paradigma de cientificidad , pues Sraffa explicó los precios partiendo únicamente de las condiciones técnicas de producción; con ello, debe concluirse, la categoría valor resulta redundante. Pier Angelo

7. Böhm-Bawerk, E. "La conclusión del sistema de Marx" en Sweezy, P. ed. Economía Burguesa y Economía Socialista Cuadernos de Pasado y Presente N° 49, Argentina, 1974, p. 35

8. Böhm-Bawerk, E. ob. cit. p. 49

Garegnani es el representante más notable de dicha escuela, aunque ha sido opacado por la petulancia y la capacidad propagandística de I. Steedman. Garegnani* establece una problemática específica: la determinación no circular de los precios y la tasa de ganancia y presenta en un continuo ascendente de aportaciones para su solución de David Ricardo, a Carlos Marx y de éste último a P. Sraffa. Las limitaciones de la teoría del valor de Ricardo son superadas por la TMV, y las de ésta son a su vez resueltas por la teoría del italiano. La comunidad de problemáticas entre un destacado adalid de la burguesía como Ricardo y un revolucionario comunista es una premisa que permite a los neorricardianos un juego lógico con apariencia de irrefutabilidad.

Las respuestas a los críticos de TMV dentro de un amplio espectro de autores marxistas han sido múltiples. Desde la pionera réplica de Rudolf Hilferding a Bhöm-Bawerk hasta los recientes trabajos de Itoh, Shaikh y Salama¹⁰ ofrecen diferentes respuestas a los críticos de la TMV. Todas ellas poseen elementos valiosos; faltan sin embargo los que desarrollaremos en este trabajo. Junto a tales réplicas, se han producido aceptaciones de las críticas a la TMV dentro del terreno marxista. Por ejemplo, el filósofo italiano Colletti ha expresado:

9. Garegnani, P. "La realidad de la explotación" Debate sobre la teoría marxista del valor Cuadernos de Pasado y Presente N.º 82, México, 1979, pp. 30-64

10. Itoh, M. Value and Crisis, pp. 47-79

Shaikh, A., "La teoría del valor de Marx y el problema de la transformación" Salama, P. "Value and Price of Production: a Differential Approach."

*"Es un hecho que la teoría del valor trabajo no rige. Garegnani llegó a esa conclusión -de eso doy fe- mucho antes que yo. Yo he sido el último en llegar. Una vez dejada de lado esta teoría (y reconociendo por otra parte, cuán profundamente enraizada está en la obra de Marx) surge el problema que queda en pie del viejo análisis."*¹¹ Del "viejo análisis" puede quedar todo o nada según los distintos autores. Para Marco Lippi "...Las proposiciones centrales de El Capital conservan su sentido aun cuando se prescindiera de la teoría del valor trabajo, ya que su validez no depende de la validez de la teoría del valor trabajo."¹² Claudio Napoleoni nos dice en cambio: "El hecho de que no pueda introducirse en el discurso económico la teoría del valor trabajo no quiere decir que ésta no exista; al contrario, sigue en pie, en una esfera filosófica, como la parte del análisis de la esencia humana que, al estudiar el proceso de reificación como valorización, funda el objeto mismo de la consideración científica (económica) de la realidad capitalista."¹³

Otro efecto de la crítica neoricardiana a la TMV ha sido considerar como convergentes los resultados de Sraffa con los del marxismo, en virtud de tener ambos como enemigo común al marginalismo:

"Aparte de sus corolarios especiales, lo que es particularmente notable (algunos podrían decir revolucionario) en el sistema de Sraffa considerado en su totalidad, es su

11. Colletti, I. "Valor y Dialéctica en Marx", p. 77

12. Lippi, M. "El principio del valor trabajo", p. 96

13. Napoleoni, C. "El enigma del valor", p. 27

rehabilitación del enfoque de Ricardo y Marx con respecto a los problemas del valor y la distribución desde el punto de vista de la producción, con el resultado consiguiente de que los precios relativos son independientes del patrón de consumo y de demanda."¹⁴

En la laberíntica discusión sobre la teoría del valor trabajo proponemos que aunque imperfecta la teoría marxista del valor es una veta del pensamiento científico de la que podremos extraer todavía más de lo que Marx y muchos de sus continuadores han obtenido.

Expondremos en nuestro trabajo que hay una insuficiencia en la exposición marxista de la ley del valor que se origina en el propio Marx y que llega hasta nuestros días. Tal deficiencia es natural tratándose de cualquier trabajo original, con mayor razón resulta explicable cuando la originalidad es, como la de Marx, cimiento de una nueva forma social, cuando el pensamiento puede ser calificado de revolucionario con mayor derecho que otras aportaciones del hombre. Veremos que la ley marxista del valor denota una necesidad práctica de la economía capitalista: la asignación del trabajo humano para la producción de su vida material; resuelta de una forma no consciente y pararracional: el intercambio mercantil. Para asignar racionalmente el tiempo de trabajo se precisaría de una organización consciente de la producción y de una contabilidad expresa del tiempo de trabajo. El capitalismo opera

14. Dobb, M. Teoría del valor y la distribución, pp. 279-280

mediante una pararracionalidad: en lugar de determinar el volumen de las necesidades sociales para de ahí organizar la producción; consigue, mediante tanteos, precios que expresan de manera aproximada el tiempo de trabajo social gastado en los productos. Al lograr esto, muchas de las decisiones adoptadas en el capitalismo están dotadas de cierta eficacia: se aproximan a lo que se obtendría con una organización racional de la producción. Si el trabajo social destinado a la producción de un determinado bien es insuficiente, el problema se resuelve capitalísticamente gratificando a los capitalistas de esa rama, reconociendo en exceso el trabajo gastado en dicha industria. El reconocimiento en exceso de una cierta cantidad de trabajo social exige el reconocimiento en defecto de otros trabajos. Las ramas favorecidas logran una ganancia extraordinaria que se compensa con subganancias en otras ramas. Los capitalistas que logran, por algún tiempo, una ganancia extraordinaria tratan de ampliarla o de mantenerla. Los capitalistas perjudicados tratarán de resarcirse. Sólo como resultado del movimiento los precios se aproximarán a expresar el tiempo de trabajo socialmente gastado en la producción de las diversas mercancías.

En el capítulo 1 trataremos de precisar un problema fundamental para la teoría marxista del valor: la confusión entre valor y valor de cambio. Dicha confusión se origina en la economía política clásica, Marx la superó parcialmente. Los precios expresan tiempo de trabajo y merced a ello funciona con relativa eficacia la economía capitalista. Hay un vínculo

prácticamente necesario entre el tiempo de trabajo y los precios y por ello debería haber un claro vínculo teórico en la ciencia económica. Sin embargo, la ciencia económica surgió como economía política, como un sistema de pensamiento que trató de conjuntar dos objetivos: la solución de problemas prácticos y la conservación del orden social vigente. En cierto estadio, la economía política adopta un papel transformador, impulsor del régimen capitalista y combatiente del orden feudal. En el periodo clásico, Adam Smith y David Ricardo son los dos campeones más conocidos de esa época, encontramos las exposiciones de la teoría del valor trabajo que han perdurado hasta nuestros días en diversas formas. De la teoría clásica del valor trabajo tomó Marx conceptos básicos, de esa misma teoría toman los críticos de la teoría marxista ciertos parámetros para su labor. Para nosotros, el meollo de la herencia clásica es el papel asignado al trabajo del hombre. La jerarquía que tiene el trabajo en la práctica aparece invertida en el discurso teórico de la economía política clásica. El trabajo humano es la causa del valor de cambio, o bien el trabajo es una medida del valor de cambio. Se da por descontado que así como para la conciencia burguesa resulta suficiente con buscar la maximización de la ganancia monetaria, ello establece que las categorías monetarias sean básicas en la teoría y que el trabajo ocupe un lugar secundario. Este aspecto, principalísimo según nosotros, perdura, hasta hoy, en la discusión teórica aunque con diversos matices.

Marx supera parcialmente los problemas de la teoría clásica del valor. El trabajo del hombre es colocado en su justo lugar, la reproducción de la sociedad exige regular y contabilizar el trabajo del hombre. La reproducción de la sociedad capitalista exige la apropiación de trabajo, exige la exacción de plusvalor, aunque bajo la apariencia de un intercambio de equivalentes. Marx arribó al concepto de plusvalor asignándole al trabajo del hombre un papel básico dentro del análisis; aunque, aprisionado por un viejo lenguaje: Marx en ocasiones dice las cosas de manera que da pie a que se le interprete realizando las semejanzas con Ricardo y con Smith. A precisar algunas similitudes y diferencias entre la Teoría Clásica del Valor y la Teoría Marxista del Valor dedicaremos el primer capítulo de nuestro trabajo.

En el capítulo 2 trataremos uno de los aspectos centrales de la tesis: La organización racional de la producción exige que se regule el trabajo social y esto supone medir el trabajo gastado por la sociedad en la satisfacción de las necesidades. Plantearemos, mediante el artificio de suponer una sociedad racionalmente organizada, que se tiene que contabilizar el trabajo humano. Por ejemplo, para especificar las necesidades sociales satisfacibles tendría que hacerse una contabilidad del tiempo de trabajo directa e indirectamente gastado por cada una de ellas. No tendría mucho caso intentar distribuir el trabajo de la sociedad sin saber que se alcanzarán los resultados deseados y ello supone compatibilizar las necesidades con el volumen de trabajo. Imaginemos que se hace un listado con todos

los requerimientos de la sociedad. ¿Sería posible producir con los conocimientos actuales esos bienes? Seguramente no, y no lo será por mucho tiempo. Parece entonces indispensable hacer el listado de las necesidades sociales potencialmente satisficibles. De manera mediata se podrían producir ciertos conjuntos de bienes y otros lo serán a otros plazos, si se amplían los medios de producción. El lapso que medie entre lo que hoy se produce y lo que se desea producir estará determinado por el tiempo de trabajo social que hay que objetivar en los medios de producción y por la velocidad a la que se haga. El producir para el futuro implica un sacrificio medible en trabajo y por esta vía susceptible de adopción racional.

Otro asunto que exige una contabilidad del tiempo de trabajo es la incorporación de nuevas tecnologías. Si una nueva técnica ahorra trabajo social será posible reorganizar la producción para incrementar el consumo de ciertos bienes sin disminuir el de otros. En caso contrario, una técnica tendrá efectos regresivos pues su adopción significará disminución del consumo. De manera que sólo en términos de tiempo de trabajo es posible definir el desarrollo de las fuerzas productivas.

Como los anteriores trataremos otros problemas que suponen una contabilidad expresa del tiempo de trabajo, pero también discutiremos en el capítulo que hay dificultades para dicha contabilidad. No obstante, argumentaremos, todas las posibles dificultades deberán enfrentarse sin que lo imperfecto de las soluciones sea un impedimento. Podrán haber algunas soluciones

mejores que otras y todas podrán tener defectos considerables; sin embargo, toda sociedad tendrá que escoger alguna de las soluciones para los problemas de contabilizar el trabajo social. Este capítulo constituye la base de un replanteamiento de la relación valor precio: como es imperativo medir el trabajo gastado por la sociedad en la producción; toda sociedad deberá hacerlo de alguna manera. Se trata pues de una necesidad transhistórica, la cual sólo tiene soluciones históricas, la capitalista es una de ellas.

En el tercer capítulo discutimos centralmente la cuestión de cómo el régimen capitalista puede solucionar los problemas de la regulación del trabajo social sin una contabilidad expresa del tiempo de trabajo. El intercambio mercantil es una forma de por prueba y error regular el trabajo del hombre. Se argumentará en el tercer capítulo que si los productos son vendidos a precios proporcionales al tiempo de trabajo sería posible llegar a resultados semejantes a los que se llegaría con una contabilidad expresa del tiempo de trabajo. A medida que los precios se alejan de los precios valor, aquellos que son proporcionales al trabajo socialmente gastado en la producción, las decisiones serán erróneas. De manera que el capitalismo puede resolver con cierta eficacia problemas que exigen una contabilidad de tiempo de trabajo de manera aproximada e indirecta mediante los precios. En este capítulo se precisan algunos aspectos de la relación valor precio. El capital variable aparece en la sociedad capitalista como salario, la plusvalía como ganancia monetaria y el valor como precio de

mercado. Para llegar a este punto se hacen necesarios algunos pasos intermedios y el empleo de una categoría que Marx definió pero empleó poco: la expresión dineraria de algún concepto en valor. Por ejemplo, el precio es la expresión dineraria del valor de las mercancías; entonces el intercambio equivalencial podría lograrse cuando las expresiones dinerarias de los productos en las diferentes ramas fueran iguales. Si una cantidad de dinero adquiere la misma cantidad de trabajo social independientemente de los valores de uso en los que se cristalice el trabajo; entonces se estarán intercambiando equivalentes. De la precisión anterior se sigue otra: la aseveración abstracta de que el intercambio entre capital y trabajo supone un intercambio no equivalencial tiene en el terreno monetario la siguiente forma: la expresión dineraria del valor deberá ser superior a la tasa salarial. Si cien pesos representan un día de trabajo social; entonces la tasa salarial promedio de la economía deberá ser inferior a eso para que pueda haber plusvalía.

Las precisiones acerca de la relación valor precio obligadamente abordan la cuestión del precio de producción. El problema considerado como no resuelto dentro del marxismo queda aclarado según nosotros. Si recordamos el problema de la transformación de valores en precios de producción fue planteado por Marx en el tomo III de El Capital; ahí buscó dilucidar que en realidad la economía capitalista no vendía las mercancías a precios que oscilaran alrededor de sus precios valor sino que los precios corrientes deberían tener como

centros de gravedad los precios de producción. Estos eran definidos por Marx como el precio de costo más la ganancia media, y ésta se define como la tasa media de ganancia multiplicada por el capital avanzado. Marx mismo hizo notar que faltaba en su solución el tomar en cuenta que los elementos del capital debieran considerarse a precios de producción y no en términos de valor. Él opinó que ese aspecto no le importaba por el momento y se dedicó a analizar lo que podrían significar los precios de producción. Destacó que la ganancia ramal divergería sistemáticamente de la plusvalía; mas, sin embargo, globalmente plusvalía y ganancia deberían de ser iguales. De manera semejante, el valor generado en una rama y el precio de producción diferirán sistemáticamente aunque deberán de coincidir a nivel global. Bortkiewicz planteó una solución al asunto de considerar los elementos del capital a precios de producción y probó que en general las igualdades entre plusvalía y ganancia totales y suma de precios de producción y valor total no se cumplían. Él interpretó sus conclusiones como una refutación de la idea de que sólo el trabajo es la fuente del valor.

Marx en su planteamiento del problema de los precios de producción repite la confusión heredada de la economía política clásica entre valor y precio. Ya hemos señalado como Marx distingue correctamente ambas categorías, pero no es consistente a lo largo de El Capital. Bortkiewicz, más cercano de Ricardo que de Marx, adopta la confusión entre valor y precio para combatir la teoría del valor trabajo. La

crítica del polaco puede refutarse si se corrigen las aseveraciones de Marx planteándolas en términos de valor: la plusvalía generada potencialmente y la plusvalía realizada difieren a nivel ramal pero deberán coincidir globalmente puesto que en todo intercambio de no equivalentes lo que uno gana otro cambista lo pierde. De la misma manera el valor generado total y el valor realizado total deberán ser iguales. Eso se trata en el capítulo 3 y ello junto con la argumentación de que carece de significado la comparación de categorías dinerarias con categorías en valor constituyen una solución al problema de la transformación de valores a precios de producción.

El cuarto capítulo está dedicado a ciertos problemas de vinculación de la ley del valor con el análisis concreto. El primero abordado por nosotros es casi una obligación obvia: si la tesis central de nuestro trabajo es que hay una necesidad práctica del régimen capitalista para contabilizar el tiempo de trabajo mediante los precios; entonces será posible constatar la correspondencia entre precios valor y precios corrientes. En este capítulo cuatro se propone una forma sencilla de medir las discrepancias entre los valores generado y realizado para diversos países y grupos de países. El resultado es el esperado: hay una gran proximidad entre el valor generado y el valor realizado a nivel muy agregado. Las discrepancias son mayores para países subdesarrollados, pero pueden explicarse en parte por las dificultades del método propuesto por nosotros.

El capítulo aborda también un análisis de las posibles consecuencias de desvincular precios y valor en el pensamiento marxista y no marxista. Del pensamiento no marxista destacamos, a manera de ejemplo, sus falsas concepciones sobre los precios y la ganancia. Al desvincular los precios del trabajo, al pensamiento no marxista le parecerá que muchas de las cosas consideradas importantes no tienen un papel asignado dentro de la teoría. Por ejemplo, se considera de la mayor importancia el lograr el crecimiento sostenido de las economías capitalistas y el frenar la inflación. Sin embargo, los conceptos de ingreso nacional e índice general de precios no tienen cabida en la teoría burguesa. Son conceptos no bien definidos, aceptados convencionalmente. Ello es porque si los precios expresan "órdenes de preferencia" como afirma la teoría marginalista no tiene sentido la media ponderada de los precios con la que se define el índice general de precios.

Veremos también el problema anterior, el de la medición del excedente en dos análisis marxistas. Uno de ellos prescinde de la teoría del valor trabajo y llega a ciertas erróneas conclusiones; otra interpretación estudiada emplea la teoría del valor y llega a conclusiones correctas. No obstante que la segunda interpretación se acerca a la verdad adolece de un defecto: en general los marxistas actuales, de la misma manera que Marx, tratan de dos maneras incompletas el problema de la vinculación valor precio: en ocasiones el análisis de un problema se maneja casi íntegramente en el plano abstracto del valor y en ocasiones se utilizan de manera confusa las

categorias en valor y sus correspondientes dinerarios. Con esto último concluimos nuestro trabajo, y proponemos que el desarrollo de la teoría del valor trabajo conduzca en cada caso a un tratamiento sistemático de lo que ocurre con el trabajo del hombre en una sociedad en que éste sólo aparece expresado en formas dinerarias, y en la que únicamente se le regula por la vía indirecta del cambio.

Capítulo I: planteamiento del problema

En este capítulo plantearemos la necesidad de refundamentar la teoría marxista del valor trabajo. "En lo que va del siglo, ninguna parte de la teoría de Marx ha sido más criticada, en el mundo académico, que su teoría del valor. Sus críticos burgueses muestran un instinto agudo en este caso, pues esta teoría es ciertamente la piedra de toque de todo el sistema."¹ La opinión de Ernest Mandel arriba citada destaca bien el carácter fundamental de la teoría marxista del valor (TMV), destaca también el hecho de que ha sido profusamente atacada y defendida. Como anunciamos en la introducción nuestra opinión sobre la TMV es que los argumentos de Marx son esencialmente correctos aunque las argumentaciones son incompletas y en ocasiones erradas. En este capítulo trataremos de hacer ver esto, aunque, hemos de confesarlo, nos costó un enorme trabajo decirlo. Pues como para muchos, Marx nos representa un peso intelectual tan enorme como su prestigio político; en consecuencia cuesta trabajo enderezar alguna crítica que se diferencie nitidamente de las de los enemigos interesados del marxismo. De cualquier manera haremos el esfuerzo. Una forma de abordar el problema de la TMV puede ser la de únicamente atacar a sus adversarios; ello podría dar la falsa impresión de que no hay problemas con dicha teoría. Eso cumpliría un objetivo: reafirmar las creencias de los ya convencidos, pero no posibilitaría un avance posterior. Lo que intentaremos, en cambio, es presentar de la manera más clara y

1. Mandel, E. El Capital, p.36

sencilla los argumentos de la teoría clásica del valor trabajo, señalaremos, después, lo que en nuestra opinión Marx superó de ella y lo que no aclaró suficientemente, y en lo que se asientan algunas de las dificultades actuales del marxismo. Nuestras observaciones se limitarán a lo que hace a la relación valor precio, no prestaremos mucha atención a las reflexiones sobre el fetichismo de la mercancía. Este último aspecto es muy importante, y ha sido tratado ampliamente en la literatura marxista, consideramos que, en general, no ha sido refutado como si ha sido lo relativo a los vínculos valor precio. La teoría clásica del valor, la originada por Adam Smith y por David Ricardo es un conjunto de afirmaciones no sistemáticas, pero de las cuales es posible extraer el meollo del asunto del valor. Marx, en nuestra opinión superó de hecho la teoría clásica del valor; sin embargo no hizo una exposición crítica suficientemente sistemática de la TCV. Los comentarios de la Historia Crítica de las Teorías de la Plusvalía son insuficientes. Señalan en ocasiones una vía para criticar la TCV, pero en otras ocasiones son desviaciones que no conducen a sitio alguno.

La teoría del valor trabajo en los clásicos.

Es bien conocido que las referencias primeras a la teoría del valor trabajo son anteriores a Smith y a Ricardo (por ejemplo Petty -1623-1687); pero, son estos últimos autores los que

delinearon algunos de sus aspectos básicos, incluidos los errores: Smith puede ser identificado con una teoría del valor de cambio basada en el trabajo ordenado (commanded labor) y Ricardo con una teoría basada en el trabajo incorporado. El trabajo ordenado fue definido por Smith así: "(...) el valor de cualquier bien, para la persona que lo posee y que no piensa usarlo o consumirlo, sino cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o de que pueda disponer por mediación suya." 2 En la misma página Smith da otra definición sin advertir las diferencias entre ambas: "El precio real de cualquier cosa, lo que realmente le cuesta al hombre que quiere adquirirla, son las penas y fatigas que su adquisición supone." 3 Ricardo es mucho más preciso en su tratamiento del tema, postula que el trabajo es el determinante casi "exclusivo" del valor en cambio y que ello constituye "una doctrina de importancia primordial para la economía política, ya que de ninguna otra fuente brotan tantos errores ni tanta divergencia de opiniones en esta ciencia como de las vagas ideas que van unidas a la palabra valor." 4 Mas adelante, agrega su explicación del valor de cambio a partir del trabajo incorporado: "(...) el valor de cambio de los bienes producidos sería proporcional al trabajo empleado en su producción: no sólo en su producción inmediata, sino en todos aquellos implementos o máquinas requeridos para llevar a cabo el trabajo particular al que fueron aplicados." 5 La

2. Smith, A. Investigación sobre..., p. 31

3. ibid

4. Ricardo, D. Principios..., p. 10-11

5. ibid, p. 19

diferencia entre el trabajo ordenado de Smith y el trabajo incorporado de Ricardo es la plusvalía descubierta por Marx quien les reprochaba no haberse percatado de la fuerza impulsora del régimen capitalista.

No obstante lo antes expuesto, tanto Smith como Ricardo afirman cosas sobre el valor de cambio que niegan el papel decisivo del trabajo en su determinación. Smith afirma en el capítulo VI de su más conocida obra que el precio de las mercancías puede descomponerse en salarios, ganancia y renta de la tierra. Esta concepción nos la presenta Smith sin mostrar su conexión con la anterior; queda así abierta la puerta como para entender que sólo en el "estado primitivo y rudo" en que no había propiedad el trabajo determinaba el valor de cambio. Ricardo en su famosa discusión sobre el comercio internacional parte del tiempo de trabajo para argumentar; pero luego lo pasa por alto, al parecer porque está comprometido con demostrar las conveniencias universales del intercambio ◀

Las inconsistencias presentes en las concepciones sobre el valor de Smith y de Ricardo quizás no nos permitieran hablar de una teoría clásica del valor, sino de dos; sin embargo, lo que une a ambos es tan importante que opaca toda diferencia. Lo primero que deseamos destacar de la teoría clásica del valor es que ella surge como instrumento para el análisis y modificación de la realidad desde el punto de vista de la

6. Ricardo propone una ilustración en que el intercambio convendría a dos países, uno de ellos posee ventajas en productividad en las dos mercancías que se consideran. Es posible argumentar que el intercambio no convendría al país más productivo, si se toma en cuenta la productividad

burguesía. La teoría del valor trabajo tiene - como toda la economía política- por ello dos funciones: la defensa ideológica del capitalismo y la solución de problemas prácticos de la economía capitalista, es decir servir -en las palabras de Juanes- como "guía de la práctica productiva de la clase burguesa." 7

Si la riqueza burguesa se expande automáticamente y trae beneficios a todas las clases todo intento de regular la producción y los precios será pernicioso: "dondequiera que la política tiende a elevar los precios de mercado por encima de su nivel natural, propende a reducir la opulencia pública." 8 Cannan, editor de la Riqueza de las Naciones, destaca que Smith también condenó las regulaciones que mantenían los precios de mercado por debajo de los naturales y también señala la conocida conclusión smithiana: "Es con mucho la mejor política dejar que las cosas sigan su curso natural." 9 La defensa del régimen de libre competencia supone ofrecer una explicación convincente de las bondades del mercado, supone el combate a toda noción de justum pretium impuesto normativamente por las autoridades, tal como sucedía bajo los usos medioevales. Isaak Rubin señala que con el advenimiento del capitalismo hubo necesidad de reemplazar la formación de precios via una regulación por la formación espontánea en el mercado. 10 La TCV parece corresponder a esa necesidad

7. Juanes, J. Marx o la crítica de la..., p. 31

8. Smith, A. Investigación sobre... p. XLIX, citado por Cannan

9. Smith, idem

10. Rubin, I. History of Economic Thought, p. 65

práctica de la naciente burguesía.

Un segundo aspecto práctico abordado por la TCV es el comercio exterior. La libertad de comercio internacional fue defendida por Smith y Ricardo. Este último justifica plenamente en términos de la TCV su conclusión: hay una oposición entre ganancias y salarios, o más propiamente hablando entre el valor de la fuerza de trabajo y plusvalor. Como ya no era posible reducir mucho más los ingresos de los trabajadores la incorporación de tierras menos fértiles tenía que elevar el tiempo de trabajo necesario y reducir el plusvalor; ello redundaría en el perjuicio del régimen burgués. La solución a esa limitación es obvia y necesaria: la eliminación de los controles a la importación de granos - leyes cerealeras-. Otra muestra del carácter potencialmente práctico de la TCV aparece nitidamente en las disquisiciones de Smith. Cuando habla de la distinción entre precio real y precio nominal Smith trae a colación el problema de la medida del valor, resalta el carácter ilusorio de los movimientos de precios. Aunque generalmente se medían los precios en metales preciosos o en cereales, ellos no constituyen, al decir del padre de la economía política, medidas exactas del valor de otros artículos. "El trabajo al no cambiar nunca de valor, es el único y definitivo patrón efectivo, por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes, cualesquiera que sean las circunstancias de lugar y de tiempo. El trabajo es su precio real, y la moneda es, únicamente, el precio nominal."¹¹

11. Smith, A. Investigación sobre..., pp. 33-34

Adám Smith enfatiza: "La distinción entre el precio real y el precio nominal del trabajo y de las mercancías no es materia de mera especulación sino de mucha importancia y utilidad práctica (énfasis nuestro)."¹² El ejemplo de utilidad práctica dado por Smith es la venta de un terreno por una renta perpetua. En tal operación debería buscarse que los titulares de ese derecho conservaran el mismo valor real de su renta, y por lo tanto no debería dicha renta fijarse como una cantidad de moneda.

Una preocupación similar a la anterior puede verse en una carta de Ricardo a Say:

"... afirma usted que para que un manufacturero pueda saber a ciencia cierta si el valor de su capital ha aumentado, debe hacer un inventario de todo lo que posee, valuando cada artículo a su precio ordinario. Tal procedimiento sólo le informaría de si el valor en dinero de su capital ha aumentado: tal vez esto pueda satisfacer al manufacturero, pero no es el modo por el que un economista político debe juzgar el valor incrementado del capital. Durante la depreciación de nuestra moneda (billetes de banco) muchas personas pensaban que el valor de su capital había aumentado siendo que en realidad había disminuido, sólo por el hecho de que valía una mayor cantidad de libras esterlinas. El dinero, ya sea en papel moneda o metálico, puede siempre perder valor, y por tal motivo no puede ser una medida correcta de los otros productos, por seis meses consecutivos."¹³ Aparece nitidamente en la cita

12. Smith, A. ob. cit. p. 34

13. Carta de Ricardo a Say del 18-VIII-1815, en Ricardo, D. Obras y Correspondencia, v. III, FCE, México 1963, pp. 163-164, énfasis nuestro

anterior la disociación entre lo que percibe directamente la mente y la realidad, dicha distinción se mantiene hasta nuestros días pues se habla de cantidades "nominales" y de cantidades "reales" en la economía; si bien son índices de precios los que develan lo real sin otra justificación que la que contemplaba Ricardo en los albores del siglo XIX: la conveniencia y lo obviamente ilusorio del movimiento de los precios. Pero hay en la polémica entre Ricardo y Say otro aspecto importante: se trata de un diálogo entre dos burgueses (recuerdese que Say aconsejaba a Ricardo sobre inversiones, vease carta Say a Ricardo del 8/XII/1817) discutiendo problemas prácticos de su clase. La teoría del valor trabajo pretendía ser un instrumento de análisis, para Ricardo en la solución de problemas importantes: Un capitalista que juzgara haber aumentado su capital cuando, en realidad, había disminuido podría estar cometiendo un grave error frente a otros capitalistas.

Es difícil juzgar la potencialidad práctica que para la burguesía podía tener la TCV en razón a las numerosas confusiones y errores que tenía la teoría clásica. Ricardo y Marx señalaron la enorme contradicción presente en Smith entre el trabajo y el valor de la fuerza de trabajo, claro está que Ricardo no lo planteó en tales términos. Smith no apreció claramente la dificultad presente en considerar el valor como el trabajo gastado en la producción de las mercancías y, al mismo tiempo, considerarlo como el trabajo que puede comprarse con ellas. La percepción del error smithiano tuvo consecuencias

bien diversas para ambos criticos: mientras que Ricardo llega al galimatias de la medición del valor; Marx fundamentò en la distinción entre valor y valor de la fuerza de trabajo su explicación de la fuente de la riqueza burguesa. Como aqui se trata de la TCV veremos los problemas de dicha teoria y posteriormente señalaremos las dificultades presentes en Marx.

Valor de cambio y trabajo en los clásicos

El desarrollo smithiano sobre el valor es una mezcla de observaciones brillantes y de aseveraciones desconcertantes. Parece que el error básico -por lo menos desde el punto de vista de Marx- seria la confusión entre lo que socialmente cuesta producir una mercancía y la cantidad de trabajo vivo de que puede disponer un capitalista dada la separación del trabajador de sus medios de producción. Tal error no lo es si se mira el asunto desde el punto de vista burgués; por el contrario bien podria ser una virtud de la TCV. Pero como bien señaló Marx tal identidad es una contradicción pues en tal caso todo el producto consumible debiera pertenecer a los trabajadores. Pero, otra faceta del error es el considerar al trabajo como medida del valor de cambio. Si lo que la práctica económica necesita es regular el tiempo de trabajo dedicado a las distintas actividades debiera resultar obvio que se requiere medir el tiempo reclamado por cada una de ellas a fin de distribuirlo correctamente. Pero, en la práctica capitalista la riqueza se mide en metales preciosos o en algún otra

mercancía y además la omisión de toda contabilidad expresa del tiempo de trabajo conviene a la dominación burguesa o por lo menos no es un elemento de crítica. La teoría clásica del valor trabajo respeta los parámetros básicos puestos por la estructura clasista de la sociedad. El trabajo del hombre aparecerá bien como medida del valor, bien como causa del valor; pero no como el valor mismo o como la sustancia del valor o cualquiera de las figuras empleadas por Marx. El vínculo establecido por la TCV entre el trabajo y el valor de cambio es una necesidad práctica que parece inutilizar la teoría del valor trabajo para los fines prácticos que originalmente la inspiraron. Si la TCV llega con Ricardo a su cuspide él ilustra mejor que nadie lo que acabamos de decir.

Ricardo distingue entre valor de uso y valor de cambio y señala que el primero es una condición esencial y el segundo tiene "la cantidad relativa de trabajo como determinante casi exclusivo."¹⁴ Las ediciones 1 y 2 de los Principios de Economía Política y Tributación no incluyen la frase matizante: "casi exclusivo" pues Ricardo se mostró siempre preocupado por las "otras causas determinantes del valor de cambio" aunque finalmente concluyó que el tiempo de trabajo posea un carácter decisivo. Pero, en el capítulo que citamos, el inaugural del libro, aparece la consecuencia lógica necesaria de definir el valor como valor de cambio y al trabajo como causa: las alteraciones de la fuerza productiva del trabajo ocasionará modificaciones de los valores de cambio de

14. Ricardo, D. Principios...p. 16

los bienes. Parece que intrinsecamente el valor de cambio está dotado de ambigüedad: es posible que una misma causa tenga efectos diversos, ya que, por ejemplo, una disminución generalizada del tiempo de trabajo podría dejar inalterados los valores de cambio. Nada parecería haber cambiado a pesar de que todo se modificó. Ricardo nos dice que Smith, después de "demostrar brillantemente la insuficiencia de un medio variable como el oro y la plata, para determinar el valor variable de otras, escogió por sí mismo un medio que es igualmente variable al adoptar los cereales o el trabajo."¹⁵ El vínculo entre el valor de cambio y su causa trata de hacerse claro mediante la cuestión de la medida del valor. Por ejemplo, Ricardo destaca la confusión smithiana entre la cantidad de trabajo empleada en la producción y la cantidad de trabajo que puede adquirirse con un bien. Si lo que Smith identifica fuera correcto, "si la recompensa del trabajador estuviera siempre en proporción a lo producido por él, la cantidad de trabajo empleado en un bien, y la cantidad de trabajo que este bien adquiriría serían iguales, y cualquiera de ellas podría medir con precisión las variaciones de otras cosas..."¹⁶ Al toparse con la discrepancia entre valor y valor de la fuerza de trabajo Ricardo no ve la plusvalía sino que discute las conveniencias de una u otra medida del valor de cambio. Ni por un momento le pasa a Ricardo por la cabeza que lo que pudiera requerir medición fuera el trabajo mismo, sino que piensa que

15. Ricardo, D. Principios... , p. 11

16. Ricardo, D. idem

esa entidad misteriosa llamada valor de cambio deberá ser medida. Sin embargo, Ricardo nunca abandona del todo el trabajo como centro de ciertos análisis, aparece como el "valor absoluto" diferenciado del valor de cambio, aparece como algo distinto de la riqueza en el capítulo XX de sus Principios, y permanece como problema en su inacabado ensayo póstumo Valor absoluto valor en cambio.

Medida del valor

Smith, Malthus y Ricardo plantean el problema de la medida del valor. Es sobre todos Ricardo quien nos lo ha heredado a través de Piero Sraffa. En su inacabado y póstumo ensayo, Valor absoluto valor en cambio, Ricardo dejó constancia de que el problema de una medida invariable de valor le preocupó hasta el fin de sus días. Como otros pensadores, Ricardo utiliza para discutir el problema de la medición del valor una analogía física: cuando se trata de medir una longitud se emplea una comparación entre un patrón convencional, un metro (digamos construido de madera) y el objeto investigado. Si la medición pretendiera averiguar cómo afectan los cambios de temperatura a un material específico, pensemos en una pieza de metal; entonces, para dicha investigación la conclusión no es independiente del material del patrón. Ello pudiera ocurrir porque el metro sufre variaciones análogas a las del material investigado. Pudiera, bien, suceder que el patrón de medida se alargara más que el material investigado; entonces la conclusión sería la inversa de la correcta: diríamos que el

metal redujo su longitud con el aumento de temperatura. Resulta por tanto inobservable el alargamiento "absoluto" del metal en razón de los defectos de la medida de longitud empleada. En principio, el problema aludido es un problema científico cabal cuya solución práctica consiste en seleccionar los materiales de la unidad de medida (la aleación de platino con la que se construye el metro) y/o haciendo mediciones indirectas. Por ejemplo el radio solar no se mide colócano sobre su superficie una cinta métrica sino con telemetría. El problema de la medición en la física no se ha resuelto por haber encontrado una medida de longitud absolutamente invariable; sino adecuando el error de medición a las exigencias de los problemas prácticos. Las mediciones de longitud de la estructura de un edificio son conforme al fin y son de una exactitud muy diferente a la necesaria para la construcción de máquinas herramienta.

En la economía política si se consideró deseable encontrar una medida invariable de valor:

"Si dispusiéramos de una medida perfecta del valor, que no estuviera sujeta ni a aumentos ni disminuciones, estaríamos en condiciones de averiguar por medio de ella, las variaciones tanto reales como proporcionales de las demás cosas, y no podríamos imputar nunca las variaciones de la mercancía medida a la mercancía que ha sido utilizado como medida." ¹⁷

Cualquier mercancía que fuera producida siempre con la misma cantidad de trabajo sería "una medida perfecta del valor"
17. Ricardo, D. "Valor absoluto valor en cambio", p. 175.

si las proporciones en que las mercancías se reparten entre salarios y beneficios fuesen siempre iguales."¹⁸ Ricardo como ya había dicho en sus Principios afirma que no es posible encontrar algún bien que no este "expuesto a requerir más o menos trabajo para su producción."¹⁹ Pero, aún si tal cosa fuera posible, Ricardo concluye, la medida no sería perfecta por las diferencias en los períodos de rotación (eso lo destaca en los Principios) y en la distribución (Valor absoluto..). Ricardo muestra en la discusión anterior una confusión grave: cuando se pregunta "¿por qué, entonces, no adoptar el trabajo del hombre como unidad o patrón de medida del valor?"²⁰ Al plantear dicha pregunta Ricardo está negando, de hecho, que el valor sea el trabajo del hombre. La pregunta de Ricardo sería como si el físico se preguntara ¿por qué no emplear una distancia para medir longitud? al interrogar así estaría implicando que distancia y longitud no son lo mismo. Tal falsa implicación está presente en la obra de Ricardo y en la discusión sobre la medida del valor. A las dudas surgidas sobre los defectos del acto práctico de medición, Ricardo responde introduciendo una confusión extrema. Si el valor de cambio no es lo que hay que medir sino el trabajo el problema se podría plantear como un asunto práctico: medir el trabajo gastado por la sociedad pudiera permitir llegar a tal cual decisión correctamente; pero, la situación desemboca en la sustitución del trabajo por el

18. Ricardo, D. *ob. cit.*, p. 178

19. Ricardo, D. Principios, p. 33

20. Ricardo, D. *ob. cit.* p. 176

valor de cambio. Siguiendo con la analogía usada por Ricardo, la vía seguida por él sería como si la física al enfrentarse a la dificultad de obtener una medida de longitud invariable llegara a la conclusión de que el concepto de longitud no puede usarse; sustituyéndolo por algún otro que no tiene ningún referente en la práctica humana. Precisamente eso hará el pensamiento burgués de manera propositiva y Bailey es un campeón de esa posición. Lo que el crítico de Ricardo hizo fue extremar los argumentos del pensamiento clásico, el valor de cambio es sólo lo que parece ser: una proporción en la que se cambian las mercancías." El valor consecuentemente no denota algo positivo o intrínseco, sino la relación en la cual dos objetos se intercambian." 21

Bailey repite hasta la saciedad su argumentación: si se entiende por valor el valor de cambio, entonces es incorrecto hablar de la medida del valor pues decir que el valor de una mercancía, la medida de valor, tiene un valor invariable es una contradicción de principio pues toda mercancía tiene múltiples valores (de cambio); para que todos ellos no variaran tendrían que permanecer estacionarios en cuyo caso la necesidad de toda medida de valor desaparece. Bailey polemiza con todo aquel economista político que diga cosas en las que se implique el tiempo de trabajo. Niega el que las mercancías sean producto exclusivo del trabajo por la vía de afirmar que el valor es exclusivamente el valor de cambio. Resuelve la complejidad presente en la discusión ricardiana sobre la medida del valor

21. Bailey, S. A Dissertation pp. 4-5

desde el punto de vista que parece más favorable a la burguesía: la independización del valor de cambio del trabajo del hombre. Bailey atacó a la TCV por sus debilidades lógicas, hubo otros ataques expresamente políticos, pronto fue calificada de errónea y perniciosa. 22 Mark Blaug - quien no puede acusarse de marxista- sintetiza la visión de la clase dominante hacia la teoría del valor trabajo en su versión clásica: "mientras la teoría del valor trabajo mantuvo su vigencia en el pensamiento contemporáneo, la idea de que el beneficio constituye una apropiación de la plusvalía producida por el trabajo entraba fácilmente en la inteligencia. El crecimiento de la industria y el desarrollo de un proletariado con conciencia de clase era todo lo que se necesitaba para crear el argumento de que los trabajadores eran explotados." 23 El sistema de Ricardo suscitó un rechazo entre sus contemporáneos, y nada mejor para expresarlo que esta cita rescatada por Blaug: "Desde luego, la publicación de opiniones adoptadas precipitadamente sobre la base de una evidencia débil e imperfecta -opiniones que, al derribar, como ellas lo hacen, los principios fundamentales de simpatía y de común interés que mantienen unida a la sociedad, no podrían menos de ser profundamente perjudiciales, aunque fueran verdaderas- equivale a un crimen." 24

Con todo y que la TCV fue concebida como instrumento útil

22. ver Dobb, M. Teoría del valor y la distribución, pp. 125-126

23. Blaug, M. Teoría económica de Ricardo, p 248

24. Scrope, G.P. en Quarterly Review, 1831, cit. por Blaug ob. cit p. 249 enfatizado mio.

para la clase dominante llegaba a transformarse en algo peligroso, criminal en palabras de Scrope. Smith y Ricardo hombres de su clase y de su tiempo, paradójicamente sentaron las bases de una teoría que iba a ser considerada como un adecuado punto de partida para la crítica marxista.

La teoría marxista del valor

Dijimos en la introducción que en algún momento futuro habrá de juzgarse generalizadamente el pensamiento de Marx, y en particular, la teoría marxista del valor como un paradigma de las ciencias sociales. Tal afirmación suena muy arriesgada hoy, cuando el pensamiento marxista es calificado de metafísico o de voluntarista revolucionario. Parece singularmente arriesgado decir eso de la TMV cuando difícilmente puede hablarse de una exposición sistemática de ella de parte de su creador. Podemos hablar, sin embargo, de una TMV merced a que algunas conclusiones decisivas de esa teoría ya fueron generadas. En el plano más general Marx contempla la economía política como una ciencia cuyo objeto de estudio son las relaciones entre los hombres en oposición a una ciencia ocupada de las relaciones con el entorno del hombre, con una mítica "naturaleza" concebida por los hombres pero no afectada por ellos. Al criticar la economía política, Marx inaugura un nuevo pensamiento tendiente a lograr una sociedad fundada sobre bases racionales. Para decirlo con palabras de Joan Robinson -una crítica de Marx: "Marx trata de entender el sistema con objeto de precipitar su caída. Marshall trata de hacerlo aceptable mostrándolo bajo una luz agradable. Keynes trata de encontrar en qué aspectos ha estado equivocado con objeto de aconsejar los medios que lo salven de destruirse a sí mismo." 25

En ese entender al sistema para precipitar su caída juega
25. Robinson, J. "Marx, Marshall y Keynes", p. 89

un papel determinante la noción de un sistema capitalista movido por la obtención de plusvalía.²⁶ La eficacia de la fórmula capitalista para desarrollar la producción y para continuamente colocarle límites a dicho desarrollo sólo puede entenderse merced a la plusvalía. La búsqueda de ésta explica la agilidad de la producción burguesa para satisfacer y crear necesidades, para movilizar enormes capacidades humanas en pos de objetivos que escapan a su razón. Al mismo tiempo, las características de la producción burguesa y sus aspectos dinámicos explican la inevitabilidad de la lucha por cambiar radicalmente el régimen. Las asimetrías básicas: capital-trabajo, apropiación privada-producción social, etc. no son sólo la estructura del sistema sino que, además, están marcadas por una dinámica en la que la polaridad tiende a incrementarse. Cualquier problema que analicemos, siempre y cuando tratemos de agotarlo, nos lleva a reconstruir la unidad establecida en la realidad social. Cuando en esa reconstrucción aparece la ley del valor se trata de la constatación de un hecho simple: la omnipresencia de las relaciones laborales. La preeminencia de las cuestiones económicas debería tener como contrapartida teórica el análisis de las formas en que se regula el trabajo social. Es inconcebible pensar en una regulación sin una cuantificación directa o indirecta de la variable que ha de controlarse. Cualquier físico o químico habría de burlarse sin ningún respeto de quienquiera le propusiese la regulación de alguna variable cuya magnitud es

26. ver carta de Marx a Engels del 24/viii/1867

incognoscible. Diría nuestro científico que le pedimos algo imposible. Por ejemplo, si a un químico le solicitamos controlar la cantidad producida de una sustancia él habrá de medir esa cantidad, y lo hará directamente o en una forma indirecta cuando cuantifica la cantidad de luz absorbida por efectos de algún subproducto. Volveremos a este punto en el siguiente capítulo.

El camino emprendido por Marx en su búsqueda de las leyes que gobiernan el nacimiento y muerte del organismo social pasa por desarrollar una teoría del valor trabajo que niega, supera la TCV. Los planteamientos del capítulo I de *El Capital* dedicados a la mercancía ponen un acento especial al tema del valor. Ahí Marx argumenta que lo común en las mercancías es el ser productos del trabajo, "encuentra las 'huellas' del valor ocultas tras el valor de cambio."²⁷

Vemos aquí que Marx, a diferencia de los economistas clásicos le atribuye un rol central al trabajo del hombre y que ello da origen a una distinción entre valor y valor de cambio. La cuestión aparece de muchas formas a lo largo de sus obras. Incluso se nota un cambio que conviene destacar: en la *Contribución a la crítica...* leemos que "cada mercancía se manifiesta bajo el doble aspecto de valor de uso y valor de cambio."²⁸ Más tarde, ya en *El Capital* la mercancía va a ser descrita como unidad de valor de uso y de

27. Rosenberg, D. *Comentarios...*, t. I, p.86

28. Marx, K. *Contribución...* p. 21

valor. Marx se refiere al cambio diciendo que "recurriendo a a la terminología en boga, que la mercancía es valor de uso y valor de cambio, esto, hablando con precisión, era falso. La mercancía es valor de uso... y 'valor'." En todo la obra más desarrollada de Marx encontraremos esa distinción entre el valor y el valor de cambio, éste último es la "forma necesaria de manifestación del valor", en tanto que la sustancia del valor es el trabajo abstracto. A diferencia de lo ocurrido en el pensamiento clásico el trabajo del hombre no pasa a un segundo plano sino, por el contrario, su importancia se realiza. Marx explica lo que significa que el valor se exprese en el cambio cuando desarrolla lo que significan las formas del valor. Al equipararse mercancías una de ellas expresa su valor en otra, ésta última hace las veces de equivalente, posee la forma equivalencial del valor, y la primera constituye la forma relativa del valor. Marx habla de "ecuaciones" refiriéndose a expresiones como: "20 varas de lienzo= 1 chaqueta". En estas "ecuaciones" el término izquierdo sería la mercancía que está expresando su valor en la mercancía del lado derecho. Se aprecia ya una dificultad en la exposición de Marx: él sabe bien que tiene que aclarar que la expresión del valor, del tiempo de trabajo abstracto, supone una variabilidad. No le parece correcto arguir que el valor de cambio es una forma defectuosa de expresión del valor, puesto que considera que se trata de una forma "necesaria" de manifestación. La dificultad aparece en las "ecuaciones", las que de acuerdo a los usos

29. Marx, K. Glosas Marginales..., p. 48

actuales de las expresiones matemáticas en las ciencias son incorrectas "dimensionalmente". Hoy sólo se aceptan expresiones en las que las unidades del lado izquierdo son las mismas que las del lado derecho una vez que se han efectuado simplificaciones. Ningún físico escribe 1 kilogramo = 1 metro. Para que las "ecuaciones" de Marx fueran dimensionalmente correctas habría necesidad de introducir la magnitud unitaria de valor, la cantidad de trabajo abstracto cristalizada en una unidad de valor de uso de la mercancía considerada. Entonces la magnitud unitaria de valor del lienzo debía ser 1 día de trabajo/ vara de lienzo y la magnitud unitaria de valor de una chaqueta debiera ser de 20 días/chaqueta. De esta manera la expresión matemática correcta debiera ser:

$$20 \text{ varas de lienzo} \times 1 \text{ día trabajo/ vara lienzo} = 1 \text{ chaqueta} \times 20 \text{ días/ chaqueta}$$

o simplificando las unidades que aparecen en numerador y denominador resulta:

$$20 \text{ días de trabajo} = 20 \text{ días de trabajo}$$

En la expresión matemática anterior hay ya homogeneidad dimensional, pues a cada lado del signo de igual hay números que expresan días de trabajo. Para escribir correctamente, de acuerdo a los usos actuales, las expresiones matemáticas hubo que emplear la afirmación marxista de que lo único común a los valores de uso equiparados en el acto de cambio es el hecho de ser productos del trabajo. Pero también nos vimos obligados a considerar que se intercambiaban equivalentes. Veremos en el capítulo III que no hay mayor dificultad para escribir

expresiones análogas a la anterior sin suponer el intercambio equivalencial. Por ahora lo que nos interesa destacar es que para expresar matemáticamente el valor de cambio es imprescindible poner en nuestras expresiones la magnitud del valor. Así mismo vemos que podemos definir valor de cambio como un número 20 que posee unidades: varas de lienzo/chaqueta. De esta manera cuando se multiplica una cantidad X de chaquetas por 20 varas de lienzo/chaqueta el resultado es la cantidad de lienzo que se obtendría en un intercambio equivalencial de X chaquetas por lienzo. El problema es muy semejante al tratar no del valor de cambio sino del precio. "El precio es la denominación dineraria del trabajo objetivado en la mercancía."³⁰ En este caso las mercancías comunes representa su valor en oro o en una mercancía dineraria cualquiera. No hay demasiados cambios con respecto a la situación analizada por Marx antes. Sin embargo, una modificación importante es que antes se suponían todas las mercancías igualmente capaces de adoptar la forma relativa o la equivalencial. Cuando se analiza el dinero resulta que es una mercancía particular poseedora del monopolio del cambio, sólo ella funge como equivalente de todas las otras.

Al tratar la forma precio del valor Marx hace afirmaciones en las que ya no distingue adecuadamente entre valor y precio. Por ejemplo dice que en "la forma precio está presente la posibilidad de una incongruencia cuantitativa," de una divergencia entre el precio y la magnitud del valor"³¹

30. Marx, K., El Capital, VI, p. 124

31. ibid, p. 125

Dicha afirmación es un resabio de las formas de expresión de la economía política clásica. Si Marx distingue entre valor, el contenido, y valor de cambio, la forma, ¿cómo hablar de una correspondencia entre esas dos magnitudes? Sencillamente estamos ante una confusión, confusión a la que Marx nos conduce aunque él nos da abundantes elementos para solucionarla, claro si ese es nuestro interés. En el capítulo III daremos nuevos ejemplos de esta confusión entre valor y precio. Por ahora baste destacar que Marx rompiendo con la herencia de la economía política clásica plantea una relación especial entre valor y precio, considerando a éste último como la forma necesaria de manifestación del valor; pero, también, parece considerarlos como categorías análogas cuando habla de su igualdad. Un segundo aspecto de la relación valor precio se plantea cuando Marx argumenta por qué es que el valor de cambio expresa trabajo abstracto.

Del valor de cambio al valor.

"Una mercancía individual, por ejemplo un quarter de trigo, se intercambia por otros artículos en las proporciones más diversas. No obstante su valor de cambio se mantiene inalterado, ya sea que se exprese en x betún, y seda, z oro, etc. Debe, por tanto, poseer un contenido diferente de estos diversos modos de expresión."³² En el intercambio se igualan dos cantidades de valores de uso diferentes, en consecuencia -dice Marx- ellas poseen un algo común distinto a

32. Marx, K. El Capital, v. 1, p.45

sus propios valores de uso. Ese algo común es el hecho de ser productos del trabajo, el ser valores.

Para llegar esta afirmación Marx desecha como posible elemento común cualquier propiedad corpórea (las propiedades físicas, químicas, geométricas, etc.) pues ellas tienen que ver con su valor de uso.³³ Es claro que dichas propiedades entran en consideración porque hacen útiles a las mercancías, porque las "hacen ser" valores de uso. "Por otra parte, salta a la vista que es precisamente la abstracción de sus valores de uso lo que caracteriza la relación de intercambio entre las mercancías."³⁴ Si se deja de lado el valor de uso -prosigue Marx- únicamente restara como propiedad común a las mercancías la de ser productos del trabajo.

La equivalencia entre las mercancías se establece haciendo abstracción de sus valores de uso, algo semejante debe ocurrir con los trabajos que las produjeron: hay que hacer abstracción de los caracteres concretos de ellos; en consecuencia lo común de las mercancías es un trabajo "abstractamente humano". "¿Cómo medir, entonces, la magnitud de su valor? Por la cantidad de 'sustancia generadora de valor' -por la cantidad de trabajo- contenida en ese valor de uso."³⁵ La anterior es una argumentación insuficiente. El hilo del razonamiento conduce de la necesidad del intercambio a la búsqueda de una propiedad que no tenga que ver con el valor de uso. Los hechos de

33. *ibid*, p. 46

34. *ibidem*

35. Marx, K. *op. cit.* p. 48

que las propiedades naturales de las mercancías estén ligadas a su utilidad y de que el valor de uso sea necesariamente abstraído en la determinación del valor de cambio no implican que una misma cualidad no pueda considerarse para ambos fines. Desde el punto de vista puramente lógico el hecho de que el peso de las mercancías tenga que ver con su utilidad no impide que además tenga relación con su valor de cambio. Aún siendo una característica natural de las mercancías su peso podría ser en el plano lógico la propiedad común con la que se establecieran las relaciones de mercantiles de equivalencia. Si no es así es porque no resulta necesario desde el punto de vista práctico el equiparar pesos correspondientes a valores de uso distintos. Para transportar mercancías el volumen y el peso de las mismas son propiedades decisivas. Pero, para organizar el trabajo de hombre lo fundamental es contabilizar el trabajo contenido en ellas. La línea argumental de Marx, que por otro lado fue anticipada por Ricardo y por Destutt de Tracy²⁴, pone el acento en la cuestión lógica, cuando la respuesta debía buscarse en los aspectos prácticos del intercambio.

Precisamente a la cuestión práctica se refiere Marx en su respuesta a Kugelmann del 11 de julio de 1868:

"Cualquier muchacho sabe que una nación que dejase de trabajar, no digo durante un año, sino durante unas cuantas semanas, estiraría la pata. y también sabe que las masa de productos correspondientes a las distintas necesidades reclaman
36. vease, Ricardo, D. Principios..., p. 213

masa distintas y cuantitativamente determinadas del trabajo global de la sociedad. que esta necesidad de distribuir el trabajo social en determinadas proporciones no resulta suprimida, ni mucho menos, por una determinada forma de la producción social, sino que cambia simplemente su modo de manifestarse, es también algo evidente por sí mismo. Las leyes naturales jamás pueden suprimirse. Lo único que puede variar en situaciones históricas distintas es la forma en que dichas leyes se habren paso. Y, en una sociedad en que la interdependencia del trabajo social se hace valer mediante el cambio privado de los productos individuales del trabajo, la forma en que esa distribución proporcional del trabajo se impone es precisamente el valor de cambio de estos productos. "37

La carta anterior, uno de los textos más citados de Marx, fue escrita como réplica a las críticas sobre lo insuficiente de la argumentación marxista sobre el valor. En general no se destacan las diferencias entre las dos formas de argumentar por que el tiempo de trabajo determina el valor de cambio. Una argumentación. la primera pone el acento en la cuestión lógica, la segunda en la necesidad práctica de "distribuir el trabajo social"., sin que esta segunda sea suficiente. Quizá por ello algunos marxistas se sienten frecuentemente obligados a explayarse sobre el punto. Por ejemplo, Rubin nos plantea: "El conocimiento del valor, que es un conocimiento sumamente complejo, exige un exhaustivo examen del valor en términos de

37. Marx, K. "Carta a Kugelmann" 11/jul/1868

tres aspectos: la magnitud del valor, la forma del valor y la sustancia (contenido del valor). Podríamos decir que el valor debe ser examinado: 1) como regulador de la distribución cuantitativa del trabajo social; 2) como expresión de las relaciones sociales de producción entre personas; 3) como expresión del trabajo abstracto." 38

Rubin ve en la carta a Kugelmann una exposición de la TMV como ley que regula la distribución social del trabajo junto con la sección 4 del capítulo XII del tomo I de El Capital dedicada a la "División del trabajo dentro de la manufactura ...". Rubin arguye que el intercambio de los productos en proporción al tiempo de trabajo cristalizado en ellos constituye una situación de "equilibrio" entre dos ramas de la producción 39

Valenzuela amplía un tanto el punto: la ley del valor como reguladora de la economía mercantil tiene tres aspectos básicos:

a) Regular la asignación de la fuerza de trabajo a las diferentes ramas de la producción.

b) en consonancia y derivado de lo anterior, regular la cantidad producida de cada bien -mercancía,

c) asimismo, y en función de lo anterior, regular las proporciones en que se cambian las diferentes mercancías." 40

En la introducción citamos también a Mandel quien destaca

38. Rubin, I. Ensayos sobre ..., p. 127

39. Rubin, I. Ensayos sobre ..., p. 132

40. Valenzuela, J., "El valor en Marx", p.33

el mismo punto de la ley del valor como ley de la distribución del trabajo social. En este planteamiento hay un énfasis en el vínculo entre la teoría del valor trabajo y las necesidades prácticas de la economía mercantil. Nosotros entendemos en los autores que hemos citado : hay una necesidad práctica de contabilizar el tiempo de trabajo en la economía capitalista. Hay un desplazamiento, para nada despreciable, en el foco de la teoría marxista del valor trabajo: no es una teoría verdadera porque haya sido correctamente derivada a partir de ciertas reglas del correcto pensar. No. Es una teoría "necesaria" porque la regulación y medición del tiempo de trabajo es una necesidad inequívoca de la economía capitalista. No se trata de que el trabajo sea una causa más o menos importante para el valor de cambio tal como la economía política clásica empieza planteando. Sino, cómo es posible que el valor de cambio desempeñe las insalvables funciones de regular y contabilizar el trabajo social, y qué consecuencias tiene esa forma particular de regular el trabajo social. A esa conclusión esperamos inducir al lector en el siguiente capítulo; mientras tanto esperamos haber aclarado por qué no nos parece suficiente el desarrollo de Marx al problema de el valor como regulador de las cantidades de trabajo. ¿Qué significa la distribución proporcional del tiempo de trabajo? ¿proporcional a qué? De la imperiosa necesidad de distribuir el trabajo en toda sociedad no se sigue que el mecanismo del mercado empleado en el capitalismo opere merced a valores de cambio proporcionales al tiempo de trabajo, o que sean a lo más

desviaciones de tales valores de cambio. Rubin sirve bien para ilustrar esta insuficiencia de la teoría marxista: En el capítulo dedicado a el estudio del valor como regulador de la producción anticipa los ataques: "Podría objetarse que nuestra idea de la conexión causal interna entre valor y trabajo (una conexión causal que necesariamente se desprende de la estructura misma de la economía mercantil) es demasiado general, e indudablemente será puesta en tela de juicio por los críticos de la teoría del valor de Marx." 41 Pero como se dice explicaciones no pedidas significan confesión de culpa. Rubin vuelve al esquema clásico de valor y trabajo como causa. La compleja obra de Rubin sobre el valor no aclara suficientemente la teoría marxista del valor, no precisa lo que es la ley del valor, ni da razones inobjetables de por qué los precios deben expresar tiempo de trabajo. Otro tanto podemos decir de las exposiciones de Mandel y de Valenzuela, con todo, son significativos sus avances en la dirección correcta. Trataremos de contribuir a la solución de los problemas antes señalados en el capítulo II.

41. Rubin, I. Ensayos sobre..., p. 135

Capítulo II. La necesidad de regular y contabilizar el trabajo.

En este capítulo expondremos las razones que hemos encontrado para que una sociedad regule y contabilice el tiempo de trabajo. No obstante que, como veremos, regular y contabilizar el trabajo son necesidades de toda sociedad fundada en el trabajo; son necesidades que se satisfacen de manera indirecta, no conciente y aproximada en el capitalismo. Discutiremos primeramente algunas cuestiones generales sobre el significado del concepto regulación para después estudiar el problema de la regulación del trabajo social en una hipotética sociedad racionalmente organizada. Nuestro objetivo será hacer ver la necesidad de contabilizar el trabajo social para regularlo. Si conseguimos esto queda bien planteado el problema ¿cómo es posible que el capitalismo regule el trabajo si explícitamente no lo contabiliza.

Regulación.

En muchas disciplinas se estudian problemas de regulación, quizás los más parecidos a los de la economía sean los biológicos. La regulación de la temperatura en los seres humanos es un buen ejemplo de regulación, éste último es un término técnico que significa:

Acción de control o adaptación de una magnitud de salida a un valor deseado en función de una magnitud de entrada.

Cuando se regula la temperatura el cerebro reacciona a los cambios de temperatura del cuerpo y ordena acciones que buscan mantenerla dentro de una franja: aumenta la sudoración para enfriar o contrae vasos sanguíneos para evitar la pérdida de calor, etc. Para que haya regulación de la temperatura es preciso establecer una correspondencia entre "las desviaciones" (la diferencia entre la temperatura actual y la necesaria para la vida) y las acciones correctivas. A una gran desviación debe corresponder una corrección más intensa que a una desviación menor. La percepción de las desviaciones (también denominadas "errores") es un elemento esencial para la regulación; un segundo elemento es un repertorio de acciones correctivas que correspondan a las desviaciones. En este ejemplo el proceso se efectúa de manera automática sin intervención de la conciencia. Podemos decir que la regulación de la temperatura corporal es un proceso no consciente en que ante desviaciones en la temperatura de cierta magnitud hay acciones correctivas correspondientes.

Los sistemas de control no son perfectos, responden sólo a desviaciones de cierta magnitud. Si la temperatura del medio sobrepasa cierto valor nuestro organismo no posee forma de mantener la temperatura corporal dentro de los límites vitales y perecemos. Dentro de los límites en los que opera el sistema de regulación resulta imprescindible que el cerebro esté

informado acerca de la temperatura; sería sencillamente una tontería pretender regular la temperatura sin información sobre ella. También sería imposible hablar de regulación sin un repertorio de acciones correctivas. La eficacia del sistema de control depende de la medición de la variable y de la capacidad para actuar sobre ella. En muchas ocasiones cuando se diseña un sistema de regulación puede haber dificultades de índole diversa. Por ejemplo, la regulación de la temperatura en un horno siderúrgico plantea problemas de medición distintos de los que plantea un horno de cocina. La urgencia de las acciones correctivas para regular la temperatura en un horno casero son minúsculas comparadas con las exigencias para un reactor nuclear. Pero, en todos los casos el esquema de medición de la variable y "reacción" ante sus desviaciones se mantiene. Si, por ejemplo, en un sistema resultara imposible contar con alguna de las dos partes mencionadas simplemente no podría haber control.

Si un problema como la regulación de la temperatura de un organismo puede parecerse complejo; ¿qué decir de los problemas de regulación del organismo social? El organismo social es muy complejo y presenta problemas de control muy diversos, una de las variables más importantes de regular es el trabajo del hombre. "La ley del valor de las mercancías determina qué parte de todo su tiempo de trabajo disponible puede gastar la sociedad en la producción de cada tipo particular de mercancías."¹ En la cita anterior y en

1. Marx, K. El Capital , v2. p. 433

otras partes de su obra Marx hace un esbozo de la organización del trabajo social como sistema regulado, a desarrollar esta idea dedicaremos el resto del capítulo. En él utilizaremos un recurso expositivo especial: un modelo de sociedad capaz de organizarse racionalmente, no una sociedad mercantil. Con dicho artificio plantearemos una serie de problemas cuya solución exige una contabilidad de tiempo de trabajo.

Regulación del trabajo social.

Hay necesidad de distribuir el trabajo social de acuerdo al volumen de las necesidades sociales dice Marx, y tal es la función de la ley del valor. ¿Cuál sería el volumen de las necesidades sociales? Podría pensarse que sería un listado de todo lo necesario para la vida. Sin embargo, el tal listado no guardaría relación con lo posible de acuerdo a las capacidades y conocimientos actuales. De entre el infinito conjunto de necesidades habría un conjunto muy amplio, pero definitivamente más reducido que el anterior, de posibilidades delimitadas por el trabajo del hombre. Sólo expresando las necesidades en términos de trabajo sería posible delimitar las posibilidades de una sociedad y seleccionar los volúmenes necesarios. No tiene sentido plantearse el problema de cuánto producir de ropa, de alimentos, etc. si no es seleccionando aquellas combinaciones posibles. Para ello las variables serían las cantidades del trabajo social que podrían asignarse a la elaboración de los distintos bienes, dadas ciertas

condiciones técnicas, Estas últimas tendrán que modificarse pero no son modificables a voluntad, constituyen datos para la regulación del trabajo. Al modificar las condiciones técnicas en una sociedad habría que contabilizar el trabajo que las nuevas técnicas implican y decidir a partir de ello si convienen o no a la sociedad. Si una nueva técnica exige para un mismo resultado más trabajo que un anterior Habrá necesariamente una pérdida para alguien en caso de que se adoptara una técnica que ocupa más trabajo por unidad de producto. Sería casi imposible que algún tipo de sociedad juzgara eso correcto, aun si esa decisión errónea se adopta en una sociedad clasista, y si el costo del error lo pagaran únicamente las clases dominadas. Otro aspecto de la regulación del trabajo social lo constituyen las cantidades de medios de producción. Vamos a suponer que se determinan las cantidades de bienes que será posible producir con los conocimientos técnicos actuales. Ello no quiere decir que dichas cantidades se puedan producir inmediatamente; pues bien podría requerirse de ampliar la elaboración de medios de producción antes de estar en condiciones de producir lo que se busca. Significa en suma distraer trabajo de la producción para el consumo actual y dedicarla al consumo futuro. La magnitud del esfuerzo que ello significa sólo podría comprenderse en términos de trabajo. Trataremos de ampliar estas ideas a continuación.

Para exponer lo medular de nuestros razonamientos recurriremos a ejemplos que pretenden ilustrar qué significa regular el trabajo social y por qué debe contabilizarse, aunque

sea de manera aproximada, el tiempo de trabajo gastado por la sociedad.

Imaginemos una sociedad formada sólo por productores directos y que produce exclusivamente cereal empleando trabajo y semilla. El trabajo de un hombre durante un año y 100 kg. de semilla es lo que se necesita para producir 1,1 toneladas de cereal. Supongamos que nuestra imaginaria sociedad cuenta con 200 trabajadores, precisa, entonces, de 20 t. de semilla para que todos puedan producir, en cuyo caso la producción anual sería de 220 t. Si de la producción anual se reservan 20 t. para reposición de la semilla consumida durante la siembra esa sociedad podrá reproducirse, y dos problemas económicos estarían resueltos:

a) La asignación del trabajo vivo a las distintas actividades exigidas por la sociedad.

b) La distribución del trabajo objetivado, o sea de los medios de producción requeridos para elaborar los distintos bienes .

Claro está que los dos problemas mencionados son extremadamente simples en nuestro ejemplo; no lo son en la realidad. Compliquemos un poco nuestro ejemplo para ver por qué. Supongamos que se descubre una técnica que emplea un fertilizante. Los datos de la nueva tecnología son:

1 año hombre --> 1 tonelada de fertilizante

0.4 t. de cereal & 1/4 t. de fertilizante & 7/20 año hombre-->
1.2 t. de cereal

En la representación anterior se muestran los insumos requeridos para la producción de las distintas mercancías como renglones y el resultado del proceso de trabajo después de la flecha. Empleamos el símbolo & para denotar que se ponen a funcionar conjuntamente los elementos de la expresión.

Hecha esa aclaración sobre la notación veamos que la sociedad tiene dos nuevos problemas: c) Juzgar la conveniencia de la nueva técnica. d) Adoptar la nueva técnica cuando resulte conveniente.

Lo primero que hay que saber es si la nueva técnica resulta mejor que la anterior; ello permitirá determinar las nuevas asignaciones del trabajo vivo (a) y del trabajo objetivado en los medios de producción (b) . Por último, podría establecerse un plan para adoptar la nueva técnica (d).

La elección de la técnica.

Para decidir cuál es la mejor técnica lo relevante es que se ocupe menos trabajo en la producción de aquellos bienes de consumo humano, ello exige se contabilicen tanto el trabajo pasado, objetivado en los medios de producción, como también contabilizar el trabajo vivo o directamente gastado.

Para aclarar lo anterior imaginemos que hay dos técnicas que emplean idénticas cantidades de trabajo vivo por unidad de

producto, pero que ocupan distintas magnitudes de trabajo objetivado. Para extremar el argumento supongamos que en uno de los procesos no se emplea trabajo pasado y en el otro se le utiliza en una cantidad igual al trabajo vivo. No es difícil ver entonces que todo el trabajo objetivado empleado por uno de los procesos significa un mayor gasto por unidad de producto, el doble exactamente, y debe ser valorado así por la sociedad. De manera que todo el trabajo empeñado por la sociedad debe de ser contabilizado para juzgar la eficacia de los distintos procesos laborales. De no hacerlo así resultaría que serían juzgados como iguales procesos que rinden frutos diversos. Tenemos, pues, que en general la contabilidad del tiempo de trabajo deberá hacerse según la fórmula:

Trabajo incorporado en el producto = trabajo pasado + trabajo vivo

Queda por aclarar cómo es que hay que contabilizar el tiempo de trabajo gastado en los medios de producción. Esto parece ser un problema, sobre todo cuando hay cambios en las condiciones técnicas de producción; pues, por ejemplo, podría presentarse la situación de un mismo valor de uso que costó diferente en el pasado de lo que actualmente cuesta. La respuesta dada por Marx a dicho problema es que el costo de reposición es el pertinente. Nuestro ejemplo nos ayuda a entender esto:

Para la técnica inicial, por ejemplo, resulta que las 220

toneladas de cereal producidas anualmente no son el resultado del trabajo vivo de los 200 productores; pues se requiri6 un trabajo previo que rindi6 20 t. de semilla. Trabajo que se hizo en el pasado con vistas a permitir la producci6n presente. El producto anual de 220 t. no puede valer 200 a6os hombre (200 a. h.) sino que valdr6 200 n_2 , donde n_2 es el trabajo incorporado en la producci6n de la mercancia 2 (cereal). Si la semilla es producida bajo id6nticas condiciones a las actuales tendr6 una n_2 de:

$$20m_2 + 200 \text{ aH} = 220m_2$$

cuya soluci6n es:

$$n_2 = 1.0 \text{ aH/t. cer.}$$

Con el resultado anterior es f6cil ver que si se le retribuye a cada trabajador con una tonelada de cereal al a6o; sobrar6 lo justo para reiniciar la producci6n al mismo nivel en el siguiente per6odo y no habra residuo o faltante en nuestra hipot6tica sociedad. De contabilizar la semilla de otra forma a como lo hemos hecho tendr6amos bien un faltante, bien un residuo. De suerte que esto es lo que una sociedad organizada racionalmente deber6a hacer: contabilizar el trabajo contenido en los medios de producci6n seg6n las condiciones t6cnicas actuales.

Con lo anterior podemos f6cilmente resolver nuestro

segundo ejemplo. Primero, es obvio que el trabajo objetivado en una unidad de fertilizante es 1 año hombre por tonelada de producto, puesto que sólo ese trabajo vivo se emplea en la elaboración de una tonelada. En 1.2 toneladas de cereal tendremos $7/20$ de trabajo vivo más el trabajo contenido en $1/4$ de t. de fertilizante más el trabajo contenido en los 400 kg. de semilla (0.4 t.). Resulta así que el trabajo contenido en una unidad de cereal, llamémosle m_2 , aparece como la incógnita de una expresión :

$$m_1 = 1.0$$

$$0.4 m_2 + 1/4 m_1 + 7/20 aH = 1.2 m_2$$

o bien:

$$m_2/3 + 5m_1/24 + 7/24 = m_2$$

con aH abreviamos año hombre, la unidad de medida del trabajo, m_2 es la incógnita de nuestro problema, la solución es:

$$m_2 = 3/4 \text{ año Hombre}$$

Con los resultados anteriores queda resuelto el problema c); ello quiere decir que ahora sabemos se ocupa menos trabajo directo e indirecto con la nueva técnica pues el rendimiento del trabajo social se ha elevado de 1 aH a 0.75 aH para producir una tonelada de cereal. De otra manera, mientras que

antes en promedio el trabajo sólo podría ser recompensado con 1 tonelada de cereal por año hombre de trabajo, ahora, con la nueva técnica sería posible obtener $4/3$ de tonelada de cereal (en promedio) a cambio de 1 año hombre de trabajo.

Es imprescindible enfatizar esto último, el tiempo de trabajo gastado directamente e indirectamente en la producción de una unidad de un determinado bien nos indica también la cantidad de dicho bien que podría retribuirse en promedio a cambio de una unidad de trabajo; suponiendo que sólomente ese bien se consumiera. De manera más precisa el recíproco del trabajo gastado directamente e indirectamente es lo que podría lograrse en promedio en esa sociedad a cambio de la unidad de trabajo. Enfatizemos, también, el hecho de que sólo si se contabiliza el trabajo pasado sumándolo al trabajo vivo el significado del trabajo incorporado es el que hemos dicho.

Note-se que otras nociones de eficacia, como por ejemplo, la eficacia del capital, pueden conceptualizarse; sin embargo no tendrían ningún valor para los individuos de nuestra hipotética sociedad:

En nuestro ejemplo, se gasta el cuádruple de semilla por unidad de producto y se consume fertilizante, que antes no era necesario. Es obvio que la eficacia del "capital" ha disminuido en términos físicos. Sin embargo la reducción en el trabajo directo compensa el mayor volumen de medios de producción por unidad de producto requerido por la nueva técnica. En consecuencia en promedio la sociedad estará mejor: El trabajo social ha elevado su eficacia en un tercio.. Podríamos

referirnos a lo anterior de otra forma y si estuviéramos hablando de una sociedad capitalista tendríamos que decir con Marx que sólo el trabajo es productivo, pues no perjudica o beneficia a los hombres que se gasten más o menos medios de producción en la elaboración de un bien determinado. Lo único decisivo para los productores debiera ser el trabajo total gastado por unidad de producto.² Una segunda mirada a lo anterior nos sirve para concluir que una sociedad cuya vida material dependa del trabajo humano no podrá elevar sus consumos futuros sin reducir el trabajo gastado en la producción de los valores de uso necesarios. Para tal efecto deberá poseer un procedimiento que le permita juzgar si las modificaciones efectuadas en la producción son benéficas o no. Tal procedimiento tiene que ser eficaz aunque no necesariamente infalible u óptimo. Por ejemplo, imaginemos que en la hipotética sociedad que hemos considerado cuando se descubre una técnica se echa una moneda al aire para decidir su adopción. Dado el mecanismo aleatorio para decidir tendremos los siguientes cuatro resultados posibles:

- i) Aceptar la nueva técnica que es mejor que la anterior.
- ii) Rechazar la nueva técnica que es mejor que la anterior.
- iii) Aceptar la nueva técnica aun cuando no es mejor a la anterior.

2. Contrastese lo anterior con la visión ideológica sobre la productividad del capital. De acuerdo a ella la visión de Marx es metafísica, véase por ejemplo Robinson y Etwell, Introducción a la Economía Moderna, p. 41

iv) Rechazar la nueva técnica que no es mejor a la anterior.

La estrategia de solución sólo acertará la mitad de las veces cuando se descubre una nueva técnica que mejoraría las cosas; así mismo en la mitad de las ocasiones sirve para rechazar una técnica inadecuada. De manera que con ella habrá costos: el costo de rechazar técnicas ahorradoras de trabajo y el de aceptar técnicas perjudiciales. Si por ejemplo, se rechazara la técnica que nosotros hemos supuesto se estaría desperdiciando trabajo todo el tiempo que ella tardara en adoptarse. No de una forma metafórica sino de manera perfectamente real; pero una sociedad que así obrara no tendría conciencia de esta pérdida. Más fácilmente accesible a la conciencia sería la pérdida ocasionada por adoptar una técnica que consume más trabajo que la anterior: en tal caso y puesto que disminuiría la eficacia del trabajo habría efectos perceptibles para la sociedad.

Una estrategia como la supuesta aquí, no añade información al proceso de innovación tecnológica. ¿Por qué razón, entonces, los cambios técnicos habrían de producir mejoras para la sociedad? ¿Sería, entonces, eficaz el procedimiento para introducir cambios en la comunidad de nuestro ejemplo? Nos parece que no. Otra cosa muy distinta sería si hubiera forma de juzgar por anticipado si una técnica ahorra trabajo o no. De ser así, el desarrollo de la productividad podría ser una actividad propositiva. Quedamos entonces en que sólo si una técnica ahorra trabajo será conveniente, y

por otro lado la conveniencia de una técnica podría ser prevista, aunque sea de manera aproximada, sólo si hay una forma de contabilizar el trabajo socialmente gastado con las distintas técnicas. Hay problemas que hemos dejado de lado cuando nos referimos a la contabilidad del tiempo de trabajo y son los relativos a los distintos grados de complejidad de la actividad laboral, los problemas implicados cuando coexistan diversas técnicas para producir lo mismo, las dificultades derivadas de considerar condiciones diversas para los distintos procesos laborales (por ejemplo tierras de diferentes fertilidades en la agricultura) . Por ahora evitaremos estos problemas suponiendo:

- a) La uniformidad de todos los trabajos y que no se precisa de tiempo de trabajo para calificar a los trabajadores.
- b) La uniformidad de técnicas.
- c) Uniformidad de condiciones externas a los procesos laborales.

Si con lo dicho hasta aquí queda clara la importancia de contabilizar el tiempo de trabajo para elegir las técnicas convenientes pasemos a ver el segundo y el tercer problemas.

Asignación del trabajo vivo y del trabajo objetivado.

Con la técnica elemental primeramente supuesta no había ninguna dificultad para asignar el trabajo social puesto que todo el trabajo vivo (200 AH) únicamente podía destinarse a la producción de cereal y ello implicaba una asignación del

trabajo objetivado: 20 t. de semilla eran requeridos para ocupar a todos los trabajadores. Pero ahora, como la segunda técnica resultó mejor que la anterior, la fuerza laboral de 200 AH deberá distribuirse entre la producción de fertilizante y la de cereal. Se ocurren dos criterios: i) que todo el producto sea útil (directa o indirectamente) y ii) que se ocupe toda la fuerza de trabajo. Generalmente con ellos habrá una infinitud de soluciones pues las condiciones técnicas junto con la composición de la demanda determinarán la asignación del trabajo social. En nuestro ejemplo no hay ninguna dificultad de este tipo, por lo que su discusión la dejamos para más adelante. Las condiciones supuestas ¿cómo podrían ser satisfechas por nuestra hipotética sociedad? La primera condición supuesta es la utilidad de todo el producto, si llamamos X_2 a la cantidad de cereal producida ella reclama cierta cantidad de fertilizante $0.2083 X_2$ y mediante esta igualdad expresamos la utilidad de ambos productos: al prescribir que todo el fertilizante se emplee en la producción de cereal. Si, por ejemplo, parte del fertilizante se consumiera o se acumulara no podríamos escribir dicha ecuación. Finalmente supusimos que todo el trabajo disponible se ocupa y ello se expresa con $X_1 + 0.2917X_2 = 200$. En resumen tenemos:

$$0.2083X_2 = X_1$$

$$X_1 + 0.2917X_2 = 200$$

la solución del sistema anterior es :

$$X_1 = 83 \frac{1}{3}$$

$$X_2 = 400$$

Al asignar el trabajo vivo se estarían ya determinando las cantidades de trabajo objetivado necesarias puesto que hay una correspondencia entre ambas. Así la situación inicial era:

20 t. cereal & 200 aH ---> 220 t. cereal

en cambio la situación que conviene a nuestra hipotética sociedad es:

83 1/3 aH ---> 83 1/3 t. fert.

133 1/3 t. cereal & 83 1/3 t fert. & 116 2/3 aH ---> 400 t. cereal

En los resultados anteriores está implícita la reposición de los medios de producción. No hay duda por lo que se refiere al fertilizante, pues lo que se produce del mismo iguala a lo que se consume. Si el cereal que se consume es 266 2/3 t. se satisfarán las condiciones de reproducción de la sociedad, dicha cantidad consumida tiene un trabajo incorporado de:

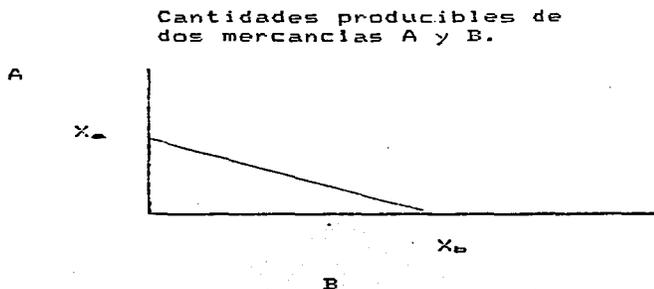
266 2/3 t. cereal x 0.75 aH/t. cereal = 200 aH

Lo que en la economía política fue llamado el "producto neto" posee un trabajo incorporado igual al trabajo vivo total.

De suerte que, sería posible retribuir a cada trabajador con 1 1/3 t. de cereal por año de trabajo y reservar con ello lo necesario para reposición de la semilla consumida. Veremos que dicho resultado es general pues está implícito en el sistema contable del tiempo de trabajo: al considerar que el tiempo de trabajo incorporado en los productos es el trabajo vivo más el trabajo incorporado en los medios de producción se está dando un paso para dividir de manera correcta el tiempo de trabajo: por un lado el que debe destinarse a la reposición de los medios de producción consumidos en la producción; y por otro el trabajo que produce lo que puede consumirse para el disfrute o para la ampliación de la producción futura.

Hemos supuesto, para poder asignar los trabajos vivo y objetivado, la utilidad directa de los productos. Dicha condición resulta plausible pero no está bien definida. En efecto, en nuestro problema sólo el cereal es directamente útil y al definir un sólo producto como bien de consumo quedo automáticamente establecido el fertilizante requerido. Si hubiera más medios de consumo humano o se destinara parte de la producción presente a la producción futura ya no quedaría bien establecido cómo asignar el trabajo vivo y el trabajo objetivado en la sociedad. En términos físicos la sociedad podría requerir, digamos, 2 toneladas de cereal por trabajador al año; sin embargo dicha producción no es factible. Ya vimos antes que el trabajo incorporado en un producto era el recíproco de lo que podría consumirse de él si fuera el único bien consumible. Planteando la cosa al revés, para que

sea posible un consumo de 2 toneladas de cereal por trabajador se precisaría que dicho producto tuviera un trabajo incorporado de 0.5 aH/t. cereal. Cuando haya mas de un producto consumible la cuestión es análoga: el trabajo incorporado en el producto consumible deberá ser igual al trabajo vivo disponible en la sociedad. De manera que de entre todas las canastas de productos que pudiera desear una sociedad sólo se ñan producibles con la tecnología actual aquellas cuyo trabajo incorporado total sea igual al trabajo vivo disponible. Si hubiera sólo dos productos A y B en la sociedad, las cantidades producibles de ambos quedarían delimitadas por el trabajo social. Si se produce una cantidad de mercancía de cualquiera de los dos bienes que ocupe todo el trabajo disponible tendremos los puntos X_A y X_B que se muestran en la gráfica 2.1:



Gráfica 2.1

En la gráfica tenemos que X_A y X_B son las máximas cantidades que pueden producirse y la recta que une

esos puntos define todo el conjunto de necesidades satisfacibles con la tecnología actual. Si se asigna el trabajo social de acuerdo al volumen de las necesidades sociales éstas deberán ser un punto de la gráfica 2.1 Si se deseara producir otra cosa se tendría cualquiera de dos situaciones:

- a) Para punto por encima de la recta $X_a - X_b$ la producción es imposible.
- b) Para puntos por debajo de la recta se desperdicia trabajo

No hay mayor problema para generalizar lo anterior, sólo nos enfrentariamos a que ya no podemos recurrir a representaciones geométricas para la explicación. De cualquier manera tendremos que el volumen de las necesidades sociales quedará delimitado por el trabajo social. Podríamos decir que hemos definido un quinto problema económico: la determinación de las necesidades sociales. Este problema puede confundirse con la asignación del trabajo objetivado y del trabajo vivo en virtud de la estrecha relación que hay entre ambos. En rigor no pueden distribuirse los trabajos sin especificar las necesidades sociales y no tiene caso definir éstas sin tomar en cuenta los requerimientos de trabajo de manera de alcanzar algo factible. Aquí se plantea ya un vínculo entre producción y consumo muy definido, pues la demanda es interdependiente con la oferta: los miembros de nuestra hipotética sociedad podrían influir en la determinación de los productos y las cantidades, ello obliga a

una cierta distribución del tiempo de trabajo social. Aquí tenemos una determinación de la producción por el lado de la demanda. Sin embargo, el trabajo incorporado en los productos no puede alterarse arbitrariamente pues sólo si la escala de la producción obliga a cambios técnicos, o los posibilita, el tiempo de trabajo gastado en la producción sufrirá alteraciones. En el otro sentido de determinación, tenemos que la producción restringe las posibilidades del consumo. Por ejemplo, en nuestra ilustración, tenemos que las cantidades de cereal y de fertilizante que podrían producirse están bien definidas: cualquier posible combinación de dichos productos factible, una vez que se descuenta la reposición, será una cuyo trabajo incorporado sea igual al trabajo vivo disponible. La restricción impuesta por la producción a la demanda es aún más severa si tomamos en cuenta el tiempo: como muchas de las producciones factibles requieren distintas cantidades de medios de producción, no todas ellas son igualmente alcanzables en un horizonte temporal dado. De esta manera, los límites que la producción impone a la demanda son mucho más estrechos de lo que podríamos pensar.

Resumiendo diremos que la producción limita las posibilidades de elección de los consumidores de dos maneras: especificando qué es posible producir con la eficacia actual del trabajo social y señalando, también, de lo posible el cuándo. Esto último quedará un poco más claro en la siguiente sección del capítulo. En ella trataremos el problema de cómo adoptar la nueva técnica toda vez que

sabemos es provechoso y cuál debería ser la asignación del trabajo social a las distintas ramas.

Acumulación

Hemos denominado "acumulación" a este apartado a sabiendas de que es un término con el significado técnico de transformar plusvalía en capital. En rigor como no hablamos todavía del modo de producción capitalista debíamos emplear otro término, pero eso nos lleva a complicaciones innecesarias. El problema que trataremos es: cómo podría nuestra hipotética sociedad pasar de la producción bajo las condiciones técnicas iniciales a producir bajo las segundas. Dicho cambio involucra un aumento considerable en la productividad, y una elevación del trabajo objetivado necesario para la producción. Visto el conjunto, con la técnica 1 se precisaban de 20 t. de semilla para que los 200 trabajadores produjeran; en términos de trabajo incorporado de 20 aH para 200 unidades de trabajo vivo. Con la segunda, en cambio, la producción de cereal requiere de $83 \frac{1}{3}$ t. de fertilizante y de $133 \frac{1}{3}$ t. de cereal, lo que en términos de trabajo significa:

$$83 \frac{1}{3} \times 1 \text{ aH} + 133 \frac{1}{3} \times 0.75 \text{ aH} = 183 \frac{1}{3} \text{ aH}$$

dicha cantidad de trabajo si la sociedad estuviera produciendo con la técnica 1 habría de "acumularse", pues habría que producir, en algún momento, para elevar la

producción futura. La dimensión del esfuerzo exigido a la sociedad está perfectamente expresado en la magnitud del trabajo materializado en los medios de producción. Supongamos que se tratara de pasar de una técnica a otra en un sólo periodo. En ese caso habría que dedicar $83 \frac{1}{3}$ trabajadores a la producción de fertilizante que constituirá la producción del siguiente periodo. Además la producción de cereal de los $116 \frac{2}{3}$ trabajadores que restan deberá dedicarse en parte a la producción, de las $133 \frac{1}{3}$ toneladas de semilla. Esquemáticamente lo que habría de hacerse es:

$83 \frac{1}{3}$ ah ---> $83 \frac{1}{3}$ t. fert.

$11 \frac{2}{3}$ t. cer. & $116 \frac{2}{3}$ ah ---> $128 \frac{1}{3}$ t. cer.

$8 \frac{1}{3}$ t. cer. residuo --> $8 \frac{1}{3}$ " "

Total disponible para el siguiente periodo $136 \frac{2}{3}$ " "

del producto cerealero deberían dedicarse $133 \frac{1}{3}$ t. como semilla y quedarían $3 \frac{1}{3}$ t. para consumo de los productores directos. Tenemos que se dejarían de consumir $196 \frac{2}{3}$ t. de cereal, ello significa el trabajo de $196 \frac{2}{3}$ ah lo que sumado a las 20 ah de trabajo ya objetivado en la semilla constituye un total de $216 \frac{2}{3}$ ah. De suerte que $216 \frac{2}{3}$ de años hombre deberían dedicarse a la producción futura. La diferencia entre el trabajo objetivado en los medios de producción requeridos para la producción futura y el trabajo ya

materi alizado en los medios es, pues, de $196 \frac{2}{3}$ aH, dicha magnitud se retiró del consumo; la denominación empleada por Marx, trabajo objetivado aparece cabalmente explicada en el ejemplo: se trata de trabajo humano que deja de ser inmediatamente útil y que sólo se traducirá en objetos. Es trabajo que deja de ser para el sujeto y es para un objeto; aunque en el futuro, si todo marcha bien, podrá beneficiar al sujeto del proceso de trabajo. Ya hemos señalado una de las opciones posibles para adoptar la nueva tecnología, se sigue de ahí que la medición del trabajo objetivado en los medios de producción no es una alegoría sino que permitiría la evaluación de lo que significa la adopción de una técnica. Difícilmente los productores de la sociedad supuesta por nosotros reducirían su consumo a los niveles considerados en el ejemplo inmediato anterior; pero aun más difícilmente una sociedad podría organizar eficazmente la producción futura sin cuantificar la magnitud del esfuerzo requerido. Imaginemos que no se sigue la estrategia anterior, la cual con ser la más rápida implica el producir toda la semilla con la técnica actual. De entre una enorme variedad de posibles estrategias, sería posible dedicar una cierta cantidad del trabajo disponible a la producción de fertilizante, digamos diez años hombre, y el resto a producir cereal con la técnica antigua. Para el siguiente período podría producirse cereal empleando fertilizante y también mediante la técnica anterior con lo que el resultado global, en términos de consumo, sería menos costoso para la sociedad. Por ejemplo, el esquema de asignación

del trabajo global podría ser:

20 aH ---> 20 u₂*

16 u₁ & 10 u₂ & 14 aH ---> 48 u₁

16.6 u₁ & 166 aH ---> 182.6 u₁

en el ejemplo anterior 48 u₁ son producidas con la nueva técnica y 182.6 se producirían con la primera. En el apéndice A1 se muestran los pasos con los que se podría adoptar la nueva técnica. Se aprecia allí que sólo en los dos primeros pasos la sociedad consumiría menos que si mantuviera la técnica primitiva. En términos absolutos la cantidad de cereal que se deja de consumir es menor que con la estrategia anterior, pues al incrementar paulatinamente la productividad es posible acumular también de manera pausada y distribuir en el tiempo las reducciones en el consumo. Sin embargo la reducción en consumo es considerable si contabilizamos el consumo potencial debido a la nueva técnica. El significado en tiempo de trabajo de cualquier estrategia variará por efectos de los cambios de productividad ocurridos en el tiempo. El sacrificio mínimo se lograría si se obtuviera en préstamo lo necesario para producir inmediatamente con la nueva técnica y se devolviera el préstamo en productos elaborados bajo las nuevas condiciones. En tal caso habría que solicitar prestados:

113 1/3 u₁ & 83 1/3 u₂ que tienen un valor de 168

* u₁ y u₂ denotaràn de aquí en adelante toneladas de cereal y de fertilizante respectivamente

1/3 aH, o lo que es lo mismo la diferencia entre el trabajo incorporado en los medios de producción empleados por la segunda técnica evaluados según la productividad lograda con dicha técnica y el trabajo incorporado en los medios de producción empleados por la primera. En cambio ya vimos que el paso abrupto de la primera a la segunda técnica implicaría un sacrificio de $196 \frac{2}{3} u_1$, los cuales evaluados a la productividad de la primera situación significa un sacrificio de $196 \frac{2}{3} aH$, o lo que es lo mismo la diferencia entre el trabajo incorporado en los medios de producción requeridos por la segunda técnica pero evaluados, cuando es el caso, según la productividad habida con la primera técnica. Tenemos, pues, los límites entre los que se moverá el sacrificio exigido por la acumulación: la diferencia entre el trabajo incorporado en los medios de producción en la segunda situación y el incorporado en los medios de producción de la primera. El límite inferior, el menor sacrificio para la sociedad, lo obtendremos evaluando los medios de producción según la productividad más elevada; y el límite superior será haciendo dicha evaluación a la productividad inferior.

Con lo anterior parece haberse resaltado la enorme significación del tiempo de trabajo para percibir el esfuerzo exigido por la acumulación. Aún bajo las condiciones más favorables hay que sacrificar consumo en nuestro ejemplo y tenemos que la diferencia entre el trabajo incorporado en los medios de producción en una y otra situaciones mide el trabajo que hay que distraer del disfrute y dedicar a la producción

futura. La velocidad con la que se acumule determinará el tiempo en el que se pueda instaurar plenamente la nueva técnica. No está por demás insistir en que de cualquier forma hay límites objetivos para la acumulación, ellos deben ser obedecidos en toda sociedad y el trabajo exigido para producir los medios de producción requeridos determinan dichos límites. Nos faltan todavía diversos aspectos sobre los problemas que hay para regular y contabilizar el tiempo de trabajo. Uno de ellos es el de las distintas durabilidades de los medios de producción; otro género de problemas es el de las dificultades para contabilizar trabajos heterogéneos. Veamos primeramente el problema de las distintas durabilidades de los medios de producción.

Distintas durabilidades de los medios de producción.

La consideración de medios de producción que no se consumen en la unidad temporal convencionalmente adoptada, plantea un nuevo género de dificultades. Parece, en primera instancia, que añadirá problemas de difícil solución y que habrá que resolver de otra manera lo que antes hicimos cuando tratábamos de medios de producción que podríamos denominar "capital circulante".

Construyamos un ejemplo donde haya medios de producción durables, consideremos un bien u_2 que tiene una vida de diez años y que interviene en la producción de cereales según los datos técnicos que se detallan a continuación:

$$1 u_1 \& 2 u_2 \& 9 aH \rightarrow 21 u_1$$

$$10 aH \rightarrow 2 u_2$$

En esta nueva situación debemos plantearnos las mismas preguntas que resolvimos anteriormente. Veamos primeramente lo que sucede con la decisión sobre la conveniencia de una técnica. Dicha cuestión no se presenta difícil, bastará evaluar las técnicas tomando como periodo el señalado por la clase de medios de producción más durables. Con ello podremos comparar las técnicas. Por ejemplo, en diez años se habrían producido 210 u_1 , se habrán consumido 10 u_1 como semilla, consumido 90 aH y 2 u_2 , por lo tanto se requieren 10 aH para la producción del bien durable u_2 . Con tales datos la expresión para calcular el trabajo incorporado sería:

$$10m_1 + 2m_2 + 90aH = 210m_1$$

$$2m_2 = 10 aH$$

cuya solución es $m_1 = 0.5$ y $m_2 = 5$.

Con esta técnica se obtendría una ventaja considerable sobre las dos anteriores. La productividad se habrá duplicado con respecto a la primera técnica supuesta e incrementado en cincuenta por ciento en relación a la segunda. La comparación de técnicas no parece ofrecer mayores dificultades cuando introducimos medios de producción durables, pues basta con seleccionar como periodo de comparación la vida del bien más durable. Hay aún problemas relacionados con

este punto, pues por ejemplo, ¿qué sucederá cuando haya bienes de diferentes durabilidades y que no sean múltiplos? La respuesta a esta última pregunta no es muy compleja pues bastará tomar el mínimo común múltiplo de las durabilidades y con ello llegamos a una solución. Por ahora lo que nos interesa es abordar los otros problemas que ya resolvimos anteriormente para medios de producción no durables. Veámos lo relativo a las asignaciones del trabajo vivo y del trabajo objetivado:

Aoul si hay problemas un tanto más complicados, ellos surgen de las posibilidades para distribuir en el tiempo la producción de durables. es diferente si se les puede producir de manera más o menos uniforme o no. Supongamos para ilustrar el problema dos situaciones extremas, en la primera es posible producir el bien durable u_2 a lo largo de diez años y en la segunda sólo es posible hacerlo al final del periodo. La primera situación sería posible si los costos de almacenamiento no fueran importantes y la segunda sería la que correspondería a costos muy altos. El problema es, sin embargo, no muy complicado. Una solución en la que se puedan producir los bienes de producción durables de manera más o menos continua en el tiempo permitirá una asignación más eficiente del trabajo social que una solución donde ello no fuera posible. Pero, uno u otro tipo de respuesta no altera el hecho básico de que la producción debe reponer un producto con una cierta durabilidad. no altera los costos que la sociedad debe pagar, o mejor dicho los altera sólo en la medida que

distintas formas de producir los medios de producción pueden significar distintos costos de conservación si es que hay necesidad de almacenar medios de producción para esperar el momento en que podrán emplearse. Con esa base la sociedad podría comparar las distintas opciones, si las hubiera, y adoptar la más conveniente. Supongamos que es posible distribuir la producción de u_2 uniformemente, entonces las asignaciones de trabajo vivo y de trabajo objetivado podría ser:

$$21.7 u_1 \text{ \& } 43.5 u_2 \text{ \& } 195.7 aH \text{ --> } 456.5 u_1$$

$$2.2 aH \text{ --> } 4.4 u_2$$

(el trabajo vivo total no es doscientos por redondeo, la otras cifras muestran el mismo problema)

El cuarto asunto a resolver es el paso de una técnica a otra. No se aprecia ninguna diferencia importante con respecto al caso simple anterior. Habrá que acumular y el tiempo en que se generalice la nueva técnica dependerá del monto de los medios de producción requeridos y de la proporción que se acumule en un periodo determinado. Finalmente tenemos el problema del volumen de las necesidades sociales. En este asunto tampoco hay diferencias significativas cuando se considera medios de producción de distintas durabilidades. Los medios de producción durables habrán de contar según el trabajo necesario para reponerlos y ese trabajo deberá contabilizarse durante su vida útil.

Pasemos a nuevos problemas derivados de la regulación y contabilidad del trabajo social.

Problemas para contabilizar el trabajo vivo.

Desde el momento en que comparamos técnicas que empleaban productos distintos estuvimos ya haciendo abstracción de las cualidades específicas de los diferentes trabajos involucrados. La abstracción que hemos hecho en un plano hipotético es una necesidad práctica de toda sociedad, las formas en que se realice dicho proceso son muy importantes pues pueden tener una papel decisivo para la conformación de la sociedad, antes de hablar de ello trataremos otros problemas previos.

Tiempo de trabajo individual y tiempo de trabajo social.

Cuando nos planteamos antes el problema del tránsito de una técnica a otra tuvimos que considerar la coexistencia de dos técnicas con diferentes rendimientos. Ello obedecía no a diferencias naturales como pueden ser las debidas al empleo de tierras de diferentes fertilidades, tampoco obedecía a desiguales laboriosidades de los trabajadores; las discrepancias se explicaban simplemente por la dificultad de implantar la técnica instantáneamente. Dicha situación puede ser la que ocurra en el curso normal de la acumulación, si así fuera

Trabajo complejo y trabajo simple.

Nuestra hipotética sociedad no podría contabilizar igual trabajos que exigen a su vez trabajo para su calificación. En tal caso tendrían que pesarlos de manera que las decisiones tomadas fueran convenientes para la sociedad. Supongamos que estamos en la situación inicial (técnica A) en la cual se produce cereal mediante cereal y trabajo; imaginemos que se descubre una técnica B en la que se emplea fertilizante, cereal y trabajo calificado. La calificación emplea, para extremar el argumento, la mitad de la vida productiva de los trabajadores. Es decir que una jornada de trabajo calificado debería contar el doble que una jornada de trabajo simple. Denotemos con aH la unidad de trabajo simple: año hombre; y con aH_1 la unidad de trabajo calificado. Con tales datos supongamos que la técnica B es:

$$\begin{aligned} 1 aH &\rightarrow 1 u_2 \\ 0.4 u_1 &\& 1/4 u_2 \& 7/20 aH_1 \rightarrow 1.2 u_1 \end{aligned}$$

Con estos nuevos datos habrá que ver si dicha técnica significa un progreso con respecto a la técnica A. Para poder decidir hay una insalvable necesidad de reducir el trabajo complejo a unidades de trabajo simple. No hay duda en nuestro ejemplo de que una unidad de trabajo simple significa el doble de trabajo social, ello permite escribir las siguientes expresiones para el cálculo del trabajo incorporado:

$$m_2 = 1 \text{ aH}$$

$$0.4 m_1 + 0.25 m_2 + 7/10 \text{ aH} = 1.2 m_1$$

cuya solución es :

$$m_1 = 1.1875 ; m_2 = 1.0$$

los resultados anteriores indican que el gasto de trabajo exigido por la calificación del trabajo hace que la técnica sea desventajosa respecto de la anterior. El ejemplo ilustra la importancia y la necesidad de reducir trabajos de diferentes complejidades a un algo común para comparar tecnologías.

Habiendo técnicas que utilizan trabajos de distintos grados de calificación hay la necesidad de equipararlos y si tal necesidad se satisficiera racionalmente, toda diferencia en la calificación del trabajo debiera reducirse "a la diferencia en el tiempo de adiestramiento de diversas fuerzas de trabajo." Tal como sostiene Rosdolsky el problema de la reducción de trabajo complejo a trabajo simple no ofrece para la teoría marxista las dificultades que sus críticos imaginan. Ello no significa, desde luego, que en una sociedad donde sea posible la organización social de la producción, el problema se resuelva de manera sumamente fácil; quiere decir, sólo, que las dificultades no parecen insalvables.

Conclusión.

En este capítulo hemos tratado una serie de problemas económicos sin hacer consideraciones especiales sobre la estructura de clases de la sociedad. Manejamos una hipotética

3. Rosdolsky, R. Génesis y estructura de..., p. 568

sociedad capaz de funcionar "racionalmente", identificamos algunos problemas y esbozamos soluciones en las que una contabilidad expresa del tiempo de trabajo jugaba un papel central.

Aumentar la productividad es ahorrar tiempo de trabajo, no puede haber otra definición de esto. ¿Cómo puede, entonces, desarrollarse la productividad en el capitalismo sin una contabilidad expresa de tiempo de trabajo?

Asignar el trabajo objetivado y el trabajo vivo exige que la demanda final se seleccione de entre un conjunto de "canastas" cuyo trabajo incorporado sea igual al trabajo disponible total en la sociedad. De no hacerse así se estará subutilizando la cantidad de trabajo disponible en la sociedad; o bien, se estará tratando de producir algo inalcanzable.

El tiempo necesario para hacer acopio de los medios de producción necesarios dependerá del tiempo de trabajo incorporado en dichos bienes y de la velocidad con la que se los acumule. Hemos, pues, tratado de establecer contundentemente que la organización del trabajo humano y su regulación presupone una "medición del trabajo". Ello plantea problemas que tienen que ser resuelto y para los que quizás no hay soluciones sin defectos. Si, por ejemplo, una sociedad no considera las diferencias impuestas por la calificación del trabajo esa sociedad cometerá errores diversos, lo mismo que si toma en cuenta el problema pero no reduce las diferencias de calificación de acuerdo al tiempo de trabajo. Las distintas durabilidades de los medios de producción plantean un problema

para la organización del trabajo social, toda vez que la reposición de cierta clase de equipos puede concentrarse en el tiempo. ¿Cómo producir esa clase de equipos? Si se les produce justo a tiempo para su reposición, de dónde extraer los recursos humanos y de equipo? ¿Y, si se les produce de manera continua no aumentan por ello los costos? Para este problema bien pudieran haber diversas soluciones y en todas ellas desperdiciarse trabajo. Lo que no debiera suceder es que no se repusieran los medios de producción sólo por el hecho de poseer diferentes durabilidades o de que no se tome en cuenta el tiempo de trabajo consumido en su elaboración.

La solución racional de los problemas que hemos planteado exige, pues, una contabilidad de tiempo de trabajo. Por otro lado es evidente que el capitalismo resuelve con cierta eficacia algunos de los problemas antes tratados. Y es claro que en el capitalismo no hay nada semejante a una contabilidad expresa del tiempo de trabajo. A tratar de entender cómo es ello posible dedicaremos el siguiente capítulo. La idea general es que el intercambio constituye la forma histórica en que se resuelven los problemas económicos de regular el trabajo social.

Apéndice A1

Ejemplo de acumulación para adoptar una nueva técnica.

Situación inicial:

20 u_1 & 200 aH ---> 220 u_1

Paso 1

10 aH ---> 10 u_2

19 u_1 & 190 aH ---> 209 u_1

Paso 2

20 aH ---> 20 u_2

16 u_1 & 10 u_2 & 14 aH ---> 48 u_1

16.6 u_1 & 166 aH ---> 182.6 u_1

*Consumo = (182.6 + 48) - (32 + 14.2) = 184.4 u_1

Paso 3

30 aH ---> 30 u_2

32 u_1 & 20 u_2 & 28 aH ---> 96 u_1

14.2 u_1 & 142 aH ---> 156.2 u_1

*Consumo = (156.2 + 96) - (48 + 11.8) = 192.4 u_1

Paso 4

40 aH ---> 40 u_2

48 u_1 & 20 u_2 & 42 aH ---> 144 u_1

11.8 u_1 & 118 aH ---> 129.8 u_1

*Consumo = 144 + 129.8 - (64 + 9.4) = 200.4 u_1

Paso 5

50 aH ---> 50 u_2

64 u_1 & 40 u_2 & 56 aH ---> 192 u_1

9.4 u_1 & 94 aH ---> 103.4 u_1

*Consumo = 192 + 103.4 - (80 + 7) = 208.4 u_1

Valor: la especificidad histórica de la regulación y de la contabilidad del tiempo de trabajo.

Hemos expuesto las razones que hemos encontrado; hasta ahora, de por qué hay necesidad de contabilizar y regular el tiempo de trabajo social. Ellas fueron:

a) Determinar las necesidades sociales.

b) Asignar los trabajos vivo y objetivado requeridos para la producción reclamada por la sociedad.

c) Determinar cuál técnica es la mejor de entre un conjunto de posibilidades.

d) Evaluar las distintas rutas para implantar una nueva técnica.

La solución de cualquiera de los problemas anteriores precisaba de una contabilidad del tiempo de trabajo ¿quién habrá de conocer la información necesaria para determinar el tiempo de trabajo incorporado? En el caso más general el cálculo del trabajo incorporado en una mercancía exigirá el conocimiento de los trabajos incorporados en todas las otras mercancías. Dicha contabilidad, en nuestras ilustraciones, se hacía mediante un sistema de ecuaciones. Después de conocer

el trabajo incorporado en las mercancías la solución racional de los otros problemas precisaba de un nuevo modelo matemático. Es decir que, estuvimos obligados a efectuar cálculos económicos para resolver problemas en una economía hipotética muy simple. Hasta principios de los años cincuenta la solución de un sistema de 10 ecuaciones simultáneas consumía días, sólo después del advenimiento de las computadoras el proceso se ha acelerado enormemente. Por otro lado, es evidente que se resuelven los problemas mencionados en el régimen capitalista con cierta eficacia y sin recurrir a nada semejante a un cálculo económico global. ¿Cómo es ello posible? La primera parte de la respuesta es que muchos problemas admiten diferentes soluciones. La segunda porción de la respuesta es que el capitalismo ha resuelto los problemas de manera no consciente e indirecta, bajo un esquema en que se mezclan lo contingente y lo necesario.

Intercambio mercantil y contabilidad de tiempo de trabajo.

En principio, el mercado es donde se asignan los trabajos reclamados por la sociedad, es ahí donde se sancionan las técnicas y en donde se establecen las estrategias para acumular capital. El mercado es un proceso de tanteos con el que se satisface prácticamente la necesidad de contabilizar el tiempo de trabajo; ahí se efectúa la asignación de los trabajos vivo y objetivado a las distintas ramas por un procedimiento de prueba y error. El principio básico es el

siguiente: si las cantidades de trabajo vivo y objetivado son correctas habrá un reconocimiento social y una sanción en el caso contrario, cuando el trabajo social gastado en un determinado ramo resulte excesivo se sancionará; cuando haya un defecto se les recompensará en demasia. El reconocimiento del trabajo gastado se hace en las sociedades mercantiles mediante el cambio. Esto es cuando los productos se cambian se tienen que cambiar de manera que se reconozca el trabajo gastado en ellos. Bajo la apariencia de que se igualan productos se está sancionando el trabajo empeñado en ellos. Los productores intercambian sus trabajos cuando intercambian los frutos de sus trabajos. El intercambio mercantil es pues la forma social específica en que se contabiliza y se regula el tiempo de trabajo. El proceso de intercambio mercantil como solución práctica a la contabilidad y a la regulación del trabajo posee determinadas cualidades: vista aisladamente una rama puede obtener en el cambio más trabajo o menos trabajo del efectivamente gastado por ella. Dicha circunstancia puede fácilmente llevar a aseveraciones confusas sobre lo que ocurre con el conjunto de los capitales: puede pensarse, por ejemplo, que el trabajo gastado se determina en la circulación. Es cierto que hay una interdependencia producción-circulación, pero ella se da merced a que la circulación informa a la esfera de la producción. Cuando el producto de una rama es subvaluado ello no elimina el trabajo efectivamente gastado por los productores, les informa que deberán empeñar menos trabajo en la producción de eso que se subvalua. El hecho básico de que

el cambio sea una forma de regulación y medición del trabajo social implica ciertas leyes: es posible un defecto generalizado en el reconocimiento del trabajo gastado; pero, no es posible un exceso generalizado. Hay, pues, una asimetría básica: el reconocimiento mediante el intercambio puede rendir los siguientes resultados:

a) El intercambio se realiza de manera defectuosa, una porción de los productos se quedan sin vender, se desperdician. En consecuencia los trabajos gastados en dichos productos no son reconocidos.

b) Los trabajos gastados en muchos de los productos que si se cambian son reconocidos en exceso, pero ello necesariamente va acompañado de un reconocimiento en defecto de los trabajos gastados en otros productos.

De otra manera, todo sistema de contabilidad, conciente o no, sólo puede aspirar a una eficiencia de 100 por ciento, y ello ocurrirá cuando todos los trabajos que se desempeñan con miras a su reconocimiento social lo reciban.

El cambio es una solución inconciente, indirecta y sóloamente aproximada para importantísimos problemas económicos. Pero, debe su permanencia, además de su eficacia relativa, a que estabiliza relaciones sociales profundamente asimétricas que no pueden someterse a la crítica sin tratar de cambiarse. La asimetría básica de la sociedad capitalista es la existente entre obreros y capitalistas propietarios de los medios de producción. No cabe esperar que se analicen las funciones básicas del intercambio mercantil de manera desprejuiciada y al

mismo tiempo se concluya que la sociedad burguesa constituye el mejor de los mundos posibles.

Lo que ha ocurrido es que la forma de regular el trabajo social con un procedimiento tiende a perpetuar las clases aunque posee defectos considerables. A esta forma histórica de regular y contabilizar el trabajo del hombre Marx la denominó relaciones de valor. Con valor Marx denota un género específico de relaciones sociales de producción, una forma histórica de organizar la producción de la vida material de la sociedad. Las relaciones de explotación que se establecen en el régimen capitalista tienen como requisito un intercambio de no equivalentes entre el trabajo y el capital inmerso entre un conjunto de intercambios aproximadamente equivalentes. Hay necesidad de lograr un compromiso entre lo que se requiere para organizar la producción de acuerdo a requisitos materiales y los requisitos sociales. Desde el punto de vista material se necesita contabilizar el trabajo del hombre para asignarlo adecuadamente. Mediante el mercado se dispone de un método de tanteos que contabiliza trabajo de manera indirecta y aproximada. Ambas cualidades son convenientes, desde el punto de vista capitalista, porque disminuyen la capacidad crítica de las clases subalternas y porque facilitan una cierta desviación sistemática del intercambio de equivalentes en aras de reproducir las condiciones capitalistas de producción. Cambiar productos es medir el trabajo social de una forma históricamente específica. Sin embargo, como el cambio opera con base en tanteos la correspondencia entre el trabajo gastado,

el trabajo reconocido socialmente sólo puede lograrse como un promedio. Si cada proceso capitalista está continuamente buscando lograr en el mercado el reconocimiento de más trabajo del efectivamente gastado es obvio que no todos pueden lograr sus propósitos. Debe haber una discrepancia sistemática entre el tiempo trabajado por el obrero y el trabajo requerido para producir sus condiciones materiales de existencia. Pero también cada capitalista busca violar sistemáticamente el intercambio equivalencial a costa de sus congéneres. De manera que si los precios se aproximan a contabilizar el tiempo de trabajo es como resultado de que se anulan, en cierto grado, fuerzas que buscan desligar el precio individual de cada producto del tiempo socialmente gastado. Ello, desde luego, facilita que en el pensamiento burgués no se establezca la conexión entre las necesidades prácticas de medir el tiempo de trabajo y el cambio. El aceptar que el intercambio tiene como función básica medir el trabajo gastado por la sociedad, el cuantificar la riqueza según el trabajo que la produjo no es manejable junto con el principio de que la riqueza no deberá repartirse en proporción al trabajo vivo. Esto último es fundamento del régimen burgués. Por ello la teoría burguesa ha emprendido desde mucho tiempo un combate para probar la invalidez de la teoría del valor trabajo. El principio de ataque es muy simple: las discrepancias de los precios para contabilizar el tiempo de trabajo son tratadas como negaciones de la necesidad de contabilizar el trabajo. Los defectos de la forma precio para la regulación del trabajo social, sus deficiencias

prácticas son planteadas como errores de la teoría del valor trabajo para explicar los precios. Esta cuestión para entenderse mejor nos lleva a precisar más lo que significa el intercambio de equivalentes, de manera que después entendamos su contrario.

Trataremos de precisar cómo es que los precios pueden contabilizar el trabajo gastado en la producción y cómo es necesario que se desvien sistemáticamente para reproducir los capitales como tales. Veamos, primeramente, con cierto detenimiento lo que significa el intercambio de equivalentes.

Intercambio de equivalentes.

El reconocimiento del valor no es explícito en el mercado y no puede serlo. Los productos vendidos sólo reciben a cambio una cierta cantidad de dinero, que es encarnación del trabajo social. Supongamos que un productor capitalista cualquiera logra cambiar su producto por una cantidad de oro, imaginemos que se trata de dinero mercancía. El intercambio equivalencial se logra cuando el valor del dinero mercancía es igual al valor de la mercancía vendida. De otra manera, puede decirse que la magnitud unitaria de valor de un producto deberá ser igual a la magnitud de valor de la cantidad de dinero por la cual se cambie cada mercancía. Si m_1 es la magnitud unitaria de valor de la mercancía analizada y m_2 es la magnitud unitaria de valor de la unidad monetaria el intercambio de equivalentes supone:

$$m_i = m_j \cdot p_{i,j} \quad (3.1)$$

donde p_i es el precio valor de la mercancía i cuando la mercancía j funge como equivalente. La expresión 3.1 admite otras lecturas: en primer término reescribiéndola puede entenderse como definición de precios valor:

$$p_{i,j} = m_i / m_j \quad (3.2)$$

Además 3.2 puede entenderse como una expresión en la que se relacionan valor y precio, expresión en la que $1/m_j$ sería el coeficiente que "transforma valores a precios-valor". O bien, dicho coeficiente puede interpretarse como la expresión dineraria del valor. Para el total y tratándose de una economía cerrada, la producción bruta en términos dinerarios será proporcional al valor y la constante de proporcionalidad sería el recíproco de la magnitud unitaria de valor de la moneda. En términos matemáticos tendríamos:

$$U_i p_{i,j} = 1/m_j \sum U_i m_i \quad (3.3)$$

Aquí aparece de nueva cuenta la expresión dineraria del valor. Dicha magnitud es la cantidad de la mercancía dineraria que es preciso cambiar para obtener una unidad de trabajo social en la circulación. El intercambio de equivalentes no puede resumirse en la fórmula valor igual a precio. Esta es una forma incorrecta empleada por Marx que revela por un lado lo reciente de su ruptura con el pensamiento clásico; y por otro,

cierta dificultad para precisar la vinculación de dos conceptos que a pesar de ser distintos sólo resultan inteligibles en su mutua relación. "Valor igual a precio" o "suma de valores igual suma de precios" son expresiones incorrectas tanto formalmente como semánticamente. En ellas aparece la vieja confusión de la escuela clásica entre valor y valor de cambio. Parece correcto traducir intercambio de equivalentes como: precios proporcionales a valores con idéntica constante de proporcionalidad. En efecto lo es, pero resulta poco útil para tratar con las discrepancias. Imaginemos que tenemos oro como dinero y que todos los precios se duplican, en otra situación supongamos que sólo una tercera parte de los precios son distintos a los precios valor. ¿En cuál de las dos situaciones anteriores hay un alejamiento mayor de los precios valor? Si nos fijamos en la magnitud de los precios la respuesta es que en el primer caso el alejamiento es mayor al segundo. Pero si reflexionamos en que cada vendedor es comprador veremos que sólo el aumento en la tenencia de oro sería el incremento en el valor apropiado o realizado y que finalmente el volumen de oro disponible limitaría el total de transferencias. Si dicho volumen es pequeño en relación al total de transacciones, entonces las discrepancias entre los precios de mercado y los precios valor no parecen tan grandes en este caso como lo serían en el segundo. Si aceptamos que la diferencia entre el valor realizado y el valor generado en cada empresa indica las dificultades para su reproducción; tendríamos que en el primer caso sólo la industria productora de oro estaría en

dificultades especiales. En cambio, en la segunda situación, cuando un tercio de los productos se vendía a precios oro distintos a los indicados por la expresión 3.1 los problemas en la reproducción estarían mucho más difundidos en la economía. De lo anterior resulta que el intercambio de equivalentes en trabajo no puede expresarse de manera sencilla en términos de proposiciones que aludan sólo a los precios. El intercambio de equivalentes puede definirse en términos de tiempo de trabajo, o más precisamente en términos de valor. Retomemos el ejemplo de una economía que produce dos mercancías del capítulo anterior para argumentar esto. Recordemos que nuestra hipotética economía produce cereal u_1 y fertilizante u_2 , las condiciones técnicas y la asignación de trabajo vivo son:

$$83 \frac{1}{3} m + 133 \frac{1}{3} m_1 + 116 aH = 400 m_1$$

Las magnitudes unitarias de valor son: $m_1 = 0.75$ años hombre por tonelada de cereal, y $m_2 = 1$ año hombre por tonelada de fertilizante.

Si las dos mercancías se intercambiaran equivalencialmente tendríamos que una tonelada de fertilizante habría de cambiarse por más de una tonelada de cereal, pues este último tiene un valor de $0.75 aH$ por tonelada. Si denominamos x la cantidad de cereal cuyo valor debería igualarse con $1 aH$ tendríamos:

$$1 m_2 = x m_1$$

$$x = 4/3 u_1/u_2$$

los productores de fertilizante podrian intercambiando al valor de cambio anterior apropiarse de 111.1 u_1 y descontando el cereal para reposición los productores de cereal dispondrían de :

$$400 - (133 \frac{1}{3} + 111.1) = 155.6$$

si la razón de cambio fuera de 4 toneladas de cereal por tonelada de fertilizante los productores de cereal no podrian ni siquiera reponer la semilla, en efecto ellos tendrían:

$$400 - 83 \frac{1}{3} \times 4 = 66 \frac{2}{3} u_1$$

lo que es inferior a las 133 $\frac{1}{3}$ u_1 necesarias para reponer la semilla. Si la proporción de cambio fuera de 4.8

u_1/u_2 los productores de fertilizante se apoderarían de toda la producción de cereal imposibilitando la reproducción de la sociedad. De manera análoga un valor de cambio inferior a 4/3 u_1/u_2 dificultaría la

reproducción de la industria productora de fertilizante. En cuanto introducimos el intercambio de no equivalente puede hablarse del valor producido o generado y el valor apropiado o realizado mediante el cambio. Si denotamos con

f_i la proporción entre el valor realizado y el generado en la rama i tendríamos las siguientes posibilidades extremas:

a) Cuando la rama i se apoderara del valor total generado en 2 la proporción entre valor apropiado y el generado sería de:

$$f_1 = 483.3/400 = 1.21$$

y $f_2 = 0$

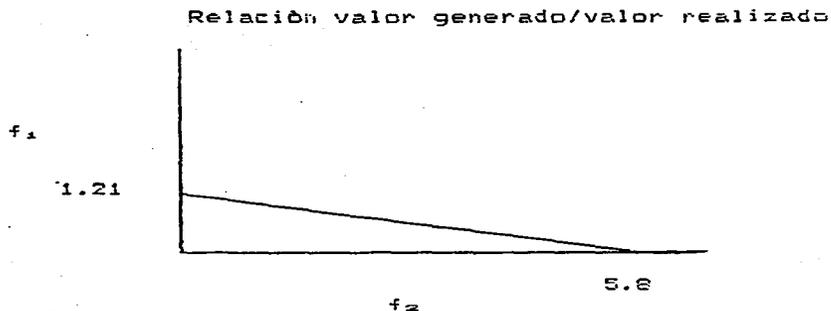
b) La situación simétrica a la anterior sería cuando la relación valor realizado/ valor generado fuera para la rama

2:

$$f_2 = 483.3 / 83.3 = 5.8$$

y $f_1 = 0$

Si representamos en un semiplano los valores anteriores tendríamos la figura 1, la recta que los une nos define los puntos donde el valor se realiza plenamente, donde no se estaría desperdiciando trabajo social.



Gráfica 3.1

Ahí se representa el intercambio de equivalentes como el punto de coordenadas $(1,1)$. Al mismo tiempo, la recta anterior delimita la región del semiplano positivo en la que se contienen puntos que describen desperdicio de trabajo social. La inadecuada asignación del trabajo social puede llevar a que el valor

generado total sea superior al valor apropiado o realizado total. La generalización de lo anterior no ofrece otras dificultades que las gráficas, pues tres mercancías tendríamos que representarlas con un volumen y para un mayor número de productos ya no tenemos forma de representación espacial. Es claro, a partir de nuestro ejemplo, que hay muchas posibilidades de realización plena del valor, pero ninguna de que el valor realizado total exceda al valor generado total. Una de esas posibilidades es la que ofrecen los precios de producción, pero antes de hablar de ellos precisemos algo acerca de los precios valor.

Definimos precio valor como los precios a los que se igualaban los valores realizado y generado. Ello puede lograrse tanto con dinero mercancía como con moneda fiduciaria. Desde cierto punto de vista, los precios valor pueden expresarse en cualquier mercancía o en una moneda de cuenta. Ello no significa que todas las mercancías sean igualmente adecuadas para expresar el valor, o que una moneda fiduciaria signifique lo mismo que una moneda mercancía; quiere decir, tan sólo, que desde el punto de vista puramente lógico cualquier mercancía podría servir para expresar al valor, y que aún una moneda fiduciaria puede hacerlo. Sin embargo desde el punto de vista práctico las soluciones son diferentes. Unas mercancías serán mejores que otras para hacer las funciones dinerarias por sus cualidades intrínsecas. La masa de valor producido y la rotación de los distintos productos lanzados al mercado reclaman volúmenes desiguales de dinero; la falta de adecuación del volumen de

circulante obliga a que haya dinero fiduciario. Resulta así que sólo algunas mercancías podrán tener las funciones dinerarias en cierta etapa del capitalismo; pero también las exigencias impuestas por la circulación pueden llevar a que las funciones dinerarias sean cumplidas principalmente por dinero fiduciario.

Dejemos, por ahora, a un lado el problema de la adecuación de las mercancías para hacerla de dinero y volvamos al importantísimo asunto de que el intercambio de equivalentes coexiste junto a un intercambio de no equivalentes entre capital y trabajo

Capital vs. trabajo.

Marx destacaba entre sus hallazgos más importantes el concepto de plusvalía. Hay una diferencia entre el trabajo desempeñado por los obreros y el valor de los medios de vida que ellos pueden adquirir con sus salarios. Hay una diferencia necesaria entre trabajo y el valor de la fuerza de trabajo. La reproducción de las relaciones capitalistas de producción exige que, en la esfera de los precios, la tasa salarial sea inferior a la expresión dineraria del valor.

"El intercambio entre el capital y el trabajo (...) en la medida en que por parte del obrero sean un simple intercambio, por parte del capitalista tiene que ser un no-intercambio." (El capitalista) "tiene que recibir más valor que el que dio."

El intercambio de no equivalentes entre el capital y el trabajo
1 Marx, K. cit. por Rosdolsky Génesis, p.246

reviste la forma de su contrario en razón de que el cambio no aparece como una forma de contabilidad del trabajo social. "Supongamos, por ejemplo, que la jornada laboral de 12 horas se representa en un valor dinerario de 6 chelines. O bien se intercambian equivalentes, y entonces el obrero recibe 6 chelines por el trabajo de 12 horas. (...) En este caso no produciría plusvalor alguno para el comprador de su trabajo (...) O bien percibe por las 12 horas de trabajo menos de 6 chelines, esto es, menos de 12 horas de trabajo. Esta equiparación de magnitudes desiguales no sólo suprime la determinación del valor (...) sino que la presentación del valor de la fuerza de trabajo como salario "vuelve invisible la relación efectiva y precisamente muestra lo opuesto de dicha relación, se fundan (sobre dicha presentación) todas las nociones jurídicas tanto del obrero como del capitalista, todas las mistificaciones del modo capitalista de producción, todas sus ilusiones de libertad, todas las pamplinas apologeticas de la economía vulgar." Al ocultarse a la conciencia de las clases la función básica del intercambio hace que la relación salarial parezca un " intercambio (que) se presenta a la observación exactamente de la misma manera que en el caso de la compra y la venta de todas las demás mercancías. El comprador entrega cierta suma de dinero, el vendedor un artículo diferente de dinero. La conciencia jurídica reconoce aquí

2 Marx, K., El Capital, v2, p. 652

3 ibid, p. 653

cuanto más, una diferencia material que se expresa en fórmulas jurídicas equivalentes: do ut des, do ut facias, facio ut des y facio ut facias (doy para que des, doy para que hagas, hago para que des y hago para que hagas).⁴

Tenemos que si llamamos e a la proporción entre plustrabajo y trabajo vivo el intercambio de equivalentes expresado por los precios valor 1 coexistirían con una tasa salarial:

$$w = (1-e)/m \quad (3.4)$$

De la expresión anterior se aprecia bien lo afirmado por Marx: que sólo si no hubiera explotación la expresión dineraria del valor y la tasa salarial serían iguales. Es posible plantear una forma más general de la expresión 1 en la que cualquier mercancía haga de equivalente general:

$$p_{i,j} = m_i / m_j \quad (3.5)$$

en 3.5 el precio valor de la mercancía i está expresado en la mercancía j. Es derivable de dicha expresión que para cambiar de equivalente en el plano lógico es suficiente con dividir el precio que se esté analizando entre el precio del nuevo equivalente en términos del anterior:

$$p_{i,k} = p_{i,j} / p_{k,j} \quad (3.6)$$

⁴ ibidem, p. 658

$$w_k = (1-e)/m_k$$

(3.7)

De manera análoga podemos definir el trabajo ordenado (commanded labor), el concepto con el que Adam Smith confundía el valor; bastaña dividir los precios de la expresión 5 entre la tasa salarial definida en 6:

$$P_{LW} = m_i / (1-e)$$

(3.8)

La diferencia básica entre trabajo y valor de la fuerza de trabajo se muestra claramente en la fórmula. En general, el trabajo que un capitalista poseedor de una unidad de mercancía i (cuyo valor es m_i) puede adquirir merced a las relaciones de explotación es superior al valor de la mercancía. Si, por ejemplo, la proporción plus-trabajo a trabajo vivo fuera de 50 por ciento; un capitalista estaría en condiciones de adquirir trabajo por el doble del valor de los productos vendidos. La expresión 3.8 muestra de manera muy concisa el grave error de Smith. Antes de seguir adelante debemos aclarar algo que puede prestarse a enormes confusiones: el vínculo entre trabajo incorporado y valor.

Trabajo incorporado y valor. Hemos usado hasta aquí trabajo incorporado como si fuera un concepto bien definido. No es así, la noción de que es el trabajo directa e indirectamente consumido en la producción presupone una serie de determinaciones

històricas de importancia decisiva para la dinàmica del capitalismo. En el capítulo anterior abordamos algunas cuestiones polémicas sobre la contabilidad del tiempo de trabajo. Tratamos de esbozar lo que sería una solución racional para organizar eficazmente el trabajo social. La economía capitalista resuelve a su manera muchos de los problemas mencionados, pero la forma històrica de la solución es sumamente importante. Veámos por ejemplo cómo son tratadas las diferencias de productividad en el capitalismo. Habiendo distintas productividades el capitalismo contabiliza los distintos procesos productivos haciendo abstracción de ello. Si por ejemplo se reconoce el trabajo gastado promedialmente, en lugar del trabajo efectivamente empleado, se premia a los productores más productivos y se castiga a los menos. La solución capitalista tiende a homogeneizar las productividades por razones obvias. Si la menor productividad se debe a indolencia o ignorancia dicha solución parece adecuada. Pero ¿qué sucede cuando las diferencias de productividad se explican por causas naturales? En tal caso la solución capitalista es inhumana, injusta. Dicha solución debia parecer no racional; aunque merced a su institucionalización, las soluciones burguesas se presentan como las únicas posibles. El tratamiento de las desigualdades en productividad atribuibles a causas naturales significa una diferenciación entre productores; ella ocasiona que esfuerzos iguales reciban recompensas diferentes. Si se organizara la producción para los productores entonces este caso deberia diferenciarse del primero y reconocer de la misma

forma a esfuerzos iguales pero que rinden resultados diferentes por causas no atribuibles a los mismos productores. La otra causa de diferencias en las productividades, es el curso de la acumulación: al introducirse una nueva técnica, si ella ocupa medios de producción diferentes a los anteriormente empleados, habrá distintas productividades mientras se generaliza la innovación. La solución capitalista de tratar homogéneamente toda diferencia en la productividad ocasiona una tendencia a minimizar el tiempo en que se introduce una nueva tecnología. Ello puede acarrear sacrificios enormes en el consumo y desperdicios innecesarios de medios de producción. En una sociedad organizada para los seres humanos bien puede ocurrir que una sustitución programada de medios de producción rinda mayores beneficios que una sustitución acelerada.

Basten por ahora los comentarios anteriores para destacar una cosa : trabajo incorporado es un concepto cuya denominación posee una buena capacidad descriptiva. Supone que se homogeneizan trabajos de acuerdo a parámetros establecidos según la estructura clasista de una sociedad, en rigor cuando hablemos de trabajo incorporado lo haremos pensando en el concepto marxista de valor.

Hecha esta digresión sobre los vínculos entre trabajo incorporado y valor continuemos la discusión sobre los nexos entre valor y precio. Veamos cómo puede llegarse a una solución correcta en términos de trabajo a pesar de que no se la busque racionalmente.

Decisiones en valor y decisiones en precio.

Consideremos una sociedad que para producir dos mercancías (u_1 y u_2) posee las siguientes técnicas:

$280u_1$ & $12 u_2$ & 115 aH ---> $575 u_1$

$120u_1$ & $8 u_2$ & 60 aH ---> $20 u_2$

con dicha técnica la mercancía u_1 tendría una magnitud unitaria de valor de 1 año hombre por u_1 y la mercancía 2, $m_2 = 15 \text{ aH}$.

¿Le convendría a dicha sociedad sustituir la producción de la mercancía u_1 con alguna(s) de las siguientes técnicas? :

a) $240 u_1$ & $15 u_2$ & 130 aH ---> $575 u_1$

b) $200 u_1$ & $15 u_2$ & 140 aH ---> $575 u_1$

c) $300 u_1$ & $15 u_2$ & 100 aH ---> $575 u_1$

No es difícil llegar a una respuesta: la técnica b) mejoraría el consumo de la sociedad pues los valores unitarios de las mercancías u_1 y u_2 producidas con ella serían inferiores a los de la situación inicial. En consecuencia sería posible organizar el trabajo social de modo que el consumo social aumente. Las técnicas a) y c) serían perjudiciales para la sociedad, al considerar los valores unitarios tal como se muestran en la tabla 1:

Técnica	m_1	m_2
a	1.108	16.08
b	0.956	14.56
c	1.400	19.00

tabla 1

Todo sistema de intercambio puede verse como una forma de contabilidad aproximada del tiempo de trabajo. Si los precios son directamente proporcionales al tiempo de trabajo es posible resolver, de manera aproximada, el problema planteado considerando los valores de cambio iniciales. Tal forma de proceder parece la única posible en el mercado capitalista, la determinación de los costos se hace sin tomar en cuenta la posible variación debida a una técnica. Por ejemplo si consideramos que la tasa de cambio fuera de 1 u_2 por 15 u_1 , y suponemos que los trabajadores reciben 1 u_1 por año de trabajo; y con esos datos evaluamos las tres técnicas tendríamos:

Costos de las distintas técnicas en términos de u_2 .

Situación inicial.

280x1=	280
12x15=	180
115x1=	115

total	575
-------	-----

Para la técnica a tendríamos:

a)

240x1=	240
--------	-----

15x15=	225
--------	-----

130x1=	130
--------	-----

total	595
-------	-----

b)

200x1=	200
--------	-----

15x15=	225
--------	-----

140x1=	140
--------	-----

total	565
-------	-----

c)

300x1=	300
--------	-----

15x12=	225
--------	-----

100x1=	100
--------	-----

total	625
-------	-----

De acuerdo a la regla de decisión propuesta tenemos que la técnica b conviene a la sociedad más que la tecnología

inicial y que la a y la c no. Vemos ,pues, cómo una contabilidad indirecta puede arrojar resultados correctos. De adoptarse las técnicas a o c el consumo tendría que disminuir, lo erróneo de optar por dichas técnicas será más patente en la medida que el valor de los productos aumente. Por ejemplo, si el valor de un producto se duplica la sociedad deberá disminuir a la mitad el consumo de dicho artículo o bien duplicar el trabajo destinado a la producción de tal bien. etc. Ello puede ocurrir debido a los defectos implicados en el cambio. Por ejemplo si la razón de cambio fuera otra, digamos, 1u, por 8 uz tendríamos:

Tecnica inicial

280x1=	280
12x8=	96
115x1=	115
-----	-----
total	491

a)

240x1=	240
15x8=	120
100x1=	130
-----	-----
total	490

b)

200x1= 200

15x8= 120

140x1= 140

total 460

c)

300x1= 300

15x8= 120

100x1= 100

total 520

Con estos valores de cambio resultarían aceptables las técnicas a y b. Aceptar la técnica a constituye un error, que resulta del alejamiento de los precios corrientes de los precios valor correspondientes. Conforme los precios expresen de manera más defectuosa al tiempo de trabajo gastado en la producción de las mercancías las posibilidades de cometer un error aumentan, la contabilidad mercantil se torna más inoperante. La separación de los productores de sus medios de trabajo, una característica básica de la producción capitalista introduce una nueva dimensión al problema. Son diferentes los costos sociales, el trabajo gastado por la sociedad y los costos capitalistas de producción. Imaginemos que la contabilidad se hace de manera indirecta como en el caso precedente, y que hay

relaciones capitalistas de producción. Supongamos una tasa de plusvalor de $e=0.5$ (definida como trabajo impago sobre trabajo vivo total); en tal caso la tasa salarial podría ser:

$$w_2=0.5/1 =0.5 u_1$$

Los costos capitalistas de producción serían:

$$\text{Técnica inicial} = 517.5$$

$$\text{Técnica a} = 530.0$$

$$\text{Técnica b} = 495.0$$

$$\text{Técnica c} = 575.0$$

Con todo y la discrepancia que significan los costos salariales y la consideración de precios anteriores la decisión sería correcta en este segundo caso; sin embargo si la técnica inicial fuera:

$$140u_1 \ \& \ 12 u_2 \ \& \ 255 \text{ ah} \ \rightarrow 575 u_1$$

en este caso los costos capitalistas serían:

$$140u_1 + 15 \times 12 u_1 + 127.5 u_1 = 447.5 u_1$$

con tales costos ninguna de las técnicas sería considerada en términos capitalistas como mejor que la inicial, se llegaría a una solución incorrecta. De manera que la distinción entre costo social de producción y el costo capitalista de producción nos refiere a uno de los aspectos en los que se aprecian las limitaciones impuestas al desarrollo de

la fuerzas productivas por la división social del trabajo. Vemos que lo más barato desde la visión capitalista y lo más barato socialmente no son lo mismo y no solo por los problemas inherentes a la dificultad para conocer o a las imperfecciones del mercado. Sin embargo, la respuesta atribuida aquí a la lógica capitalista supone precios valor y una evaluación de las técnicas con base en costos; la razón capitalista no opera así: Con precios valor cada una de las técnicas poseería distintas tasas de ganancia; además es bien sabido que los capitalistas orientan sus inversiones y establecen los precios buscando maximizar sus ganancias.

Hemos visto hasta aquí que el valor puede aparecer como precio valor, y que el trabajo pagado, el capital variable, puede aparecer como salario. Falta ver que la plusvalía debe aparecer como ganancia monetaria. Al considerar esto último tenemos que los precios-valor sólo constituyen una abstracción intermedia y que debe removerse para explicar otros fenómenos del capitalismo.

Valor y Precios de producción.

Si los productos se intercambiaran de manera más o menos aproximada a sus precios valor y, al mismo tiempo, no hubiera una regulación conciente del trabajo social eso se lograría cuando los distintos procesos productivos buscaran igualar los ingresos de los productores directos. Si hubiera un excedente sería proporcional al trabajo vivo involucrado en cada rama.

Por otro lado, la expansión de cada rama estaría acotada por su propio excedente. Supongamos, para explicarnos esto, un capital de 100 años hombre que ocupa 100 trabajadores durante un año y ellos dejan una plusvalía de 20 años hombre. Si dicha plusvalía se acumulara íntegramente y sin merma o acrecentamiento durante 5 años el capital se duplicaría en ese lapso. En términos matemáticos tendríamos:

$$K_t = K_0(1+gt) \quad (3.9)$$

Donde K_t es el valor total del capital en el tiempo t , y g la tasa de ganancia. Por otro lado si la plusvalía pudiera transformarse instantáneamente; el capital se acrecentaría según la bien conocida fórmula del interés compuesto con reinversión instantánea:

$$K_t = K_0 e^{gt} \quad (3.10)$$

En esta última expresión es el número base de los logaritmos naturales y las demás literales ya fueron definidas. Las dos expresiones anteriores delimitan las posibilidades de expansión de la producción. Resulta, pues, que la tasa de ganancia expresa los límites objetivos del crecimiento del capital. Nos dice la tasa de ganancia que tan rápido puede acrecentarse el capital o cuál puede ser su grado de valorización. La voluntad capitalista sólo puede obrar dentro de estos límites o intentar alterarlos vía el aumento de la tasa de ganancia.

Si los precios valor se establecieran como resultado de la concurrencia, ésta no podría tener como motor la maximización de la ganancia ya que ello se constituiría en un obstáculo insalvable para elevar la dotación de capital por hombre.

De lo anterior se sigue que los precios que deben establecerse en el capitalismo no son los precios valor; sino otros en los que se igualen los grados de valorización de los capitales ramales. Se tratará de precios de producción, precios que diferirán sistemáticamente de los precios valor. En general, aquellas ramas cuya proporción trabajo vivo entre trabajo objetivado, sea inferior a un cierto promedio deberán apropiarse de plusvalor en la circulación; y, las ramas que estén en la situación opuesta podrán ceder plusvalía. Dicho proceso debe darse en la circulación ya que para hacerse en la producción debria la mercancía fuerza de trabajo tener precios diferenciales según la composición

técnica del capital. Lo anterior puede verse más claramente si analizamos el asunto en dos pasos: el primero se referirá a lo que tiene que ver con el tiempo de trabajo directamente y el paso segundo abordaremos lo relativo a los precios que permitirían el comportamiento que se considere necesario en el paso anterior.

Abordaremos el problema en términos similares a los utilizados ampliamente en la discusión del problema de transformación de valores a precios de producción. En esa discusión tal como la inició Borkiewicz se emplean los esquemas de reproducción de Marx, con la variante de Tugan-Baranovsky, quien consideraba tres sectores en lugar de los dos originalmente planteados por Marx. Otras consideraciones son las siguientes:

- a) Se suponen capitales circulantes solamente.
- b) Se supone una economía cerrada.
- c) Se considera trabajo simple en todas las ramas.
- d) Las tres ramas que se analizarán, abstrayéndonos de lo que sucede a su interior, son: I) Medios de producción; II) Bienes salario; y III) Bienes de consumo capitalista.

Si los precios fueran los precios valor tendríamos lo siguiente:

$$g = S_i / (C_i + V_i) = S / (C+V) \quad (3.11)$$

donde g es la tasa media de ganancia en valor, C_i es el capital constante o el valor de los medios de producción empleados en la rama i , V_i es el trabajo pagado en la rama i

y S_i es la plusvalía producida o generada en la rama i ;

S , C y V son las sumatorias correspondientes. Es posible si definimos

$$o=C/V \text{ y } s'=S/V$$

reescribir la expresión anterior

$$g=s'/(o+1) \quad (3.12)$$

en caso de que los productos se vendieran por su valor y puesto que una tasa de plusvalía homogénea es una condición impuesta por el carácter mercantil de la fuerza de trabajo tendríamos:

$$g_i=s'_i/(o_i+1) \quad (3.13)$$

resulta de aquí evidente la necesidad de apropiarse de plusvalía en la circulación para las ramas donde la proporción entre C_i/V_i es superior al promedio. Esto se complementaría con la posibilidad de obtener la tasa media de ganancia cediendo plusvalía de parte de ramas con C_i/V_i inferiores al promedio. Desde luego parece evidente la posibilidad de que todas las ramas obtengan la tasa media de ganancia y que ello se logre suponiendo que el valor de los capitales ramales no se modifique. Precisamente tal fue el procedimiento con el que Marx arribó a sus "precios de producción", precios que como bien señala Rosdolsky no son "(...) en realidad 'precios', sino sólo valores modificados por la intermediación de la tasa media de ganancia." El S. Rosdolsky, R. , Génesis y estructura... , p.453

.. problema de cómo pueden homogeneizarse los diversos grados de valorización parece ser sumamente sencillo si nos mantenemos en el terreno abstracto del valor. Sin embargo, si se entiende la solución de la manera antes expuesta resulta todo muy paradójico. Es obvio que las transferencias de plusvalor resultantes del procedimiento anterior deben lograrse mediante precios que divergen de los precios valor ya que con estos, por definición, no pueden haber transferencias. Entonces se conocerían las transferencias sin los precios que las posibilitan. Ello parece, además de difícil de entender, un desarrollo incompleto en un autor que como Marx discute el problema bajo el título de transformación de valores en precios de producción. Veamos que se aclaran los nexos entre valor y precio una vez que se toma en cuenta la tendencia a la homogeneización de las tasas de ganancia asunto que no es tan complicado como se ha venido planteando.

Aparecen, en principio, una serie de dificultades, la primera la contempló el propio Marx: al obtener el valor del que debería apropiarse una rama para lograr la ganancia media no se tomó en cuenta que los elementos del capital cuando fueron adquiridos debieron contribuir ya a la formación de tasas homogéneas de ganancia. Es decir, parece que debe considerarse la adquisición de insumos, y todo el capital avanzado en general, a sus precios de producción. Este problema aparece incorrectamente planteado por Marx y también por sus críticos como una incompletitud de la solución. Al tratar de remediar la dificultad de la solución de Marx al problema de

los precios de producción, según lo hizo Bortkiewicz por ejemplo, parece que se encuentra que o bien se violenta el principio de que el valor sólo se genera en la producción o bien se contraviene el principio del origen del plusvalor.

En rigor en toda la polémica sobre el problema de la transformación reaparece la vieja confusión entre valor y valor de cambio.⁶ De hecho la confusión está presente en el propio Marx junto con la distinción entre ambos conjuntos de categorías. Sus críticos burgueses, en cambio, frecuentemente confunden las categorías y cuando avanzan en la separación lo hacen en la dirección equivocada, ampliando los errores de Smith y de Ricardo.

Si aceptamos que los precios son una forma de medición del tiempo de trabajo porque esto es una necesidad práctica, ineludible, de las sociedades mercantiles; entonces el análisis de los precios de producción deberá llevarnos a concluir sobre cuál es la naturaleza de las discrepancias en la medición del tiempo de trabajo involucradas en la formación de la ganancia media y además nos permitirá preveer que efectos dinámicos habrá sobre la reproducción de la sociedad burguesa. El estudio de los precios es uno más de los elementos de análisis de la sociedad capitalista y de su comprensión deberemos concluir cuáles son los defectos y las virtudes de la forma precio para el sostenimiento de dicha

6. Una buena síntesis de la polémica puede verse en Castaigns, J. "El problema de la transformación de valores en precios de producción", otra fuente es Bonetti, C. y otros Economie Classique Economie Vulgaire

sociedad y cuales pueden ser los defectos y las virtudes de la forma precio para organizar racionalmente la producción.

En la interpretación de la teoría del valor como explicación de los precios, la que tienen los críticos burgueses de Marx, los defectos de la forma precio para medir el tiempo de trabajo aparecen invertidos: como defectos del valor para explicar los precios. Estos les parecen los más importantes, quizás porque con ellos se establece la práctica económica capitalista. Una solución correcta al problema de los precios de producción sólo puede considerarse concluida cuando se muestren los vínculos entre los valores y los precios de producción analizándolos en ambas direcciones, es decir mostrando cómo se deducen los precios de los valores y qué significan para la contabilidad del tiempo de trabajo los precios de producción.

Para desarrollar lo anterior veamos lo que consideramos es una solución al problema planteado por Marx.

Todo intercambio de no equivalentes se logra si la expresión dineraria del valor no es la misma para todos los productos. Veamos que cuando se trata de dinero mercancía el recíproco de su magnitud unitaria de valor es la expresión dineraria del mismo, en este caso el intercambio de equivalentes se logra cuando cada venta se hace en forma equivalencial. Cuando el dinero es fiduciario tenemos que la expresión dineraria del valor no está determinada por el tiempo de trabajo gastado en la producción del dinero. Hay cierto margen para establecer la expresión dineraria del valor, sin embargo el intercambio

equivalencial sería cuando dicha representación fuera la misma para todas las mercancías. Cualquier intercambio no equivalencial supone diferentes representaciones dinerarias del valor, cuando ellas homogeneizan las tasas de ganancia los precios resultantes son los precios de producción. Precisemos esto con un ejemplo: Supongamos se producen máquinas, cereal y oro en una economía cerrada. Las máquinas se consumen en un ciclo, el cereal es el único bien salario y el oro constituye el medio de consumo capitalista a la vez que la mercancía dinero. Las condiciones técnicas de producción de nuestro ejemplo son:

0.6 máquinas & 0.4 aH ---> 1 máquina

1/30 máquina & 1/15 aH ---> 1 tonelada cereal

1/2 máquina & 1.5 aH ---> 1 peso oro

Con tales datos técnicos las magnitudes unitarias de valor de las tres mercancías son: $m_1 = 1.0$, $m_2 = 0.1$ y $m_3 = 2.0$. Supongamos que el trabajo social está asignado como se indica en el esquema siguiente, en donde además se considera una tasa de plusvalía de $66 \frac{2}{3}$ por ciento:

	C	V	S	M	m
I	225	90	60	375	1.0
II	100	120	80	300	0.1
III	50	90	60	200	2.0
Total	375	300	200	875	

Cuadro 3.1

Las tasas de ganancia que habría en cada rama serían:

$g_1=0.1905$, $g_2=0.3636$ y $g_3=0.4286$ y tendrían una relación inversa con la composición orgánica del capital. La tasa media de ganancia sería $g=0.2963$. Hay necesidad de intercambiar a precios distintos a los precios valor. Para llegar a ellos llamemos y_1 a las expresiones dinerarias del valor en la rama I y r a la tasa monetaria de ganancia. Entonces las expresiones monetarias del valor que homogeneizarían las tasas r se obtendrían mediante el sistema:

$$\begin{aligned} (1+r)(225y_1 + 90y_2) &= 375y_1 \\ (1+r)(100y_1 + 120y_2) &= 300y_2 \\ (1+r)(50y_1 + 90y_2) &= 200y_3 \end{aligned} \quad (3.14)$$

En cada una de las expresiones anteriores se plantea la pregunta ¿en qué cantidad de oro deberá representarse una unidad de valor de la mercancía i? Si se intercambiaran equivalentes la respuesta, ya la vimos antes, es el recíproco de la magnitud unitaria de valor de la moneda. Ahora, con un intercambio de no equivalentes cada rama tendrá una expresión dineraria del valor diferente, la cual generalmente no corresponderá a la equivalencial. En términos matemáticos tendríamos:

$$y_{ij} = x_i / m_j \quad (3.15)$$

donde x_i es la desviación, en tantos por unos, entre la expresión dineraria del valor equivalencial y la actual. De manera que si $x_i > 1$ ello significaría que el producto i se cambia por encima de su valor cuando se vende, el caso contrario se daría cuando $x_i < 1$.

Haciendo una analogía con los precios valor tendremos:

$$p_{ij} = y_{ij} \cdot m_j \quad (3.16)$$

donde p_{ij} representa el precio de producción de la mercancía i en términos del equivalente j . Es fácil ver que la expresión anterior puede reescribirse de manera que los precios de producción se vean como desviaciones respecto de los precios valor:

$$p_{ij} = x_i \cdot p_{ij} \quad (3.17)$$

Esta última expresión debe servir para enfatizar que "precios iguales a valores" son formas incorrectas para denotar el intercambio de equivalentes. Ni siquiera, cuando se adoptara como unidad de medida del tiempo de trabajo el gastado en la producción de la unidad monetaria sería correcto decir precios iguales a valores. Conceptualmente son distintos, y ello debe aparecer, en nuestras expresiones matemáticas, como una diferencia en las unidades en que ambas magnitudes se expresan. Un metro no es igual a un kilogramo aunque ambos se representen con el mismo número abstracto 1. Los precios sólo son comparables con los precios y los valores con los valores.

Volviendo a nuestro ejemplo: ya que se considera al oro como

la mercancía dineraria ello vuelve peculiar el problema de la rama III: ¿En qué cantidad de oro deberá representarse oro cuyo valor es 200 aH? La pregunta anterior tiene una sola respuesta: en la cantidad exacta de oro que las condiciones de producción establecen, pues no es posible un intercambio no equivalencial del oro consigo mismo. Si se quiere, puede decirse que la expresión dineraria del oro, o equivalente general, es siempre el recíproco de su magnitud unitaria de valor. De manera que

$$y_3 = 0.5$$

Con el resultado anterior tendríamos, para el ejemplo, los siguientes valores:

$$y_1 = 0.64 \quad y_2 = 0.5333 \quad r = 0.25 \quad y_3 = 0.5$$

$$p_{1a} = 0.64, \quad p_{2a} = 0.05333, \quad x_1 = 1.28 \quad y$$

$$x_2 = 1.0666$$

Podemos pues "transformar a precios de producción" los datos de nuestra hipotética economía. El esquema de reproducción en precios de producción se muestra en la cuadro 3.2:

Esquema en precios de producción

	C'	V'	S'	M'	r
I	144	48	48	240	0.25
II	64	64	32	160	" "
III	32	48	20	100	" "
Total	240	160	100	500	0.25

Tabla 3.2

C', V', S' y M' denotan las correspondientes expresiones monetarias de los capitales constante, variable, de la plusvalía y del valor bruto de la producción total. Intencionalmente seleccionamos los datos del problema para evidenciar que ni el valor total es igual a la suma de precios de producción ni el plusvalor total es igual a la ganancia total. Ello, como veremos, no invalida absolutamente nada de la TMV. Antes de argumentar esto último veamos el significado de los resultados; las máquinas y el cereal se intercambian de manera que se apropian de un valor cristalizado en el dinero superior al propio. En lugar de tener que entregar 0.5 pesos oro para obtener una unidad de valor cristalizado en máquinas; hay que entregar 0.64 pesos oro. Para el cereal la expresión dineraria de su valor es 0.5333. Tales resultados no significan necesariamente que todas las ramas se apropien de más valor en la circulación del que generaron pues ello se daría si todos vendieran sin comprar. Al comprar, cada rama cederá o se apropiará de valor adicional dependiendo de la particular expresión dineraria del valor de los productos que adquiera. Por ejemplo, el valor de los medios de producción de la rama II 100 aH debería ser comprado por 64 pesos oro en lugar de los 50 que corresponderían al intercambio equivalencial, una vez que compran los productores de cereal se apropiarán de 100 aH. De manera análoga para permitirle a los trabajadores productores del cereal adquirir productos cuyo valor es de 120 aH, los capitalistas de la rama II no les pagarán 60 pesos oro sino 64 puesto que el cereal se cambia un 6.66 % por arriba de su valor

con respecto al oro (64=60x1.066). Las ganancias monetarias de la rama II serian de 32 pesos oro, como supusimos que este era el único bien de lujo no serán cambiadas por otras mercancías, de modo que los capitalistas de la rama II se apropiarán de 64 aH contenidas en el oro, en lugar de las 80 aH extraídas a sus obreros. Analizando de manera análoga a las otras ramas concluiremos que debería haber una redistribución del plusvalor muy semejante a la que estimariamos razonando únicamente en términos de valor. En el cuadro 3.2 hemos puesto lo que significarían los precios de producción para la apropiación de valor de las tres ramas de nuestro ejemplo:

	Valor realizado o apropiado				
de	C _a	V _a	S _a	M _a	
I	225	90	96	411	36
II	100	120	64	284	-16
III	50	90	40	180	-20
Total	375	300	200	875	0

Tabla 3.3

Los subíndices a denotan las correspondientes magnitudes, capital constante, plusvalía, etc. una vez que se toman en cuenta las compras o sea que denotan los valores realizados o apropiados. La suma de valores producidos y la suma de valores realizados son iguales; asimismo la plusvalía generada total y la plusvalía realizada total son iguales. Estas son las igualdades que Marx debió plantear y no las que han servido para atacar la TMV. Las igualdades planteadas aquí son la manera correcta de expresar que el intercambio no altera la

cantidad de trabajo gastado por la sociedad; puede, eso sí, contabilizar de manera que se sobrevalue el tiempo de trabajo en una rama pero únicamente a costa de subvaluar el trabajo gastado en otras. Esta idea fue expresada de manera incorrecta por Marx, pero es indudable que intentaba plantearlo con la mayor precisión:

"Como la ganancia del capital no se realiza más que en el precio pagado por el valor de uso que ha creado, está pues determinado por el excedente sobre el precio que cubre los gastos. Además, como esta realización no se efectúa más que por medio del cambio, la ganancia no está necesariamente limitada, para un capital determinado, por su propia plusvalía, por el sobretrabajo que produce, porque está en función del excedente de precio realizado en el cambio: la ganancia será entonces mayor que la plusvalía producida. (...) Pero esto sólo puede producirse si el otro cambista no obtiene su equivalente entero. La plusvalía total, del mismo modo que la ganancia total (dicho de otro modo, la plusvalía misma bajo una forma de cálculo diferente), nunca puede crecer ni disminuir por medio de esta operación. La plusvalía no puede variar, aunque puede repartirse de forma diferente entre los diversos capitales." 7 En otra parte leemos: "(...) el cambio no puede pues, por definición, aumentar la suma de los valores, ni el valor de cada una de las mercancías cambiadas." 8 Es de destacar que las citas anteriores son de Los Fundamentos..., es

7. Marx, K. Los fundamentos, t. II, pp. 263-264

8. Marx, K. ibid, p. 127

decir de un trabajo muy anterior al tomo III de El Capital donde Marx planteó el problema de la transformación de valores a precios de producción. Ello enfatiza el carácter necesario de ciertas conclusiones dentro de la TMV. Lo dicho por Marx es correcto sólo si ganancia y plusvalía se entienden en términos de tiempo de trabajo. El no precisar cuáles son los términos de las igualdades da lugar a interpretaciones ambiguas: por ganancia puede entenderse plusvalía realizada o bien la forma monetaria de ésta; en consecuencia puede equivocadamente entenderse que todos los términos de la comparación son posibles. Plusvalía con ganancia monetaria es una comparación carente de sentido, por ejemplo. Marx cometió el error de afirmar: "(...) considerando la totalidad de los ramos de la producción -la suma de los precios de producción de las mercancías producidas es igual a la suma de sus valores."

"Parece contradecir este principio el hecho de que, en la producción capitalista, los elementos del capital productivo han sido comprados, por regla general, en el mercado, y por lo tanto sus precios contienen una ganancia ya realizada (...) "⁹ Marx introduce así la afirmación errónea que ha sido ampliamente utilizada por los opositores a la TMV: toda comparación entre precios y valores sólo es explicable dentro de la confusión de la Escuela Clásica; una vez que se diferencian las dos categorías se posibilita el esclarecimiento

9. Marx, K. El Capital, v6, p. 201

10. Marx, K. ibid p. 202

de muchos fenómenos. Ello es un proceso que inicia Marx y que puede continuarse fructíferamente. Hasta aquí hemos derivado los precios de producción de los valores y hemos reformulado las igualdades que han criticado los opositores de la TMV. Hay que enfatizar en este último punto dos cuestiones: primeramente hay que aclarar que todo intercambio de no equivalentes implica transferencias entre los que cambian. Dichas transferencias se dan continuamente, las que permitirían una homogeneización de las tasas de ganancia y que ilustramos antes serían las transferencias netas en un ciclo productivo. Si interpretamos los precios de producción de Marx tal como planteó sin explicaciones Rosdolsky, es decir como valores realizados llegamos a los siguientes resultados:

Cálculo del "precio de producción" según Marx

C	V	Sa	Ma	Sa	Discr. %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	$7=(3-5)/5$
225	90	93.3	408.3	96	-2.8
100	120	65.2	285.2	64	1.9
50	90	41.5	181.5	40	3.8

Tabla 3.4

Las diferencias entre el plusvalor realizado calculado de acuerdo a un modelo matemático correcto y el obtenido según el procedimiento de Marx son mínimas. Ello hace ver que el procedimiento de Marx fue esencialmente correcto porque en rigor la circulación no puede alterar los valores de los elementos del capital. El ejemplo numérico muestra cómo a pesar de no haber establecido todas las mediaciones entre valor y precios de

producción Marx llegó a una conclusión básicamente correcta. Conclusión básicamente correcta que debe reinterpretarse según lo intuyó Rosdolsky: Marx no derivó precios de producción; él obtuvo una aproximación a los valores que deberían realizar las ramas para homogeneizar las tasas de ganancia mediante los precios de producción.

El vínculo establecido entre valores y precios ha sido aclarado, un tanto, al precisar lo que es la expresión dineraria del valor. Hay, sin embargo, otros puntos que aparecen oscuros, uno de ellos es que la razón que impediría el intercambio de equivalentes desde el punto de vista capitalista es la desigualdad en los grados de valorización. El grado de valorización sería resultado de la tasa de ganancia y de la tasa de acumulación, entendiendo por ésta última la proporción de plusvalía acumulada con respecto a la plusvalía generada. Esto parece claro sin tomar en cuenta el reparto de plusvalor. En nuestro ejemplo la tasa media de ganancia en valor es 29.63 % y la tasa de ganancia en precio es 25%, ¿ello quiere decir que pueden crecer de manera distinta los capitales en precio o en valor? si la rama I, por ejemplo, acumulara la mitad de su ganancia monetaria crecería 12.5%. ¿Cuánto se estaría acumulando en ese caso en términos de valor? ¿Tiene sentido hablar de tasa de ganancia en valor? ¿Y si así fuera cómo debemos estimarla plusvalía apropiada o plusvalía generada con respecto al valor del capital?

La respuesta es mucho más simple de lo que parece: supongamos que no se modifica la expresión monetaria del valor

de la rama I, si los capitalistas de la rama I acumulan la mitad de su ganancia monetaria crecerá el valor monetario de la producción en 12.5% y en valor también crecerá en ese porcentaje la producción. Ello significa que la tasa de crecimiento en precio y en valor serán iguales mientras no cambie la expresión dineraria del valor, y tendremos:

$$g_1 a_1 = b_1 r_1 \quad (3.18)$$

donde a_1 es la proporción de la plusvalía generada en la rama i destinada a la acumulación, g_1 es la tasa de ganancia definida como plusvalía generada sobre valor del capital avanzado. Por otro lado, b_1 y r_1 son las tasas de acumulación y de ganancia ambas en términos monetarios. De manera que los capitalistas harían crecer sus capitales en valor y en precio a la misma tasa al guiar su acumulación en términos monetarios, claro está cuando no hay problemas para la realización del producto y se mantiene la relación valor precio en la rama. ¿Qué sucede cuando cambia la expresión dineraria del valor? ¿Qué ocurre cuando los productos no se venden? Veamos primeramente un esbozo de respuesta a la primera pregunta.

Cambios en la expresión dineraria del valor.

Supongamos de nueva cuenta que hay una economía como la tratada hasta aquí. Hay diferencias con respecto a la situación anterior: supondremos que estamos en un caso de

reproducción ampliada y además que opera una moneda fiduciaria, de manera que el oro es un bien de consumo capitalista solamente. El esquema de reproducción de la nueva situación sería:

Esquema en precios de producción						
	C'	V'	S'	M'	r	P
I	288.0	96.0	96.0	480.0	0.25	1.28
II	118.1	118.1	59.1	295.3	0.25	1.067
III	40.4	60.6	25.2	126.2	0.25	2.00
Tot	446.5	274.7	180.3	901.5	0.25	

Tabla 2.5

Los precios de producción en este esquema son proporcionales a los que obteníamos para la reproducción simple, pero si el oro fuera el equivalente general serían idénticos. Supongamos ahora que todas las ramas acumulan el 30 por ciento de su ganancia monetaria, en tal caso la producción de cada rama se vendería íntegramente y todas ellas crecerían:

$$d_1 = b_1 r_1 = 0.075$$

donde d_1 es la tasa de crecimiento del producto en precio, $b_1 = 0.3$ es la proporción de la ganancia monetaria que se destina a la acumulación y r_1 la tasa monetaria de ganancia. Supongamos, además, que para el siguiente periodo los capitalistas de la rama III aumentan sus precios de manera que el oro se venderá a 2.40 pesos por peso oro, en lugar de 2. Con ello el siguiente ciclo podría representarse por:

Esquema en precios de mercado

	C'	V'	S'	M'	r	p
I	309.6	103.2	103.2	516.0	0.25	1.28
II	127.0	127.0	63.5	317.5	0.25	1.067
III	43.4	65.1	54.3	162.8	0.50	2.40
Tot	446.5	274.7	221.0	996.3	0.285	

Tabla 3.6

Se presentan diversas cuestiones interesantes a partir de las consideraciones anteriores. Primero, cuando el dinero es fiduciario puede haber una infinitud de precios de producción, en los que el valor realizado y el valor generado en las distintas ramas posibilita la homogeneización de las tasas de ganancia. Matemáticamente tales precios serían vectores proporcionales, económicamente tendrían el mismo significado excepto por una cosa la expresión dineraria promedio del valor sería distinta. Si cambia la expresión dineraria del valor los poseedores de dinero pierden o ganan según sea el sentido del cambio y ello puede perjudicar enormemente la reproducción de la sociedad. En consecuencia no son neutras las modificaciones en la expresión dineraria del valor. Esa faceta del análisis, sin embargo, no la abordaremos en este trabajo.

El otro punto interesante de nuestro ejemplo es el efecto de la redistribución del plusvalor. Toda redistribución de la plusvalía desde el punto de vista de la teoría del valor afecta las tasas ramales de ganancia pero no la tasa media de ganancia. Esto en la esfera monetaria aparece de manera no muy clara tal como el ejemplo muestra. En él hemos modificado el

esquema de reproducción simple para hacerlo de reproducción ampliada, pero también hemos alterado la distribución del plusvalor sin modificar la tasa de plusvalía y sin alteraciones en las condiciones técnicas de producción con respecto a la situación anterior. La tasa media de ganancia en valor habría descendido de 29.6% a 28.3% entre la situación inicial y la actual; en cambio en términos de precios la tasa media de ganancia habría aumentado de 25.0% a 28.5%. Por otro lado las tasa de ganancia de las ramas I y II a pesar de que no han variado aparentemente si lo han hecho si nos fijamos en el consumo capitalista: los capitales ramales aumentaron 7.5 por ciento, pero ahora sus ganancias monetarias adquirirían menos oro que antes. De manera que la tasa monetaria de ganancia varía cuando parece permanecer constante y su promedio no se altera a pesar de que hay razones para decir que se ha modificado. Si los capitalistas juzgaran el estado general de la economía por la tasa media de ganancia en precio cometerían un error en este caso: la economía no está en una mejor situación porque la tasa media de ganancia monetaria haya aumentado. La ilustración numérica sirve bien a nuestro propósito de argumentar el carácter ilusorio que en ciertas condiciones adoptan las categorías dinerarias. Antes vimos que aun cuando las tasas de ganancia en precio y en valor no sean numéricamente iguales las tasas de crecimiento de los diversos capitales podrían ser iguales si no cambian las expresiones dinerarias del valor. La anterior sería una situación en que parece no ser significativa la diferencia entre categorías en

valor y categorías monetarias. Hemos visto, también, que cuando hay cambios en las expresiones dinerarias del valor pueden presentarse situaciones paradójicas. Tan paradójicas que bien pueden entorpecer la acumulación capitalista. De lo anterior se infiere que las diferencias entre categorías monetarias y en valor son muy importantes para entender fallas fundamentales del régimen burgués. Sin embargo, lo frecuente en el pensamiento económico es la omisión del análisis de las categorías en valor tratándose del pensamiento no marxista y el tratamiento generalmente abstracto y asistemático de las categorías en valor de parte de los marxistas. Las diversas definiciones de la ley del valor referidas en el capítulo 2 son un ejemplo de la diversidad de interpretaciones sobre un aspecto considerado crucial para el pensamiento marxista, pero también son un excelente ejemplo del carácter abstracto y asistemático que tiene en ocasiones dicho pensamiento. Con lo visto hasta aquí estamos ya en condiciones de avanzar en la formulación más precisa de la ley del valor.

Una formulación más precisa de la ley del valor.

En la vida cotidiana sólo aparecen precios corrientes o precios de mercado. Sus enormes oscilaciones crean razonables dudas a quien los observe sobre la existencia de leyes que los regulen. Hay objetos de arte cuyos precios tienen poco que ver con el trabajo empleado en su elaboración. Hay productos cuya oferta excesiva los hace alcanzar precios irrisorios. El petróleo, el estaño, y muchas materias primas sufren variaciones considerables y ello afecta la vida de millones de personas. Esas variaciones parecen beneficiar a las grandes empresas, transnacionales, que importan materias primas y exportan productos manufacturados. ¿Cómo no pensar, entonces, en que las caídas en los precios de las materias primas se rigen sólo por el capricho de los poderosos? ¿Cómo pensar que pueden derivarse leyes del caos? Un primer punto para acercarnos a esa comprensión es el precisar lo que se quiere decir con la ley del valor: Los resultados de los procesos de trabajo particulares salen al mercado y ahí son tasados. Cuando un producto se cambia por una determinada cantidad de dinero se reconoce que la sociedad ha gastado tal o cual cantidad del trabajo en su producción. Si, sistemáticamente el trabajo efectivamente gastado y el trabajo reconocido no coinciden, el proceso en cuestión languidecerá o se verá impulsado a crecer. Cuando haya una gran coincidencia entre el trabajo gastado y el trabajo reconocido para la generalidad de los procesos productivos

habrá una gran estabilidad en la producción de la vida material de la sociedad. Por otro lado hemos visto que son imprescindibles divergencias sistemáticas entre el trabajo gastado y el trabajo reconocido para igualar capitales que operan con desiguales cantidades de trabajo vivo. Esto último quiere decir que los precios corrientes o de mercado no oscilan alrededor de los precios valor, los precios proporcionales al tiempo de trabajo; sino que tienen como centro de gravedad a los precios de producción. Pero esta última precisión no invalida la cuestión básica de que un alejamiento generalizado y pronunciado entre el trabajo gastado en los procesos de trabajo individuales imposibilitaría la reproducción de muchos procesos de trabajo. Pudiendo incluso trabar la reproducción material de la sociedad. Esta idea aparece en El Capital bajo la figura de que "el valor domina los precios" o, también, cuando Marx arguye que durante la crisis se restablece la vigencia de la ley del valor. La explicación de la conexión entre precios y tiempo de trabajo es muy complicada en El Capital. Las dificultades descansan, a nuestro entender, en que los desarrollos claros de Marx están contruidos en el nivel de abstracción del tomo I donde se considera que los precios expresan sin distorsión el tiempo de trabajo, o que los precios son los precios valor. El tomo III ese manuscrito sin terminar y del cual Engels tuvo que adivinar partes, expresa una etapa del pensamiento de Marx anterior al tomo I en su versión definitiva. En consecuencia, la discusión sobre precios de producción, precios de mercado,

valor de mercado etc. no facilita las cosas; pues da la apariencia de un retroceso con respecto a los claros desarrollos del tomo I. Sin embargo la cuestión básica debería entenderse muy fácilmente: toda diferencia entre el trabajo gastado y el trabajo socialmente reconocido favorece o perjudica a los procesos productivos. La magnitud del beneficio o del daño resulta de la magnitud de la discrepancia. No obstante que el principio es simple su expresión concreta aparece como compleja pues las discrepancias son sistemáticas o aleatorias y precisan de distintas categorías para su análisis según se trate de un capital individual o de un conjunto de capitales: (una rama productora de un valor de uso diferenciable o un agregado de ellas).

En general los procesos de trabajo particulares no poseen la misma productividad, o dicho de otra forma: el tiempo de trabajo efectivamente gastado en la producción diferirá de una empresa a otra. En el capitalismo se venderán los productos a un mismo precio y ello equivale a reconocer los resultados de los distintos procesos productivos según una productividad media. Ello premia a los productores de mayor productividad y sanciona a los menos productivos. Esa solución impulsa el crecimiento de la productividad y su homogeneización. Los procesos menos productivos se verán compelidos a incrementar su eficiencia o a desaparecer de la escena económica. Los procesos más eficientes podrán crecer más rápidamente que otros. De manera que la diferencia entre el tiempo de trabajo gastado individualmente y el tiempo de trabajo reconocido socialmente

tenderá a reducirse. Esta diferencia entre el tiempo gastado a nivel individual y el socialmente reconocido se expresa como diferencia entre la tasa de ganancia individual y la tasa de ganancia ramal.

A nivel de una rama hay también una diferencia entre el tiempo de trabajo promedio gastado y el reconocido socialmente. Hay una diferencia sistemática que obedece a la necesidad capitalista de homogeneizar los crecimientos potenciales de capitales de composiciones orgánicas diversas. Ello se produce cuando los precios corrientes oscilan alrededor de los precios de producción y las tasas de ganancia ramales medias tienden a homogeneizarse. A nivel de una rama podríamos hablar ya de valor generado y de valor realizado o apropiado por la rama. Si se supone, con fines analíticos, la homogeneidad de las tasas de ganancia las ramas intercambiarían sus productos según sus precios de producción respectivos. Así, aun cuando la rama venda a un sólo precio hay ya una divergencia de orden sistemático entre el valor generado ramal y el valor realizado ramal.

Hay otra clase de divergencia sistemática entre los valores generado y realizado ramales, ella se produce cuando por obra de un monopolio natural una rama vende sistemáticamente por encima de su precio de producción y lograr una superganancia. Este podría ser el caso de la agricultura. Aquí las divergencias entre el valor generado y el realizado no corresponden a las que habría si la rama no gozara de esa ventaja. Las tasas de ganancia de algunas ramas podrían sistemáticamente ser

superiores al promedio. Ello tiene como contrapartida necesaria la existencia de ramas que obtienen tasas de ganancia inferiores al promedio.

Además de las diferencias sistemáticas hay discrepancias casuales ligadas al carácter privado de los procesos de trabajo, a la falta de un plan, y a la variabilidad introducida por la naturaleza. En la práctica económica los múltiples capitales venden a precios corrientes y ello se traduce en tasas de ganancia ramales diversas, con una cierta heterogeneidad que de todos modos no corresponde a la que habría si las tasas de explotación fueran relativamente homogéneas y las composiciones orgánicas diversas. Las discrepancias entre oferta y demanda, las variaciones climáticas, etc. causan que se desperdicie una cierta cantidad de trabajo social. Esa es una de las cosas a las que se refiere la literatura marxista bajo el rubro de trabajo socialmente necesario. Muchas veces se considera que sólo el trabajo socialmente necesario "crea valor". La forma de expresión parece corresponder bien al comportamiento capitalista: habrá siempre una cantidad de trabajo que se desperdicie, distinto de aquellos cuyos resultados fueron plenamente utilizados y sancionados por el mercado. Un ejemplo aclarará un poco el asunto: la producción petrolera puede venderse por encima de su precio de producción sistemáticamente pues hay una monopolización de los yacimientos petroleros. Pero, al disminuir la demanda mundial de crudo cayeron los precios y con ello una cantidad de pozos resultaron no rentables. El trabajo de perforación resultó

desperdiciado y como ese otros trabajos. ¿Cómo podemos describir el hecho? Si se define valor exclusivamente como el trabajo reconocido o realizado habría que darle una denominación al trabajo gastado. Nosotros preferimos hablar de valor generado, o producido, y valor realizado, o apropiado, en cuyo caso podríamos asimilar la situación descrita diciendo que el valor generado total puede ser inferior al valor realizado total para una economía nacional cerrada. Desde luego que esto último tiene algunas complicaciones adicionales cuando se trata el asunto del sistema capitalista a escala mundial; sin embargo no cubriremos el asunto en este trabajo. Hecha esta salvedad, podemos agregar que la distinción entre valor generado y valor realizado nos sirve bien para explicar la caída de la tasa media de ganancia ocurrida durante la crisis. Adicionalmente a la tendencia descendente de la tasa media de ganancia hay una brusca caída ocurrida durante las crisis. Dicha caída sería la expresión de un brusco alejamiento del valor realizado total del valor generado, o de un aumento sustancial del trabajo desperdiciado en las economías capitalistas.

Resumiendo, la venta de las mercancías a precios de mercado es la forma concreta de contabilizar el trabajo humano en una sociedad mercantil. Las principales características de ese sistema de contabilidad son:

- a) Si los precios corrientes se alejan demasiado de los precios valor la reproducción global se dificultará, ello querría decir que hay grandes diferencias entre el

Capítulo IV: Valor y análisis concreto.

La idea general que desarrollaremos aquí es que el análisis concreto científico exige para el tratamiento de ciertos problemas el manejo de categorías dinerarias y categorías en tiempo de trabajo. Eso puede hacerse teniendo claros los vínculos entre ambos tipos de categorías, merced a la comprensión de los precios como forma aproximada de contabilizar el tiempo de trabajo.

No es posible establecer un criterio aplicable a cualquier problema para introducir en su estudio la cuestión del valor. En muchos asuntos el análisis de la esfera de los precios será suficiente. Así como no podemos asegurar la necesidad de utilizar el valor y los conceptos expresados en valor para la comprensión de cualquier problema; así mismo no debíamos prescindir sistemáticamente de dichos conceptos. La economía burguesa ha descartado la teoría del valor trabajo por razones políticas, principalmente; pero, también porque parece que si la práctica económica opera sin una contabilidad expresa del tiempo de trabajo la teoría puede pasarsela sin vincular de alguna manera precios y tiempo de trabajo.

La búsqueda de la verdad debe emprenderse sin los prejuicios de la economía burguesa incorporando el análisis del tiempo de trabajo tal como aparece en el régimen capitalista: como valor. No es suficiente con proponer un análisis de ciertos problemas en el que se considere el valor, si no se avanza en esa dirección. En lo que sigue trataremos de desarrollar tres ideas

que refuerzan nuestra propuesta general: a) no es tan complicado como podría pensarse la incorporación del valor en el análisis; b) cuando no se incluye el valor se puede llegar a callejones sin salida en el tratamiento de ciertos problemas; y, c) el tratamiento del valor debe hacerse sistemáticamente: distinguiendo entre categorías dinerarias y categorías en valor.

Para el desarrollo del primer punto hemos escogido el problema de la correspondencia entre valor generado y valor realizado o la correspondencia entre precios de mercado y los precios valor. La solución que proponemos nos fue sugerida por un trabajo de Antonio Yunes ¹. Para ilustrar las posibles consecuencias de ignorar la relación entre valor y precio analizaremos algunas dificultades encontradas en la teoría no marxista: las que surgen en las comparaciones de precios y las que hay para entender el movimiento de una variable fundamental como lo es la ganancia. Finalmente el tercer punto que trataremos en el capítulo es una propuesta metodológica a partir de una discusión interna del marxismo: el análisis del excedente de acuerdo a la teoría marxista del valor.

1. Yunes Naude, Antonio, Peasantry and agricultural exchange relations: an inquiry based on data for the Mexican Economy, Ph. D Thesis, The London School of Economics and Political Science mimeo, 1986

Correspondencia entre valor generado y valor realizado.

Vimos antes que todo reparto de plusvalía exigía un intercambio de no equivalentes; y ello sólo podría lograrse con expresiones dinerarias del valor diversas para las distintas mercancías. Supongamos que las expresiones dinerarias del valor sean iguales para todas las mercancías e iguales a la constante y . Tendremos, en tal caso, para una rama cualquiera i :

$$M_i = C_i + V_i + S_i \quad (4.1)$$

donde C_i es el capital constante total, V_i el capital variable total y S_i la plusvalía. Como, por hipótesis, todas las mercancías tienen la misma expresión dineraria del valor llegamos a que el capital i en términos de precio será:

$$M_i y = C_i y + V_i y + S_i z \quad (4.2)$$

Todos los componentes del capital constante C_i tienen idéntica expresión dineraria, y lo mismo sucede con los bienes salario, sólo queda en duda la expresión dineraria de la plusvalía pero es claro de 4.1 y de 4.2 que $z = y$. Por lo tanto podemos escribir el valor agregado en términos monetarios como: $y(V_i + S_i)$. Se sigue de esto que el valor añadido monetario por unidad de trabajo sería la constante y , o sea la expresión dineraria del valor. Resulta, entonces, que la diversidad de expresiones dinerarias del valor deberá

reflejarse en la diversidad de valores agregados, en términos monetarios, por unidad de trabajo vivo o directo. Si construimos la curva de Lorenz para el valor agregado monetario y el trabajo vivo tendremos que el coeficiente Gini es un indicador de las desviaciones de las expresiones dinerarias del valor y por tanto del reparto del plusvalor. Un coeficiente de Gini de 0 indica una homogeneidad de las expresiones dinerarias del valor y llegaría a tomar el valor de 1 cuando el precio de los producido en una rama fuera tan alto que ella se apoderara de todo el producto consumible, lo cual resulta altamente improbable. Tenemos, pues, que el coeficiente de Gini calculado con la participación de cada rama en el valor añadido global y la participación de la fuerza de trabajo en el total será un indicador de las desviaciones entre los precios equivalenciales y los que rigen en la economía. Dicho indicador estará comprendido entre cero y uno pero será generalmente inferior a uno en una magnitud no definida. Si hubiera otros mecanismos de redistribución del plusvalor, por ejemplo el interés bancario, y afectaran de manera diferente a las ramas también se reflejaría en el coeficiente de Gini calculado según lo describimos antes. Las diferencias salariales, los impuestos pueden ser otras tantas razones de que los precios vigentes en la economía o precios corrientes se alejen de los equivalenciales. Por ejemplo la oferta y la demanda afectan los precios, ello significaría una redistribución de plusvalor y se expresaría en nuestro indicador. Otro indicador alternativo al coeficiente de Gini propuesto antes podría ser la diferencia.

entre las expresiones dinerarias ramales y la media. Dicho indicador tendria un defecto gravisimo pues exigirla la determinación de los valores ramales en su cálculo; en cambio el que propusimos antes no requiere del conocimiento previo del valor. Parece, pues, que tenemos un indicador simple para ver la redistribución del plusvalor entre las ramas de la economía si ignoramos en el caso de una economía nacional sus relaciones con el exterior. Ello quiere decir, por ejemplo, que si vemos cual es el coeficiente de Gini para los datos de valor agregado por hombre y de empleo para la economía mexicana en un cierto año tendremos una idea de qué tanto divergen entre si las expresiones dinerarias de las distintas ramas; pero no podremos conocer si la economía está cediendo plusvalor o apropiándose lo merced a sus relaciones externas. De manera análoga dentro de un sector específico, como la industria por ejemplo, podremos conocer la diversidad de expresiones dinerarias del valor sin tomar en cuenta lo que acontece en su intercambio con otras ramas. Esta característica es análoga a otros indicadores de variabilidad, como la varianza, pues recordemos que la varianza de un conjunto (varianza total) puede descomponerse en intervarianza (variabilidad entre subconjuntos o estratos) e intravarianza (suma de las variabilidades dentro de los subconjuntos).

Veamos cómo funciona el indicador propuesto. Tomemos el primer ejemplo numérico del capítulo 3, tenemos los siguientes datos:

Correspondencia valor generado valor
realizado, ejemplo de Bortkiewicz.

Rama	Valor añadido monetario		Fuerza de trabajo	
	abs. (1)	% (2)	abs. (3)	% (4)
I	96	36.9	150	30
II	96	36.9	200	40
III	68	26.2	150	30
Total	260	100.0	500	100

Cuadro 4.1

Si el valor agregado monetario guardara la misma proporción en cada rama con el valor agregado total que la guardada por el trabajo vivo; es claro que las columnas 2 y 4 serían idénticas y obtendríamos un coeficiente de Gini $C_g=0$. Como hay discrepancias entre el valor generado y el realizado por cada rama, tenemos que el coeficiente de Gini es cercano a 7.0 % y la curva de Lorenz es la de la gráfica 4.1a. Puede apreciarse que las desviaciones entre precios equivalenciales y precios de producción no parecen muy grandes. Si tomamos en lugar de los precios de producción los precios del cuadro 3.6 tenemos los siguientes datos:

Correspondencia valor generado valor realizado
ejemplo de Bortkiewicz modificado.

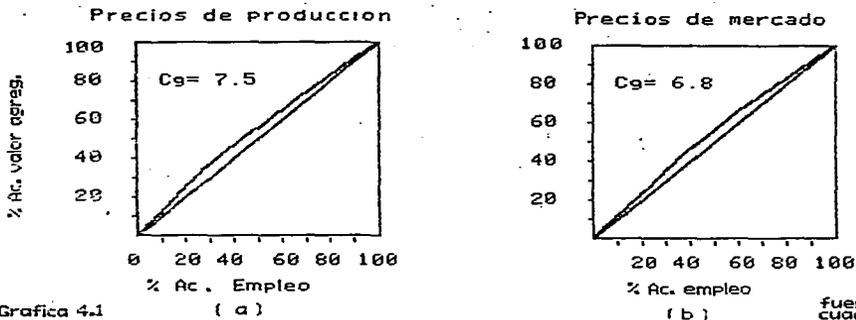
Rama	Valor agregado		Fuerza de trabajo	
	abs. (1)	% (2)	abs. (3)	% (4)
I	206.2	40.0	161.3	33.0
II	190.5	36.9	198.4	43.0
III	119.4	23.1	101.8	22.1
Total	516.1	100.0	461.5	101.1

Cuadro 4.2

La correspondiente curva de Lorenz para los datos anteriores es la de la gráfica 4.1b y el coeficiente de Gini es de 6.8 %.

Los precios considerados se alejan de los de producción, pero resultan más próximos a los equivalenciales que ellos; por tal razón el coeficiente de Gini es menor en este último caso.

Correspondencia valores generado y realizado Bortkiewicz



Grafica 4.1

(a)

(b)

fuentes: cuadros 4.1, 4.2

Analizemos ahora una economía concreta, la estadounidense en 1978 tiene los siguientes datos:

Estados Unidos de Norteamérica
correspondencia valores generado y realizado
1978

Sector	Valor agregado %	Empleo %
Agricultura	10	1
Industria	34	33
Servicios	60	65

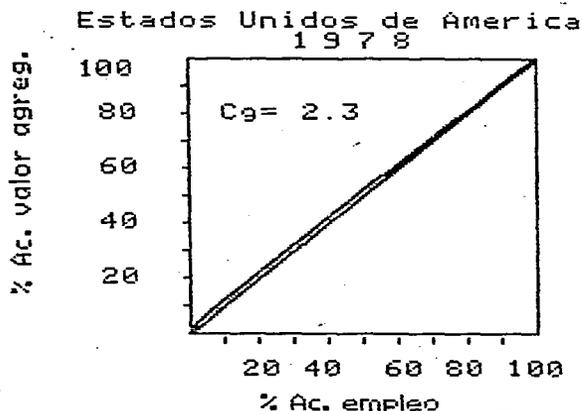
Fuente: The World Bank, World Development Report, 1980.

Cuadro 4.3

Con los datos anteriores obtenemos la curva de Lorenz de la gráfica 4.2 y un coeficiente de Gini $C_g=2.3$. Ello indica una

aproximación muy ajustada del valor generado al valor realizado, seguramente resultado de una gran homogenidad de las composiciones orgánicas entre los sectores considerados. Parece extraordinariamente difícil no percatarse de la regularidad anterior y no asociarla con la teoría del valor trabajo. De cualquier manera el hecho parece muy razonable; veamos que sucede con un país menos desarrollado que EUA.

**Correspondencia valores
generado y realizado**



Grafica 4.2

fuentes:
cuadro 4.3

Para México tenemos los datos del cuadro 4.4, y la grafica 4.3:

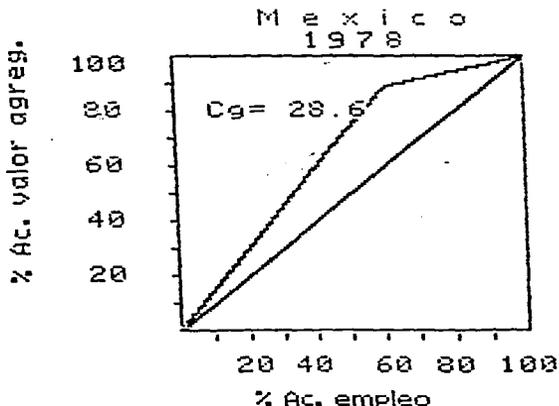
México correspondencia entre valor generado y realizado 1978.

Sector	Valor agregado %	Población económ. act. %
Agricultura	11	39
Industria	37	26
Servicios	52	35

Fuente: The World Bank, World Development Report, 1980.

Cuadro 4.4

Correspondencia valores generado y realizado.



Grafica 4.3

fuentes:
cuadro 4.4

El coeficiente de Gini es de 28.6%, considerablemente superior al de los EUA. Tal fenómeno se cumple en general para los países clasificados como de ingreso medio por el Banco Mundial. Los países aun más pobres muestran coeficientes de Gini todavía mayores tal como se registra en el cuadro 4.5. En todos los casos estamos calculando los coeficientes considerando

los mismos tres sectores:

Discrepancias entre valores generado y realizado para distintas clases de países.

Países	Valor agregado %			Población ocupada			Gini
	Agric.	Ind.	Serv.	Agr.	Ind.	Serv.	
Industrializados	4	37	59	6	39	55	4.7
Ingreso medio	16	34	50	45	23	32	29.6
Bajos ingresos	38	24	38	72	11	17	34.1

Cuadro 4.5

Fuente: The World Bank, World Development Report, 1980.

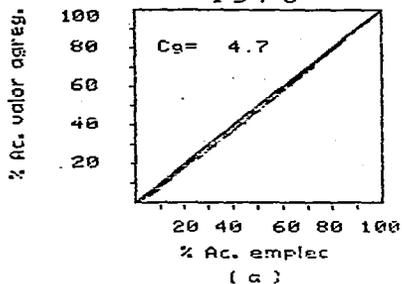
Los datos anteriores se muestran también en las gráficas 4.4a, 4.4b y 4.4c. Son notables las diferencias entre los países industrializados y los de ingresos medios y bajos como los llama el Banco Mundial parecen indicar dos cuestiones:

- a) La presencia de un error sistemático al contabilizar todo el campesinado como si trabajara para el mercado.
- b) Un alejamiento mayor entre los valores generado y realizado en los países de menor desarrollo. Quizás ello obedezca a la presencia de productores no capitalistas y que no pugnan por la ganancia media.

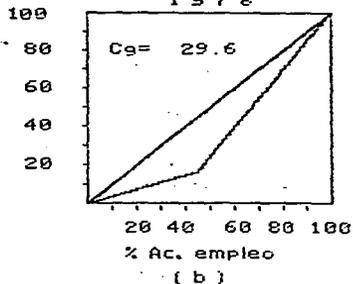
2. El Banco Mundial clasificaba en 1978 como países de bajos ingresos a los que tenían un ingreso per capita inferior a 340 dólares (cambia a 400 el límite en 1982), arriba de eso son de ingreso medio excepto los países industrializados. Estos los definía como los miembros de la OCDE -menos España, Turquía, Portugal y Grecia-

Correspondencia valores generado y realizado

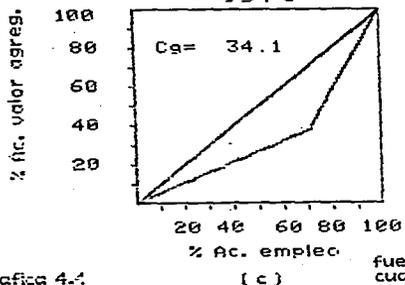
Países industrializados
1978



Países semindustrializados
1978



Países más pobres
1978



Gráfica 4.4

fuentes:
cuadro 4.5

Es muy importante la cuestión campesina para aclarar las diferencias en la correspondencia entre valores generado y realizado entre grupos de países con diferentes grados de

desarrollo. Sin pretender abordar el problema del campesinado con la seriedad necesaria, tocaremos dos aspectos que resultan centrales para nuestro trabajo :

Una buena parte de la población ocupada en la agricultura es campesina, algunos trabajan en sus predios una parte del año y otra temporada laboran en empresas capitalistas a cambio de un salario. Del producto de sus predios únicamente va al mercado una parte. Al contabilizar nosotros el empleo agrícola de la misma manera que el de los otros trabajadores estamos suponiendo una integración al mercado superior a la realmente existente. Si por ejemplo, en promedio, sólo dos tercios del trabajo de los campesinos se destinara al mercado deberíamos ponderar las cifras de empleo con ese porcentaje para hacer una comparación más realista.

Hay, pues, en la comparación entre grupos de países con diferentes grados de desarrollo capitalista un error intrínseco; pero, por otro lado, la existencia de relaciones sociales precapitalistas posibilita que una porción de producto sea vendido por debajo de los precios que habría si la rama agrícola fuera plénamente capitalista. Es de suponer que productores no capitalistas permanezcan durante más tiempo en la producción en razón de que no reclaman la ganancia media. Con la pura lógica capitalista todo capital que no realice la ganancia media deberá desplazarse a otros campos. Los productores campesinos intentarán sostener sus condiciones de

3. Para un tratamiento del problema de la ley del valor y el campesinado ver Yunes N. Antonio cit y Margulis, M. Contradicciones en la estructura agraria y...

vida y ello significará que el valor añadido en la rama podrá ser inferior a lo que habría sin productores no capitalistas. Es de suponerse que los precios de producción agrícolas estén por debajo de los precios valor si la composición orgánica en la agricultura poco desarrollada es inferior al promedio. La presencia de procesos productivos en los que el valor añadido monetario no incorpora nada parecido a la ganancia capitalista contribuye a que los precios alrededor de los cuales oscilen los productos agrícolas se alejen todavía más de los precios valor. No hemos tocado hasta aquí la cuestión de la renta agrícola. La renta obraría para que el precio de mercado de los productos agrícolas estuviera sistemáticamente por encima de su precio de producción. No es nuestro objetivo aclarar estas cuestiones; queremos solamente señalar algunos de los aspectos que nos parecen determinantes para explicar las diferencias habidas entre los coeficientes de Gini para países de diferentes grados de desarrollo. En la medida que se aclaren las razones de las discrepancias habrá más elementos para comprender las formas concretas en que los precios contabilizan el trabajo social en las economías capitalistas. Otra aproximación a la cuestión es un análisis de cómo contabilizan los precios tiempo de trabajo es un enfoque de un sector. Al hacerlo deberemos ampliar la diversidad de composiciones orgánicas y con ellas la distancia entre valor generado y valor realizado se acrecentará.

El sector manufacturero de la economía estadounidense (los datos están en el cuadro 4.6 y en la gráfica 4.5) muestra

otro grado de correspondencia entre los valores generado y realizado para el año de 1981: con los datos de empleados totales obtenemos un coeficiente de Gini de 16.2%⁴. La diversidad de composiciones orgánicas dentro de la industria manufacturera estadounidense se refleja ya en nuestro indicador; hay una diferencia del orden de 8 veces entre el coeficiente de Gini para la economía en su conjunto y el valor del mismo coeficiente para la industria manufacturera. El resultado como se aprecia parece muy razonable.

Industria manufacturera de los Estados Unidos de Norteamérica correspondencia entre valores generado y realizado 1981.

Clase de activ.	Empleo total 1000 pers. (1)	Valor agregado millones dol. (2)	Empleo % (3)	Valor agregado % (4)
NN0	1511	80795	8.0	9.0
NN1	61	6430		
NN2	785	19463	4.1	1.6
NN3	1251	25640	6.6	1.1
NN4	649	17321	3.4	1.4
NN5	420	12669	2.4	1.4
NN6	1270	49357	4.4	0.9
NN7	893	80033	4.4	0.9
NN8	152	26740	0.3	0.0
NN9	691	26006	1.3	1.1
NN0	222	5230	0.2	0.0
NN1	159	443	0.1	0.0
NN2	106	151	0.0	0.0
NN3	38	13	0.0	0.0
NN4	195	139	0.0	0.0
NN5	1749	79230	10.0	0.0
NN6	612	31404	3.0	0.0
NN7	412	13752	2.2	1.7

Tot. 19920 837508

Fuente: elaboración propia con datos de U.S. Department of Commerce, U.S. Statistical Abstract 1984.

Cuadro 4.4

4. Para los EUA se dispone de datos de trabajadores ligados directamente a la producción, haciendo los cálculos sólo con ellos el coeficiente de Gini aumenta un poco

Mexico industria manufacturera

Clase de actividad	Valor agregado (1)	Personal obreros (2)	Ocupado empleados (3)	Valor agreg.	Empleo total %
2012	5549	4417	2054	1.0	1.0
2022	10076	2195	1063	1.1	1.1
2032	10115	8583	3747	1.1	1.1
2041	3185	6119	1614	1.1	1.1
2051	5065	5042	1868	1.1	1.1
2061	2066	1042	400	1.1	1.1
2071	344	68	145	1.1	1.1
2081	1007	1139	322	1.1	1.1
2091	360	159	69	1.1	1.1
2101	143	74	27	1.1	1.1
2111	33	29	17	1.1	1.1
2121	66	55	33	1.1	1.1
2131	66	66	33	1.1	1.1
2141	114	145	46	1.1	1.1
2151	103	35	14	1.1	1.1
2161	34	57	23	1.1	1.1
2171	14	14	4	1.1	1.1
2181	15	15	4	1.1	1.1
2191	14	14	4	1.1	1.1
2201	14	14	4	1.1	1.1
2211	14	14	4	1.1	1.1
2221	14	14	4	1.1	1.1
2231	14	14	4	1.1	1.1
2241	14	14	4	1.1	1.1
2251	14	14	4	1.1	1.1
2261	14	14	4	1.1	1.1
2271	14	14	4	1.1	1.1
2281	14	14	4	1.1	1.1
2291	14	14	4	1.1	1.1
2301	14	14	4	1.1	1.1
2311	14	14	4	1.1	1.1
2321	14	14	4	1.1	1.1
2331	14	14	4	1.1	1.1
2341	14	14	4	1.1	1.1
2351	14	14	4	1.1	1.1
2361	14	14	4	1.1	1.1
2371	14	14	4	1.1	1.1
2381	14	14	4	1.1	1.1
2391	14	14	4	1.1	1.1
2401	14	14	4	1.1	1.1
2411	14	14	4	1.1	1.1
2421	14	14	4	1.1	1.1
2431	14	14	4	1.1	1.1
2441	14	14	4	1.1	1.1
2451	14	14	4	1.1	1.1
2461	14	14	4	1.1	1.1
2471	14	14	4	1.1	1.1
2481	14	14	4	1.1	1.1
2491	14	14	4	1.1	1.1
2501	14	14	4	1.1	1.1
2511	14	14	4	1.1	1.1
2521	14	14	4	1.1	1.1
2531	14	14	4	1.1	1.1
2541	14	14	4	1.1	1.1
2551	14	14	4	1.1	1.1
2561	14	14	4	1.1	1.1
2571	14	14	4	1.1	1.1
2581	14	14	4	1.1	1.1
2591	14	14	4	1.1	1.1
2601	14	14	4	1.1	1.1
2611	14	14	4	1.1	1.1
2621	14	14	4	1.1	1.1
2631	14	14	4	1.1	1.1
2641	14	14	4	1.1	1.1
2651	14	14	4	1.1	1.1
2661	14	14	4	1.1	1.1
2671	14	14	4	1.1	1.1
2681	14	14	4	1.1	1.1
2691	14	14	4	1.1	1.1
2701	14	14	4	1.1	1.1
2711	14	14	4	1.1	1.1
2721	14	14	4	1.1	1.1
2731	14	14	4	1.1	1.1
2741	14	14	4	1.1	1.1
2751	14	14	4	1.1	1.1
2761	14	14	4	1.1	1.1
2771	14	14	4	1.1	1.1
2781	14	14	4	1.1	1.1
2791	14	14	4	1.1	1.1
2801	14	14	4	1.1	1.1
2811	14	14	4	1.1	1.1
2821	14	14	4	1.1	1.1
2831	14	14	4	1.1	1.1
2841	14	14	4	1.1	1.1
2851	14	14	4	1.1	1.1
2861	14	14	4	1.1	1.1
2871	14	14	4	1.1	1.1
2881	14	14	4	1.1	1.1
2891	14	14	4	1.1	1.1
2901	14	14	4	1.1	1.1
2911	14	14	4	1.1	1.1
2921	14	14	4	1.1	1.1
2931	14	14	4	1.1	1.1
2941	14	14	4	1.1	1.1
2951	14	14	4	1.1	1.1
2961	14	14	4	1.1	1.1
2971	14	14	4	1.1	1.1
2981	14	14	4	1.1	1.1
2991	14	14	4	1.1	1.1
3001	14	14	4	1.1	1.1
Total	976016	394777	157099	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1966.

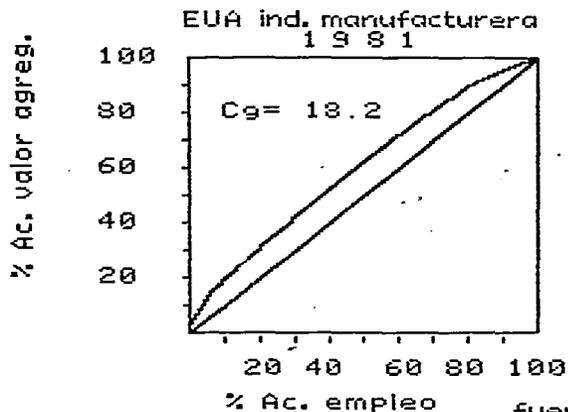
Cuadro 4.7

Tal como ocurría para la economía en su conjunto, las discrepancias entre valores generado y realizado son mayores en México que en EUA en el caso de la manufactura. El coeficiente de Gini calculado para la industria manufacturera mexicana para el año de 1983 da un valor de 30.3% (los datos son los del cuadro 4.7 y la gráfica correspondiente a ellos es la 4.6). Tal como acontecía con EUA el coeficiente de Gini para la industria manufacturera es mayor que el correspondiente a la economía.

Sin embargo la diferencia es muy pequeña y ello parece confirmar nuestra conjetura de que las diferencias México EUA estaban exageradas por la presencia de productores autoconsuntivos. Por otro lado, se confirma la cuestión de que hay una mayor discrepancia valor generado valor realizado en un país de menor desarrollo capitalista como México. Las consideraciones anteriores avanzan hacia una explicación de

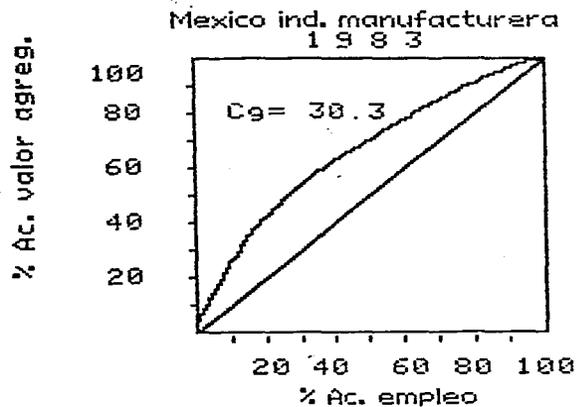
las diferencias observadas en los coeficientes de Gini. No pretendimos agotar la problemática; sino sugerir que la vinculación del análisis abstracto del valor con el funcionamiento concreto de las economías capitalistas no es una tarea tan ardua como podría pensarse en función del carácter excesivamente abstracto de muchas discusiones marxistas.

Las cifras presentadas hasta aquí parecen muy consistentes y podemos avanzar las siguientes conclusiones:



Grafica 4.5

fuentes:
cuadro 4.6



Grafica 4.6

fuentes:
cuadro 4.7

a) Hay una gran correspondencia entre valor generado y valor realizado mostrada por una notable correspondencia entre las participaciones sectoriales en el valor agregado total y en el empleo total para los países capitalistas industrializados. En este caso las discrepancias entre valor generado y valor realizado se minimizan en razón a la homogeneidad de las composiciones orgánicas.

b) Las discrepancias entre valores generado y realizado son mayores para los países de menor desarrollo capitalista. Ello parece resultar de una sobrestimación del tiempo de trabajo que se contabiliza mediante los precios; pero seguramente, también, expresan una característica importante: la presencia de productores que no buscan la ganancia media.

c) Si lo que mostramos con México y con EUA puede generalizarse a todos los países, las discrepancias entre valor generado y valor realizado aumentan conforme se consideran sectores más desagregados de la economía. El hecho de que en esas condiciones ya se note que los precios se alejan de los que corresponderían al tiempo de trabajo es coherente con la teoría marxista del valor.

Si la vinculación entre precios y tiempo de trabajo, más precisamente entre precios y valor es a nivel teórico y empírico fácil de ver; entonces, las razones para no considerar dicho vínculo son principalmente de orden

ideológico. ¿Qué sucede cuando se ignora ese vínculo necesario? ¿Cómo pueden abordarse los problemas en los que dicho nexo es decisivo? A intentar responder esas dos preguntas dedicaremos el resto del capítulo.

La desvinculación de los precios y el valor.

No obstante que como creemos haber mostrado la vinculación de la teoría del valor trabajo con lo concreto no es algo sumamente difícil; el pensamiento no marxista, por razones de orden político ha hecho esfuerzos por mostrar que no hay relación entre precios y valores. Por ello ha incurrido en errores necesarios tanto de orden teórico como práctico aún para la conservación del régimen capitalista.

Marx, en una más de sus intuiciones geniales, afirmó que Ricardo había olvidado decir que los precios sin el valor no se entienden. Si los precios no tienen relación con el tiempo de trabajo del hombre, tal como supone el pensamiento no marxista, entonces ellos no tienen una significación precisa pues carecen de un vínculo definido con la práctica económica. En las teorías no marxistas los precios aparecen como expresión de las preferencias o simplemente como atributos de las mercancías que no expresan otra cosa que lo evidente: las cantidades dinerarias por las que se venden las distintas mercancías. Una muestra de la primera concepción nos la brinda el profesor Robins:

"Los precios de las diferentes mercancías y factores de la

producción son, de acuerdo con la moderna teoría del precio, expresión de una escasez relativa o, en otras palabras, variaciones marginales. Puede concebirse que, dada una distribución inicial de los recursos, cada individuo que entra en el mercado posee una escala de valoraciones relativas, de manera que el juego del mercado sirve para que se armonicen las escalas individuales y las del mercado, según se expresan en precios relativos. Los precios, por consiguiente, expresan en dinero una gradación de los diversos bienes y servicios que afluyen al mercado. Un precio dado, en consecuencia, sólo tiene sentido en relación con otros precios en vigor en ese momento. Nada significa tomado por sí mismo. Sólo significa algo en la medida en que expresa en dinero cierto orden de preferencias"

Robins en su famoso ensayo sobre la teoría económica retoma los planteamientos de Bailey, enfatiza que el "valor" es una relación y no una medida. Por lo tanto, "los precios e ingresos, considerados singularmente, son susceptibles de ser sumados como cantidades de dinero gastado, y el total tendrá una significación monetaria definida; pero no lo son como expresión de un orden de preferencias, de una escala relativa. Su suma carece de significado... La estimación del ingreso nacional puede tener un significado preciso para la teoría monetaria; pero más allá de ese límite, sólo tiene una importancia convencional." 5 "Otra consecuencia del

5. Robins, L. Ensayo sobre la naturaleza..., pp. 25-26

6. Robins, L. ib. cit., p. 27

concepto de valor como expresión de un orden de preferencias es que la comparación de los precios no tiene un significado exacto, a menos que sea posible el cambio entre las mercancías cuyos precios se comparan." Si una mercancía cambia de precio en el tiempo ello no significa —dice Robins— que se haya movido su escasez relativa en la misma dirección, sólo debe compararse un precio con otros precios "del año actual" pues "son éstas las relaciones que trascienden a la conducta; son las únicas que suponen un sistema unitario de valoraciones."

Al romper la teoría burguesa del valor los vínculos con la práctica; resulta que un precio que sólo tendría significado como expresión del tiempo social de trabajo, parezca necesariamente ininteligible cuando se le presenta como expresión de la "escasez relativa". Para la teoría "pura" como la califica Robins, enfatizando con ello la pretendida ausencia de consideraciones éticas en la teoría económica, las comparaciones intertemporales* de precios no tienen sólido sustento. La práctica económica puede beneficiarse del empleo de los índices de precios "dada la inclinación a hacer suposiciones arbitrarias acerca del significado de ciertos precios... semejantes conclusiones no se derivan de las categorías de la teoría pura y que por fuerza presuponen un elemento convencional que depende de suponer cierta constancia empírica de los datos o de juicios arbitrarios de

7. *ibid* p. 90

8. *ibidem* p. 91

* Robins afirma que si es significativo comparar precios futuros con precios actuales, véase *ob. cit.* pp. 93-94

valor respecto de la importancia relativa de ciertos precios particulares y de ciertos sujetos económicos." La validez convencional de los índices de precios llevaría a ciertas contradicciones difíciles de salvar dentro del horizonte de la teoría no marxista. Lo convencional de los índices de precios no es sólo la importancia de ciertos precios, sino también la fórmula del índice. El economista puede escoger de entre un repertorio y con ello, en ciertas circunstancias, determinar su conclusión. Para ilustrar esta idea examinemos lo que sucedería con tres índices distintos aplicados a datos hipotéticos:

Alguna paradojas de los precios

Consideremos dos mercancías que se producen en las cantidades x y con los precios puestos en el cuadro 4.8. Para analizar las variaciones en los precios podríamos elegir diversos índices. De los más usuales son Laspeyres y Pashe, también calcularemos el índice de Fisher:

9. *ibid* , pp. 95-96

Problemas con la variación intertemporal de precios.

Mercancía	t=0				t=1		
	I	q	p	p x q	q	p	p x q
A	1	2	1	2	1	2	2
B	1	1	2	2	2	1	2

Cuadro 4.E

$$\text{Indice de precios de Laspeyres IPL} = \frac{p_1 q_0}{p_0 q_0} = \frac{2 \times 2 + 1 \times 1}{2 \times 1 + 1 \times 2} \times 100 = 125$$

$$\text{Indice de precios de Pashe IPP} = \frac{p_0 q_1}{p_0 q_0} = \frac{2 \times 1 + 1 \times 2}{1 \times 1 + 2 \times 2} \times 100 = 80$$

$$\text{Indice ideal de Fisher IPF} = \sqrt{\text{IPL} \times \text{IPP}} = \sqrt{80 \times 125} = 100$$

Sería posible "convenir" en cualquiera de los tres resultados anteriores, a) Los precios aumentaron en 25% según Laspeyres. b) El índice de Pashe dice que no aumentaron los precios y que por el contrario disminuyeron 20%; c) Finalmente, el índice "ideal" de Fisher permitiría argüir la constancia de los precios.

Comparación en el espacio.

La investigación económica precisa de comparaciones intertemporales y espaciales. Por ejemplo, la historia económica trata de comparar formaciones sociales distintas y

concluir algo acerca de sus niveles de desarrollo, comparar por ejemplo sus ingresos nacionales. Para poder hacer tal comparación -nos dice el historiador Kula- las distintas magnitudes que constituyen el producto de una región o un país han de "reducirse a un denominador común que no puede ser ni su peso, ni su volumen, ni su longitud, ni el número de unidades sino sólo su valor económico, conocido por mediación de una expresión tan imperfecta como es el precio."¹⁰ Sin embargo al proceder en tales comparaciones es posible llegar a resultados contradictorios. Kula nos ofrece un ejemplo de tales dificultades. Al comparar el ingreso nacional de dos países con diferente grado de desarrollo, no se llegaría a las mismas conclusiones cuando se toma la estructura de precios del país más desarrollado que cuando se consideraran los precios del menos desarrollado. El nos propone la situación de dos países A y B que producen trigo y textiles con diferentes productividades y precios. Los datos se muestran en el cuadro 4.9. El país más desarrollado tiene 6 veces el ingreso per capita del país menos desarrollado o sólo 4.7, según se considere una estructura de precios u otra en la comparación.

10. Kula, W. Problemas y Métodos..., p.231

Ilustración de variaciones espaciales
de precios dependientes de los índices
con los que se las mide.

País	Producción per capita.	precios	valor	valor
			prod. a precios A	prod. a precios B
A	100 @ trigo	10u ₁ /c	1000	1500
	50 m. textil	20u ₁ /m	1000	750
			2000	2250
B	200 @ trigo	3u ₂ /c	2000	3000
	500 m. textil	3u ₂ /m	10000	7500
			12000	10500
Ingreso B/ Ingreso A			6.0	4.67

Ejemplo tomado de Kula, W. Problemas y Métodos, pp. 233-234.

Si Kula interrogara al profesor Robins sobre cómo abordar el problema de la comparabilidad de los precios seguramente escucharía estas respuestas:

"...se deduce que sumar los precios e ingresos individuales para constituir agregados sociales es una operación con un significado muy limitado."¹¹ "...La idea de cambios en el

volumen total de la producción no tiene un contenido preciso.

Es posible si se desea, atribuir ciertos valores convencionales a determinados índices y decir que un cambio de la producción se define como un cambio en este índice."¹²

Desde luego la posición de Robins no es la única en el campo de la teoría económica¹³ pero ilustra bien a donde puede conducir la teoría no marxista a sus adeptos.

El trabajo de Piero Sraffa, crítico de la teoría marginalista

11. Robins, L., Ensayo sobre, p. 67

12. ibid, p. 68

13. Como ejemplo de posiciones menos pasimistas puede verse a: Fisher, F. y Shell, K. The Economic Theory of Price Index

del valor, comparte con ella la desvinculación de los precios y el tiempo de trabajo. Sraffa concibió una teoría en la que los precios quedan determinados por las condiciones técnicas de la producción y por la distribución del ingreso entre las dos únicas clases consideradas en su análisis. Sraffa estudió un caso muy especial en el que no hay desarrollo de la fuerza productiva del trabajo. La demanda no juega ningún papel en su modelo, por lo tanto es una crítica "interna" a la concepción marginalista teoría ésta que si se apoya en la demanda para arribar a los precios. Los límites del horizonte sraffiano están señalados en el propio trabajo; el movimiento de los precios parece incomprensible aun en la situación excesivamente simplificada propuesta por Sraffa. Al modificarse la distribución del ingreso el precio de una mercancía específica podría aumentar, descender o permanecer constante. "Resulta imposible decir, ante cualquier fluctuación particular de precios, si surge como consecuencia de las peculiaridades de la mercancía que está siendo medida, o si surge de las peculiaridades de la mercancía adoptada como patrón de medida."¹⁴ Sraffa planteó una relativización muy clara de las leyes de los precios, para tratar de evitar esta dificultad revivió el problema ricardiano de la medida invariable del valor y encontró una solución parcial: una medida, constituida por una mercancía compuesta, que expresaría las "verdaderas" variaciones de los precios cuando se modifica la distribución del ingreso en ausencia de cambio

14. Sraffa, P. Producción de mercancías..., p.37

técnico. En términos de esa mercancía compuesta ya puede decirse que aumentó o decayó el precio de tal o cual mercancía en razón a modificaciones en la distribución del ingreso. La teoría sraffiana llegaría a una conclusión similar a la de Robins para las comparaciones intertemporales y seguramente para las comparaciones entre distintas naciones. Así como para el caso elemental de constancia en las condiciones técnicas hubo que construir, en un alarde de racionalismo, una mercancía patrón que permitiera expresar correctamente los precios ¿qué habría que hacer para comparar precios ante los cambios en las condiciones técnicas? Ni Sraffa ni sus continuadores han avanzado en la respuesta a estas preguntas. Ellas deberían interesar a la teoría económica no sólo por los problemas que sus teóricos se han planteado sino por sus nexos con los problemas de la clase capitalista. Veamos que Smith y Ricardo, vinculaban su teoría del valor con los terrenales aspectos de la reproducción capitalista. Ello parece ser una constante del pensamiento económico durante algún tiempo. Por ejemplo Marshall planteaba: "La falta de un patrón adecuado de poder adquisitivo es la causa de que persista la falacia monstruosa de que pueda producirse demasiado de cada cosa."¹⁵ Una forma de resolver los problemas ocasionados por las fluctuaciones de los precios era poseer una medida adecuada de poder adquisitivo. Marshall entendía con ello "una medida uniforme de satisfacción de las necesidades del consumidor

15. Marshall, A. "Remedios para las fluctuaciones de los precios", Obras Escogidas, p. 37

medio ..."¹⁴ Propuso Marshall un índice de precios donde los distintos artículos se ponderen según la cantidad gastada en cada uno de ellos y adoptar tal medida en las transacciones comerciales comunes. Los contratos de compraventa, los créditos y aún "los sueldos y salarios.. podrían fijarse en 'unidades', y en este caso su valor real no estaría ya expuesto a fluctuaciones constantes en dirección indebida..."¹⁷ La propuesta de Marshall estaría satisfecha hoy día con los índices de precios, ¿ello responde las preguntas planteadas por la práctica capitalista? Veamos algunos ejemplos:

Una situación real.

Una compañía para controlar su desempeño se enfrenta a problemas como este: ¿ Se acrecentaron las ganancias? Para responder a tal pregunta en los Estados Unidos durante el primer trimestre de 1980 las compañías disponían de los siguientes datos:

Ilustración de variaciones de las ganancias dependientes del índice que se utilice.

Índice de precios al consumidor = 16.2 %
Deflactor implícito del PIB = 9.7 %
Estimaciones de Data: Resources Inc. anualizando los datos del primer trimestre de 1980.

Si analizamos a la General Motors, y si lo que ocurrió durante

16. Marshall, A., ob. cit. p. 55
17. Marshall, A., ob. cit. p. 45

todo el año de 1980 hubiera ocurrido para el primer trimestre tendríamos que sus ganancias habrían aumentado en 13% a precios corrientes¹⁸. ¿Realmente aumentaron las ganancias de GM? Si se las deflacta con el índice de precios del PIB. No si se utiliza el índice de precios al consumidor. Si la administración reporta a los accionistas. No para el pago de impuestos. Ricardo afirmaba que el juzgar el acrecentamiento del capital podría satisfacer al capitalista, pero no al economista político. Parece que a más de ciento cincuenta años dicho proceder no satisface a nadie. ¿Es ello un éxito de la teoría económica burguesa, de acuerdo a sus propios fines? Es seguro que no, y ello queda claro en el artículo de Business Week del cual extrajimos los datos del ejemplo. ¹⁹ Otro número de la misma revista planteaba "Datos recientes del Comerce Department sugieren que las ganancias corporativas pueden estar sobreestimadas por unos 50 mil millones de dólares o más- un diferencial de 30% o 40% entre las generosas cantidades reportadas por las compañías y lo que los economistas consideran ganancias 'reales'." ²⁰ En otro número Business Week comentaba los resultados presentados por las compañías estadounidenses más importantes diciendo que aparentemente lo ocurrido en 1981 era satisfactorio: las ventas crecieron 10% en promedio y una compañía típica tuvo ganancias más elevadas que durante 1980. Sin embargo -afirma

18. Datos tomados de Fortune varios números

19. BW, "Which inflation rate should business use?", abril 7 de 1980, pp. 94-97

20. BW, "Inflation Accounting", oct. 15 de 1979, p. 68

Business Week- una mirada más cuidadosa revela que las cosas estuvieron muy lejos de ser color de rosa para la industria de aquel país "Cuando las cifras se ajustan por la inflación, las ventas totales no aumentaron durante el año, mientras que las ganancias fueron sólo la mitad de lo que parecían ser."

21

Los ejemplos anteriores hablan bien de por qué la teoría no marxista de los precios es insatisfactoria: se plantea preguntas que no tienen respuesta y no encuentra solución a problemas cruciales para la administración de la sociedad capitalista. Antes de buscar algunas conclusiones acerca de lo tratado en esta sección veamos algo sobre el vínculo entre valor y precios en el análisis marxista.

21. Business Week, "How 400 companies really performed in 1981", mayo 3 de 1982, p. 52

Análisis concreto y ley marxista del valor.

No expondremos aquí todos las líneas de trabajo donde nos parece que la teoría del valor juega un papel importante o decisivo dentro del análisis concreto emprendido por marxistas; nos interesa ilustrar dos cosas: a) puede ser decisivo para llegar a conclusiones correctas la ley del valor; y b) en ocasiones se manejan correctamente conclusiones de la ley del valor junto con una forma incorrecta de dicha ley, ello conducirá tarde o temprano a errores. Para lograr ambos objetivos analicemos brevemente una parte de un conocido trabajo de Paul Baran y Paul Sweezy: El capital monopolista publicado en 1966. En ese libro los autores concluyen que el excedente económico dentro del capitalismo monopolista tenía una tendencia creciente. Ellos definían excedente de manera semejante al concepto de plusvalía, aunque comentaremos hay discrepancias importantes.

La línea argumental desarrollada por Baran y Sweezy es muy clara: a) El capitalismo monopolista impulsa las innovaciones que abaten costos en la misma o en una mayor medida que su ancestro inmediato: el capitalismo competitivo. b) Se podría considerar el capitalismo monopolista como "un sistema racional y progresivo... si su propensión a la reducción de costos pudiera de alguna manera separarse de la determinación monopolista de los precios y se pudiera encontrar un camino para utilizar los frutos de la creciente productividad para beneficio de toda la sociedad."?? Ello no ocurre afirman Baran, y

22. Baran, P. y Sweezy, P. El Capital Monopolista, p. 6:

Sweezy porque el móvil de la reducción de costos es la elevación de las utilidades, eso junto con "la estructura monopolista de los mercados capacita a las empresas a apropiarse de la parte del león de los frutos de la productividad creciente."²³ Habrá, según los autores estadounidenses, en el capitalismo monopolista, una elevación de las ganancias tanto absoluta como también relativa (como parte del producto nacional). Dicho comportamiento, afirman Baran y Seewzy, tiene un carácter de ley; ello contravendría la ley marxista de la caída tendencial de la tasa de ganancia. La sustitución de ésta última por la ley del excedente creciente obedece a un cambio estructural básico del capitalismo: el paso del capitalismo competitivo -donde regiría la ley de Marx, al capitalismo monopolista donde operaría la ley contraria. El acrecentamiento absoluto y relativo del excedente vendría acompañado con una imposibilidad para absorberlo; con una tendencia al estancamiento. "Por más vueltas que se le den, no hay forma de evitar la conclusión de que el capitalismo monopolista es un sistema contradictorio en sí mismo. Tiende a crear aún más excedentes, y sin embargo es incapaz de proporcionar al consumo y a la inversión las salidas necesarias para la absorción de los crecientes excedentes y por lo tanto para el funcionamiento uniforme del sistema."²⁴ Por esa razón "el sistema debe operar hasta un punto suficientemente bajo en su escala de rentabilidad para que no se generen más

23. ibid

24. op. cit. p. 90

excedentes de los que puedan ser absorbidos."²⁵ El problema económico principal en el capitalismo monopolista es que se produce en demasía o que la demanda es demasiado pequeña en relación a la oferta. Una forma sencilla de realizar el excedente sería la disminución de precios, pero eso no es compatible con la lógica monopolista.²⁶

En la introducción citamos a Ernest Mandel, a nuestro juicio, un marxista que ha hecho notables análisis concretos del capitalismo, y quien además se ha preocupado por desarrollar la teoría. De él hemos visto que señala importantes cuestiones acerca de la ley del valor; una más de sus aportaciones es la crítica al pionero trabajo de Baran y Sweezy sobre el capital monopolista. En un ensayo intitulado "La teoría del valor y el capital monopolista" publicado en 1967 Mandel critica la idea de Baran y Sweezy de un excedente creciente.²⁷ "La insistencia de Baran y Sweezy sobre una continua elevación del 'excedente' está basado en un razonamiento sumamente simple: en el capitalismo monopolista, los costos bajan, los precios junto con las ganancias suben, por tanto el excedente debe aumentar (p. 79). Pero aquí, una vez más, el cálculo de precios en lugar del análisis del valor oscurece el problema macroeconómico implícito."²⁸ Para mostrar cómo es que el análisis de la esfera de los precios conduce a errores Mandel critica una afirmación de Baran y Sweezy: los monopolios pueden

25. *ibidem*

26. *ibid*, p. 91

27. Mandel, E. "La teoría del valor..." Ensayos sobre el neocapitalismo

p. 36-51

28. *ibidem*, p. 47

transferir los costos más altos de la mano de obra elevando los precios. Si todos los patrones transfieren todo aumento de los costos de mano de obra a los precios de sus productos; todas las mercancías habrán elevado sus precios de manera que se anularían los aumentos de salarios. Si sólo el sector monopolístico actúa como supusimos anteriormente, entonces él mantendrá su ganancia a costa del sector no monopolístico; y los salarios reales habrían aumentado un poco al final. Hay muchos otros aspectos que Mandel critica a la ley del excedente creciente: por ejemplo, pone en entredicho que los estadounidenses contabilicen dentro del concepto de excedente una gran porción de trabajo improductivo, y que contabilicen como excedente algo que aun no se produce etc.

A veinte años de publicado el libro de Baran y Sweezy los hechos parecen haberle dado la razón a Mandel. Baran y Sweezy contraponían su ley del excedente creciente a la ley marxista de la caída tendencial de la tasa de ganancia; mientras que Mandel en numerosos trabajos utilizó dicha ley como piedra importante de sus construcciones. Hoy, aún autores que nadie sospecharía tengan ninguna simpatía por Marx llaman la atención sobre los problemas de la tasa de ganancia en la economía estadounidense, la misma que aportó la base empírica para las conclusiones de Baran y Sweezy.

Por ejemplo en un libro sugestivamente intitulado: U.S. Corporate Profitability and Capital Formation: Are Rates of Return Sufficient? se afirma que "la rentabilidad de las corporaciones no financieras -interpretando rentabilidad de muchas

maneras- ha declinado sustancialmente durante los setentas.²⁹ Un trabajo mas reciente que el anterior concluye: que hay una calda durante el periodo 1929-1985 de la tasa de ganancia en EUA con la forma de dos escalones Otro trabajo sobre la rentabilidad en los EUA afirma en tono melodramático que el problema amenaza a "la libre empresa".³⁰ A veinte años de publicado el libro de Baran y Sweezy puede afirmarse que fallaron en su apreciación del comportamiento del capitalismo estadounidense, que erraron por haberse inspirado en autores, Kalecki y Steindl, que niegan en sus análisis la teoría del valor trabajo. También todo apunta a que Mandel juzgaba mejor que muchos otros marxistas el posible derrotero del capitalismo apoyándose en la ley de la calda tendencial de la tasa de ganancia, ley que Mandel conecta con la ley del valor. Ya vemos en la sección anterior de este capítulo que la teoría no marxista parece ser incapaz de encontrar límites al desarrollo capitalista, la presencia de un problema semejante en autores marxistas subraya la importante conexión entre la ley del valor y la comprensión del comportamiento del capitalismo. Sin pretender abordar con justicia la polémica anterior, parece claro que la ley del valor juega en ella un papel decisivo: Baran y Sweezy no analizan únicamente los datos de ganancias para llegar a pronosticar una tendencia ascendente del excedente; sino que incluyen en este término rubros como una porción del gasto del gobierno o los

29. Liebliens, H. U.S. Corporate..., p.81

Duménil, G. et al "La rentabilidad del capital en EUA..", p.226

30. Peters, R. Return on Investment EQI, p.1

intereses pagados, etc. Hay en tal análisis un procesamiento de los datos que no es independiente de las conclusiones. Hay una concepción de lo que es la riqueza y cómo cuantificarla. Si por ejemplo, el concepto de excedente fuera el de las ganancias de las corporaciones, y como la participación de estas ha descendido en relación a su producto interno bruto³¹; la conclusión de Baran y Sweezy debiera ser que el monopolio ha ocasionado un descenso del excedente y no que lo ha aumentado. Mandel acertó en su apreciación del comportamiento futuro de las ganancias capitalistas porque utilizó una cuestión básica de la teoría del valor trabajo: la riqueza capitalista debe medirse en tiempo de trabajo; ello no puede revertirse en la esfera de la competencia. El comportamiento monopolístico aumenta en primera instancia la expresión dineraria del valor, después podrá conducir a una elevación de la tasa de plusvalía; el capitalismo competitivo está igualmente compelido a elevar la tasa de explotación y puede hacerlo aunque los precios tengan una tendencia descendente o constante. Supongamos para ver esto una economía capitalista donde los precios son equivalentes o proporcionales al tiempo de trabajo, e imaginemos el siguiente escenario: a) la tasa salarial es de cincuenta centavos oro, b) la expresión dineraria del valor es de un peso oro, hay pues una tasa de plusvalía de 100%, o bien la porción de trabajo impago a trabajo vivo es 0.5; c) las magnitudes unitarias de valor de todas las

31. En EUA las ganancias antes de impuestos representaban el 25% en 1950 del producto de las corporaciones y el 10.9 en 1975 ver Weintraub, S. Capitalism's Inflation..., p.221

mercancías disminuyen a la mitad. El escenario propuesto supone la constancia de los precios de las mercancías comunes como el único coherente con las premisas; deja sin precisar cuál podría ser el comportamiento de la tasa salarial. Examinemos qué sucedería si ésta se mantiene invariable. Con tal escenario los frutos de la creciente productividad no se traducen vía precios en beneficios para todas las clases de la sociedad. Los trabajadores no obtendrían ni un ápice de la incrementada productividad, aún cuando no hubiera monopolios que elevaran los precios. Los cincuenta centavos de su salario comprarían exactamente la misma cantidad de mercancías que antes del aumento de la productividad. Sólo un aumento de salario podría resultar en una elevación del salario real. Pero los capitalistas sí resultarían beneficiados de la disminución del tiempo de trabajo necesario para la producción. Una duplicación de la productividad tal como la hemos supuesto se daría duplicando la expresión dineraria del valor, la cual debería ser de 2 pesos. De acuerdo al escenario propuesto la tasa de plusvalía aumentaría al 200%, el excedente se habría duplicado en relación al nuevo valor creado. Aún sin tomar en cuenta el abaratamiento de los elementos del capital, la tasa de ganancia se incrementaría merced a la elevación de la tasa de plusvalía. Por otro lado, en la situación imaginada por nosotros los precios de las mercancías tendrían que permanecer invariables, si se mantiene la premisa de intercambio equivalencial. Independientemente de las formas históricas de

la competencia capitalista si las mercancías se cambian por su valor los precios deberían de permanecer constantes cuando opera dinero mercancía. Habiendo monopolios o esforzados pequeños capitalistas que no aumentan injustamente los precios: el comportamiento coherente de los precios con las condiciones supuestas está dado. En el escenario anterior la única forma de mantener la tasa de plusvalía sería elevando la tasa de salario al doble, sin modificar los precios. No hay otra posibilidad lógica para lograrlo. De manera que rigiendo el patrón oro y suponiendo intercambio equivalencial podría llegarse a la siguiente ley:

- a) Los precios de las mercancías deberán de comportarse según lo haga su magnitud de valor excepto dos mercancías: la fuerza de trabajo y el oro.
- b) El oro, tal como Marx agudamente señalaba, no tiene precio, es decir no puede expresar su propio valor como lo hacen las otras mercancías. La producción de oro no puede por ello elevar su precio como respuesta a una elevación de los precios de sus insumos; sino que tiene que esperar una disminución de los precios de las otras mercancías.
- c) La porción de tiempo que el obrero trabaja para sí varía en la misma dirección que la tasa salarial e inversamente con la expresión dineraria del valor. Recordemos que la expresión dineraria del valor es el recíproco de la magnitud unitaria de valor de la unidad monetaria, en el caso del intercambio equivalencial y de la vigencia de dinero mercancía. Una duplicación de la productividad en la producción de oro como

la supuesta en el ejemplo es lo mismo que una duplicación de la expresión dineraria del valor. Con el abaratamiento del oro una cierta cantidad física del metal representa menos trabajo social que antes y lo que el obrero recibiría se vería disminuido en términos de valor aun sin que se alterasen los precios. En nuestra ilustración el aumento supuesto en la productividad del trabajo implicaría la disminución a la mitad de la magnitud unitaria de valor de la unidad monetaria. Por ello aún cuando la tasa salarial no se modifique la tasa de explotación crece. Matemáticamente si e denota la porción del trabajo impago con respecto al trabajo vivo, $1-e$ será la porción de la jornada trabajada por el obrero para sí. Tendremos entonces reescribiendo 3.4 (p. III.15):

$$1-e = w \cdot m$$

donde w es la tasa monetaria de salario y m es la magnitud de valor de la unidad monetaria (o también es el recíproco de la expresión dineraria del valor). Es obvio en la expresión anterior que el valor de la fuerza de trabajo se verá disminuido con el aumento en la productividad de la producción de oro o con la disminución de la tasa salarial.

En el análisis anterior hemos mezclado una consideración válida históricamente con una abstracción que no tiene necesariamente esa validez: la suposición de intercambio equivalencial; no obstante hemos presentado elementos que hacen ver las dificultades subyacentes en la polémica sobre el

comportamiento del excedente y los precios. Cuando Baran y Sweezy contraponen el funcionamiento de un capitalismo competitivo al del capitalismo monopólico están quizás cometiendo el error de confundir el movimiento de precios necesario cuando regla el patrón oro con el comportamiento de los precios acaecido con la vigencia del dinero fiduciario. Si la abstracción de considerar intercambio de equivalentes no altera sustancialmente la conclusión, tenemos que habiendo dinero mercancía los precios sólo podrían subir generalizadamente, cuando la magnitud de valor de la unidad monetaria disminuyera más que las magnitudes de valor de las demás mercancías. De no ocurrir así las cosas todo aumento de precios, si consideramos que no ocurren aumentos generalizados de magnitudes unitarias de valor, implicará una caída de la rentabilidad en la producción de oro. Ello seguramente impediría que los aumentos generalizados de precios se sostuvieran pues tarde o temprano se frenaría la producción de oro y con ella la circulación llegaría a atascarse. El comportamiento más probable es el de cierta constancia en los precios junto con un aumento de la expresión dineraria del valor si consideramos que la productividad en las distintas ramas aumenta pari passu. La competencia capitalista tendría que ajustarse a dicho comportamiento de precios, tendrían que maximizar ganancias los múltiples capitales individuales sin aumentar de manera duradera los precios. No obstante, el excedente podría crecer en la medida que la tasa salarial no aumentara con la velocidad con la que lo hace la expresión dineraria del valor. Tenemos

dos cuestiones que parecen muy importantes:

a) Una cierta estabilidad de los precios sería el comportamiento más probable bajo el patrón oro sin que la centralización y concentración del capital pudiera cambiarlo.

b) La tasa salarial debería aumentar para evitar que todo aumento en la productividad en la producción de oro se tradujera en aumento de la tasa de explotación.

Ambas cosas si no son comprendidas facilitan que las elevaciones de precios posibilitadas por la desmonetización del oro sean juzgadas como un evento favorecedor en extremo de la explotación capitalista.

Si los precios dejan de estar referidos a dinero mercancía será posible, entonces sí, una elevación generalizada de los precios. La competencia capitalista podrá desarrollarse con precios sistemáticamente ascendentes, incluido el salario. Tal comportamiento resolverá problemas que hayan ocurrido durante la vigencia del patrón oro y creará otros nuevos seguramente. Por ejemplo una posible ventaja del dinero fiduciario sobre el dinero mercancía podría ser la facilidad de aumentar la circulación: de evitar la traba que puede significar la producción de la mercancía dineraria. La producción de la mercancía dineraria cuando sea insuficiente podría bloquear la circulación mercantil. Ello conducirá a la sustitución gradual del oro por dinero fiduciario, ya que si se insiste en respaldar el dinero signo seguirá siendo la producción de oro un límite; si para evitar esto último se desliga el crecimiento de la oferta de dinero signo del crecimiento de la

oferta de oro ¿cómo habrá de asegurarse la convertibilidad?
Con dinero signo tarde o temprano habrá el problema de ajustar
su oferta a las exigencias de la circulación aunque haya más
grados de libertad con este tipo de moneda.

Al problematizar el asunto discutido por Baran, Sweezy y Mandel
hemos recurrido al manejo simultáneo de categorías en valor y
categorías en precio. Creemos que ese es un principio
metodológico importante para el análisis concreto. Baran y
Sweezy, como perspicazmente dice Mandel emplean casi
exclusivamente categorías dinerarias y ello es en muchos casos
insuficiente, conduce a errores graves. En términos de precio
no puede establecerse una relación definida entre tasa de
ganancia y tasa de salarios sin especificar qué sucede con el
valor de las mercancías. En el ejemplo que hemos supuesto no
varían los precios de las mercancías, incluido el de la
fuerza de trabajo; y, sin embargo, aumenta la tasa de ganancia
merced a la disminución generalizada del valor de las
mercancías. Si dejamos de lado la discusión del trabajo
productivo, el excedente de Baran y Sweezy puede entenderse como
una especie de ganancia potencial. Ese concepto pudiera resultar
útil no nos proponemos discutirlo aquí, pero sería más
sencillo plantear el problema de la relación precios, tasa de
ganancia y "productividad" suponiendo que toda la producción se
realiza, que todo el trabajo es reconocido como socialmente
necesario. Si Baran y Sweezy no lo hacen así es porque de
entrada han eliminado la posibilidad de que la ganancia sea
demasiado pequeña en relación a la magnitud del capital.

Empleemos, como hacen Marx y teóricos como Mandel, conceptos en valor y expresemos el capital avanzado en tiempo de trabajo y así mismo podemos hacer con la ganancia; entonces resulta lógicamente posible que la tasa de ganancia caiga como resultado de que creció más el capital que la ganancia. Ello puede darse aún cuando la porción de la ganancia en el nuevo valor creado aumente, aún cuando creciera la tasa de plusvalor y la masa de plusvalía aumentara. De manera que una "ley del excedente creciente" no puede oponerse a la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia. Sólo si se desecha esta posibilidad puede ponerse el acento en la cuestión de la ganancia potencial.

Baran y Sweezy se equivocan por ignorar la cuestión del valor en su análisis de las causas del excedente creciente y de las consecuencias que dicho comportamiento tendría para la reproducción capitalista.

Una cuestión de método.

"La realidad -nos dice el filósofo Kosik- es la unidad del fenómeno y la esencia. Por esto, la esencia puede ser tan irreal como el fenómeno, y éste tan irreal como la esencia en el caso de que se presenten aislados y, en este aislamiento, sean considerados como la única y 'auténtica' realidad."³²

Creemos que lo dicho por Kosik se aplica puntualmente a la cuestión del valor y de los precios. La teoría económica no

32. Kosik, K. Dialéctica de lo concreto, p. 26

marxista presenta a los precios como "la única y auténtica realidad", aislandolos de la esencia constituida por el trabajo del hombre. Esa separación interesada le ha resultado útil para la apología del capitalismo, pero quizás contribuya a ciertos errores de las clases dominantes. En la búsqueda de la verdad no debe cometerse el error de aislar precios y valores, o de considerar a las categorías monetarias o a las categorías en valor como las únicas "auténticas".

El privilegio de las categorías dinerarias ha ocurrido, por ejemplo, con la tasa de ganancia según la entienden muchos teóricos neoricardianos. Uno de los más notables, Garegnani, utiliza la diferencia entre tasas medias de ganancia en valor y en precio para criticar la TMV: la diferencia entre ambas tasas hace innecesaria la medición de las mercancías en términos de trabajo incorporado. Con gran petulancia otro neoricardiano I. Steedman afirma: La tasa de ganancia "no es, en general, igual al cociente de plusvalía total sobre capital constante y capital variable ($S/(C+V)$) -esta última razón no proporciona una medida adecuada de la tasa de ganancia en una economía capitalista o del potencial para acumular en tal economía." El señor Steedman borra de un plumazo el vínculo entre valor y precio y afirma que él demuestra la "irrelevancia" del valor para la comprensión de ciertas cuestiones fundamentales, como los precios y la explotación. Ilustraremos lo errado de esta concepción unilateral

33. Garegnani, P. "La realidad de la explotación I", p.37

34. Steedman, I. Marx after Sraffa p. 205

precisamente con la tasa monetaria de ganancia, pero antes veamos la otra cara de la moneda.

Puede cometerse el error simétrico al de la teoría económica al presentar al valor, o a ciertas categorías en valor como aisladas de sus correspondientes categorías dinerarias. Por ejemplo Yaffe y Bullock comentando una cifras que muestran un descenso de la tasa dineraria de ganancia señalan: "Puesto que el precio se desvía necesariamente del valor, y como es imposible distinguir empíricamente todo el trabajo productivo del improductivo, debido también a los movimientos internacionales del capital, la tasa de utilidades en la acepción marxista del término, no puede medirse."³⁵

Afirmaciones como la anterior previenen al lector acerca de las posibles discrepancias entre las categorías dinerarias y las categorías en valor, pero al hacerlo ¿qué sugieren?

Aparentemente la necesidad de resolver todos los problemas del marxismo antes de resolver cualquiera de ellos. Tres problemas señalan Bullock y Yaffe: las discrepancias entre valores y precios, los movimientos internacionales de capital y la distinción entre los trabajos productivo e improductivo. Dichos problemas ocasionan que ¿la tasa de ganancia en precio descienda cuando aumenta la tasa de ganancia en valor? ¿sólo en determinadas circunstancias esas dos tasas tienen comportamientos distintos? En ninguna parte del trabajo los autores utilizan sus dudas sobre la diferente naturaleza de las tasas de ganancia en valor y en precio, suponen que desciende la tasa de ganancia en

35. Yaffe D. y Bullock, P. "La inflación, la crisis...", p. 28n.

valor y que ello ha frenado la acumulación de capital. Ellos explican la inflación como resultado del descenso de la tasa de ganancia.²⁶ ¿A cuál tasa se refieren? Debemos pensar que se trata de la tasa de ganancia en valor? Esto último es lo que debiera ser porque la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia fue formulada en el terreno abstracto del valor. Entonces Yaffe y Bullock parecen suponer que los problemas señalados por ellos resultan necesarios para no utilizar la tasa de ganancia monetaria como indicador de la tasa de ganancia en valor, pero no les impiden vincular una categoría en valor con un fenómeno monetario complejo como la inflación. Tal suposición implícita es por lo menos audaz. Resulta la discusión anterior útil para destacar las dificultades para encontrar la unidad entre esencia y fenómeno.

Mucho de lo que Bullock y Yaffe dicen sobre la tasa de ganancia parece singularmente obscuro.²⁷ Ellos sostienen, por ejemplo, que la productividad del sector productor de bienes de lujo no influye en la tasa media de ganancia. Pero, la elevación de la composición orgánica de dicho sector si acelerará la caída de la tasa media de ganancia. Dichas afirmaciones nos parecen simplemente un galimatías que muestra el grado de confusión a que puede conducir la relación entre categorías en valor y en precio. Si los autores hubieran distinguido sistemáticamente entre ambos tipos de categorías quizás hubieran respondido más claramente al

26. Yaffe, D. y Bullock, P. *ibid*

27. Bullock y Yaffe *ibid*, p. 54

problema que heredó David Ricardo al marxismo. Como se sabe Ricardo dedujo de manera muy simple que los aumentos de precios de los bienes de lujo no afectarían a las utilidades.³⁸ Los aumentos de precios de los bienes de lujo no influyen en los costos de producción y por ello no afectaban la masa de ganancia. Marx afirmaba que todos los sectores de la economía determinaban la tasa media de ganancia. Bortkiewicz terció en la polémica y dió la razón a su maestro Ricardo; pues encontró que la elevación de la composición orgánica del sector productor de bienes de consumo para los capitalistas no provocaría un descenso de la tasa media de ganancia -en precio, acalaramos nosotros-. Seguramente Yaffe y Bullock se refieren en su enigmático párrafo al mismo asunto que Bortkiewicz. El polaco se topó, a propósito del problema de la transformación de valores a precios de producción, con la confusión entre esencia y fenómeno. El, como Yaffe y Bullock, no pudo concluir que ambas cosas eran igualmente importantes. Supongamos para aclarar el punto los mismos tres sectores que analizamos en el capítulo III: I medios de producción, II medios de consumo obrero y III bienes de lujo. Recordemos el ejemplo del cuadro 3.1 (pag. III.34), las condiciones técnicas eran:

$$\begin{array}{l} 0.6 u_1 \text{ \& } 0.4 aH \text{ ---> } 1 u_1 \\ 1/30 u_1 \text{ \& } 1/15 aH \text{ ---> } 1 u_2 \\ 1/2 u_1 \text{ \& } 1.5 aH \text{ ---> } 1 u_3 \end{array}$$

las magnitudes unitarias de valor de las tres mercancías son:

38. Ricardo, D. Principios de Economía..., p. 91

$m_1=1.0$, $m_2=0.1$ y $m_3=2.0$

La sociedad de nuestro ejemplo cuenta con 500 años hombre de trabajo vivo y estando en condiciones de reproducción simple tendríamos las siguientes representaciones esquemáticas:

Sector	Esquema en Valor					
	C	V	S	M	U	m
I	225	90	60	375	375	1.0
II	100	120	80	300	3000	0.1
III	50	90	60	200	100	2.0
Total	375	300	200	875		

Cuadro 4.10

Sector	Esquema en precios de producción					P
	C'	V'	G	M'		
I	144	48	48	240		0.64
II	64	64	32	160		0.053
III	32	48	20	100		1.0
Total	240	160	100	500		

Cuadro 4.11

Supongamos ahora un cambio como el que imaginado por Bortkiewicz, una elevación en la composición orgánica de la rama productora de bienes de lujo. Para dramatizar la situación que deseamos mostrar, consideraremos que el valor del bien de lujo no se modifica y que la economía opera con dinero fiduciario por lo que el cambio se da con aumentos de precios. Las condiciones de producción de la rama III son:

120 u₁ R. 40 u₂ ---> 160 u₃

Una posible situación en la que la sociedad se reprodujera sería:

Esquema de reproducción simple con modificación en la composición orgánica de la rama III.

Sector	C	V	S	M	U	m
I	300	120	80	500	500	1.0
II	80	96	64	240	2400	0.1
III	120	24	16	160	80	2.0
Total	500	240	160	900		

Cuadro 4.12

En términos de precios de producción el esquema bien podría ser:

Esquema en precios de producción

Sector	C'	V'	G	M'	P
I	411.43	137.14	137.14	685.71	1.37
II	109.71	109.71	54.86	274.28	0.114
III	164.57	27.43	48.00	240.00	3.00
Total	685.71	274.28	240.00	1199.99	

Cuadro 4.13

Las tasas medias de ganancia en precio y en valor serían:

$$r=0.25$$

$$g=0.22$$

La tasa de ganancia en valor ha disminuido de 29 % a 22 % y sin embargo la tasa media de ganancia en precio ha permanecido constante. Como este es la única "auténtica" al decir de Steedman, habrá que concluir que los capitalistas de las ramas

I y II estarían en una curiosa situación. En la posición inicial los capitalistas de la rama I, por ejemplo, obtenían una ganancia de 48 unidades (48 pesos /pₑ) de la mercancía 3 como "producto" de un capital compuesto por 225 u₁ y los salarios que avanzaban. En la nueva situación un capital de 300 u₁ y los correspondientes salarios sólo les rinde 45.72 u₂ (137.14/3). Análogamente la rama II sufriría una disminución real de su tasa de ganancia. ¿Cómo es posible que la tasa monetaria de ganancia oculte una disminución? Ya veíamos un ejemplo semejante en el capítulo anterior. La redistribución del plusvalor es la clave en ambas situaciones. Si la expresión monetaria del plusvalor aumenta más que las expresiones monetarias de los capitales constante y variable tendremos una variación en la tasa monetaria de ganancia que refleja distorsionadamente lo que ocurre con la tasa media de ganancia en valor. En nuestro ejemplo hay una menor plusvalía en relación al capital avanzado global, pero, al mismo tiempo, hay un aumento considerable de la porción de la plusvalía total apropiada por la rama III para obtener la ganancia media. Ambos movimientos actúan de manera que la tasa monetaria de ganancia no varía. Esto resulta un poco más claro a partir de la definición de tasa monetaria:

$$r = M_3 y_3 / (M_1 y_1 + M_2 y_2)$$

donde M_i es el valor de la producción de la rama i e
y_i es la expresión dineraria de la misma.³⁹

39. Aclaramos que esta expresión de la tasa media de ganancia es "correcta" sólo en el caso de la reproducción simple.

En el ejemplo analizado tenemos que el cociente M_2/M_1 disminuye mientras que aumenta y_3 . Tenemos que ambas variaciones son de signo opuesto y de magnitud tal que r no cambia.

Tenemos pues que hay una disminución en el potencial para acumular de la sociedad, ello se expresa de muchas maneras: Un menor consumo capitalista dada una cantidad de capital; esto último ocurre para el caso de la reproducción simple. La disminución del potencial para acumular es registrado por la tasa de ganancia en valor. Dicha tasa no da cuenta, sin embargo, de los cambios en la distribución del plusvalor entre ramas. Si resultan importantes los cambios en la distribución ramal del plusvalor habría que estudiarlos y la tasa de ganancia en valor sería insuficiente. Esto es el caso: una redistribución del plusvalor favoreciendo al sector III y sin que se altere la tasa media de ganancia en valor puede frenar la acumulación. Por el contrario una redistribución del plusvalor que favorezca a los sectores I o II podría impulsar la acumulación. La tasa monetaria de ganancia es importante porque de acuerdo a ella actúan los capitalistas y porque puede ser el dato más fácilmente accesible.

La discusión anterior hecha por tierra la afirmación de Bortkiewicz y de los neoricardianos actuales sobre la "corrección" de la tasa monetaria de ganancia. También sirve para poner en entredicho el análisis de Yafee y Bullock quienes parecen contraponer la tasa monetaria de ganancia a una supuesta tasa "marxista" en valor. Ambas posiciones si bien son opuestas

en sus apreciaciones sobre el marxismo (Yafee-Bullock son defensores "ortodoxos" y los neoricardianos consideran superado al marxismo) coinciden en su unilateralidad, en su aislamiento del fenómeno y la esencia. Los neoricardianos consideran al fenómeno representado en este caso por la tasa monetaria de ganancia como la "auténtica" realidad. Mientras que Yafee y Bullock cometen el error simétrico al considerar a la categoría esencial como la "auténtica" realidad. Tratemos de hacer un planteamiento positivo de cómo habernosla con el problema de la tasa de ganancia:

a) Debemos distinguir entre ambas tasas y examinar qué implican para la reproducción de la sociedad capitalista.

b) Debemos establecer la unidad que haya entre ambas tasas, de manera que podamos conocer su comportamiento de la manera más fácil posible.

Sin intentar desarrollar todas las vertientes del tema hemos tocado muchas de ellas. Vimos que la tasas medias de ganancia en valor o en precio limitan el grado de valorización del capital social, de manera que el crecimiento capitalista estará acotado. Vimos, también, que las discrepancias entre ambos tipos de tasas pueden tener un significado contraintuitivo, pues, por ejemplo, una disminución en la tasa de ganancia en valor cuando no se modifica la tasa monetaria puede señalar una acumulación más dificultosa. Esto último lo encontramos al analizar uno

de los puntos con los que se critica a la teoría marxista del valor: un caso en el que una variable, la composición orgánica del sector productor de bienes de lujo, afecta a la tasa de ganancia en valor y no a la tasa monetaria de ganancia. La discrepancia no debe estudiarse bajo la óptica unilateral de uno u otro tipo de tasa sino que debemos analizar ambas para llegar a tener una pintura completa de la realidad. El conocimiento de ambas tasas, sin embargo, no exige una observación directa de la tasa de ganancia en valor. Para el análisis de la tendencia de la tasa en valor, en el sentido estadístico, bien pudiera bastar con el estudio de la tasa monetaria. Sólo para un análisis puntual pudiera necesitarse del análisis de variables adicionales que nos aclaren lo que ocurre con la distribución del plusvalor al interior de la economía. Las discrepancias entre la tasa monetaria de ganancia y la tasa de ganancia en valor pueden aumentar o reducirse según se redistribuya la plusvalía entre los distintos sectores capitalistas. Es, sin embargo, muy improbable que puedan darse desviaciones sistemáticas que ocasionen divergencias cualitativas en las tendencias de ambas tasas. Por ejemplo, es altamente improbable un aumento sostenido por varios años de la composición orgánica del sector productor de bienes de lujo con respecto al promedio. Si las únicas discrepancias entre la tasa media de ganancia en valor y su expresión monetaria que apoyan las dudas de Yafee y Bullock son las debidas a cambios en la composición orgánica del sector productor de bienes de lujo; ellos no tienen razón. La

observación de la tasa monetaria de ganancia sería un excelente indicador de lo que ocurre con las posibilidades de la acumulación capitalista. Ello parece ser así pues no encontramos razones para un comportamiento discrepante de las tendencias de ambos tipos de tasas. Sin embargo, para poder decir algo de cómo varió la tasa de ganancia en valor del año en curso con respecto al año anterior será preciso un análisis más fino. Podría requerirse, por ejemplo, el estudio de otras variables monetarias que dieran cuenta de lo ocurrido con la redistribución del plusvalor.

Lo anterior no significa que no puedan determinarse las magnitudes de valor mediante algún procedimiento como el descrito por Dávila et al para México o A. Shaikh para EUA, tan sólo establece que un análisis posible del comportamiento de la tasa de ganancia puede hacerse mediante la comprensión de las similitudes y las diferencias entre las variables esenciales y las aparentes. En ciertas circunstancias dicho análisis nos puede llevar a concluir cuestiones sobre el comportamiento de cuestiones esenciales a partir de una observación sistemática de los fenómenos. Esto último parece ser una conjetura sólida que podrá aplicarse como guía metodológica en el análisis del comportamiento del capitalismo.

ver Dávila et al, "Estructura de valor y crisis en la economía mexicana", Economía Teoría y Práctica, num. 9 1986 y Shaikh, A., "Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas, Economía Teoría y Práctica num. 4, 1984

Una vez expuestas algunas ideas de cómo se puede vincular el valor con el análisis concreto hemos redondeado ideas que nos parecen importantes para la comprensión del capitalismo contemporáneo, intentaremos resumir el trabajo y enunciar algunas conclusiones.

Resumen y conclusiones.

Comentario final.

Caló el asesino de su hermano, "cometió muchos otros actos abominables, y entre éstos - como escribe Flavio Josefo, - habiendo inventado pesas y medidas, transformó aquella inocente y noble naturalidad con que vivía la gente mientras las desconocía, en una vida plena de estafas." "Contar y medir equivale a pecar. Que el recuento - particularmente de personas - es pecado, lo avala el conocido hecho de que la idea de hacer el censo de las gentes del Señor le fue sugerida a David por el mismo diablo."*

La asociación de la pérdida de la "inocente y noble naturalidad" y la medición y la cuenta es muy interesante. Aún más cuando lo relacionamos con la materia de nuestra investigación. Según la economía política clásica el valor de cambio "se mide por el trabajo". Ello podía haber contribuido a la pérdida de la inocente y noble naturalidad con la que unos hombres explotan y otros son explotados en una sociedad clasista. Sin medición y sin cuenta no habría estafa podría concluirse de las creencias antiguas relatadas por Witold Kula. Si el trabajo no midiera el valor de cambio no habría ninguna estafa en las relaciones capitalistas. Por lo

1. Kula, W., Las medidas y los hombres, p. 3
2. ibid, p. 14

menos así podría pensarse al ver el fervor con el que se ha refutado la teoría del valor trabajo.

Hemos iniciado nuestra exposición planteando una diferencia sustancial entre la versión clásica de la teoría del valor trabajo y la versión marxista de la misma. En la teoría clásica "valor" es un concepto con dos acepciones: "valor de uso" y "valor de cambio". El valor de uso es la utilidad de los bienes y el valor de cambio es la proporción con la que se cambian las mercancías entre sí o por dinero. La economía política clásica dedicó buena parte de sus esfuerzos a explicar el valor de cambio y sostuvo sin demostración que el trabajo era la causa del valor de cambio o bien que el trabajo era la mejor medida del valor.

La TCV fue abandonada como instrumento de análisis del capitalismo por considerarse perniciosa para la armonía social. Una interpretación, la de Böhm-Bawerk, reza: *"Creíase -desde Adam Smith y, sobre todo, desde Ricardo-...y así se enseñaba, que el valor de todos los bienes económicos, o por lo menos el de la inmensa mayoría de ellos, se medía por la cantidad de trabajo que en estos bienes se hallaba materializada y que ésta constituía la causa y la fuente del valor de los bienes. En estas condiciones, era natural y obligado que surgiese, más tarde o más temprano, la pregunta de por qué el obrero no percibía el valor íntegro producido por su trabajo."* La respuesta estaba implícita en la

pregunta y era que "una parte de la sociedad, los capitalistas, se apropiaba, como los zánganos de una colmena, una parte del valor del producto creado exclusivamente por otra parte de la sociedad, por los obreros." La inconveniencia política de la teoría del valor trabajo hace necesario que se la abandonara, sus ambigüedades y errores facilitaban el camino. Podría considerarse un error de acuerdo con el objetivo de hacer funcionar al capitalismo, la pretensión de que el trabajo fuera una medida adecuada del valor de cambio. Si, como pretendía Smith, una medida conveniente del valor sirviera para estipular el monto de las rentas ¿cómo fijar las rentas en trabajo? Vimos que Marshall atribuye a defectos de los metales preciosos el "error monstruoso" de que se produzca "demasiado de cada cosa". ¿Podía una medición del valor de cambio en trabajo solucionar esa dificultad? No, las dificultades en la reproducción capitalista son inherentes a esa forma histórica de regular el trabajo del hombre. Smith y Ricardo hubieran debido decir no que el trabajo podía medir el valor de cambio; sino que a la inversa, el acto de cambio es una forma de medir el trabajo social. Cuando se venden los productos se determina la cantidad de trabajo gastado por la sociedad en ellos. Pero, como Marx vió claramente, es una medición que sirve para distribuir el trabajo de acuerdo con el volumen de las necesidades de una sociedad clasista. Para ese fin, la medida se achica y se reconoce con ella más trabajo del efectivamente gastado para

4. *ibidem*

impulsar que se destine más trabajo a la satisfacción de una necesidad parcialmente satisfecha, o, en el caso contrario la medida se agranda y se reconoce menos que el trabajo gastado. Esta variabilidad de la medida social del trabajo no es un defecto del patrón de medida sino una característica de la forma capitalista de regular el trabajo del hombre. Las fallas de la regulación capitalista parecen acumularse y estallar durante las crisis económicas. En esos períodos los precios bajaban generalizadamente como expresión de fallas graves en la regulación. Sin embargo, podía interpretarse la causalidad en sentido inverso: que como los precios bajaban sobrevenia la crisis y que ello se resolvería con los bonos horarios propuestos por los proudhonianos o con el índice sugerido por Marshall. Parece que con las crisis de nuestros días los monetaristas reaparecen la antigua idea de eliminar las crisis haciendo que "la medida del valor", el dinero, sea regulado eficazmente (un crecimiento a una tasa constante de la masa monetaria). Las propuestas de una medida invariable de valor del siglo XIX se hicieron respetando un orden clasista. Los bonos horarios de los proudhonianos no hubieran funcionado no sólo por las razones que dió Marx (aumentos en la fuerza productiva del trabajo y la diferencia entre trabajo gastado y valor realizado); sino porque hubiera sido imposible decirle a cada obrero que él debía recibir bonos horarios que valían sólo una porción de la jornada.

5. ver la discusión en Rosdolsky, R. Génesis y estructura..., pp. 130-139

Los problemas de la regulación capitalista no se resuelven hallando una medida adecuada del trabajo del hombre. No hay forma de encontrar o construir una medida del trabajo mejor que el dinero, no es posible "asegurar a cada pequeño productor y vendedor de mercancías un precio 'justo' para sus mercancías." Y, al mismo tiempo, hacer ver que la venta de fuerza de trabajo es un intercambio necesariamente "injusto". Por ello el descubrimiento de la economía política clásica del vínculo entre valor de cambio, medición y trabajo debió suprimirse en la teoría burguesa. Marx rescató esa verdad y la desarrolló. En el terreno de la ciencias sociales es más aguda la influencia de los intereses de clase para ocultar la verdad. Esperamos haber contribuido al avance hacia la comprensión de la regulación del trabajo social. Hemos dejado sin mencionar importantes problemas: el trabajo doméstico, la cuestión del trabajo productivo, etc. Su ausencia no significa que esos tópicos no sean más importantes que algunos de los aquí tratados; la falta es simplemente una expresión de las imperfecciones de todo trabajo humano. A continuación enlistamos las principales conclusiones de nuestro trabajo y un resumen del recorrido para llegar a ellas:

Conclusiones.

- Debo haber una correspondencia entre los valores generado

6. *ibid* , p. 137

y realizado para una gran mayoría de los procesos productivos en una economía capitalista. De otra manera: los precios corrientes en la economía capitalista deben ser aproximadamente proporcionales a los valores de las mercancías.

- Las discrepancias entre los precios corrientes y los precios valor (los que corresponderían al tiempo de trabajo) no pueden traspasar cierto límite sin obstaculizar seriamente la reproducción material de la sociedad capitalista.

- Los datos encontrados hacen ver una gran correspondencia entre valor generado y valor realizado a un nivel muy agregado en los países capitalistas industrializados; pues a ese nivel las diferencias en composiciones orgánicas desaparecen.

- Las discrepancias entre los valores generados y los valores realizados aparecen mayores para las economías capitalistas menos desarrolladas que para los países industrializados. Ello se debe, en parte, a un error intrínseco de nuestro método de medición de las discrepancias.

- Hay problemas importantes para los que se requiere de un manejo simultáneo de categorías dinerarias, o en precio, y de categorías en valor.

Para llegar a las conclusiones anteriores hicimos el siguiente recorrido:

Resumen.

1. Analizamos dos versiones de la teoría del valor trabajo: la clásica y la marxista. De la teoría clásica destacamos que el trabajo aparece como elemento explicativo del valor de cambio, como medida del valor de cambio; cuando en rigor el problema práctico debía ser medir el trabajo social. En la TCV lo importante es el valor de cambio y el valor, en el sentido marxista, ocupa una posición secundaria. Cuando se habla de valor en la TCV se entiende valor de cambio. De la teoría marxista del valor señalamos que el trabajo aparece ocupando en el análisis la posición destacada que tiene en la práctica productiva; aunque, en ocasiones, hay afirmaciones en las que se confunde valor con valor de cambio. Destacamos que hay dos aproximaciones distintas de Marx a la justificación de por qué los precios deben corresponder aproximadamente al tiempo de trabajo: una de tipo más bien lógico (en la primera sección del tomo I de *El Capital*) y otra en la que se pone el énfasis en la necesidad práctica de regular el trabajo (la carta a Kugelmann).

2. Planteamos que hay una necesidad práctica de regular el trabajo en toda sociedad que trabaje para producir sus condiciones materiales de vida. La

regulación del trabajo implica la contabilidad del tiempo de trabajo. La exigencia de regular y medir el trabajo queda justificada por:

- i) La determinación del volumen de las necesidades sociales satisfacibles.
- ii) La distribución de los trabajos vivo y objetivado de acuerdo con las necesidades.
- iii) La elección de las técnicas o los métodos de producción convenientes.
- iv) La distribución del trabajo para la producción futura.

En todos los problemas anteriormente listados la organización racional de la producción supone una medición del tiempo de trabajo requerido para los distintos bienes.

C. Es evidente que el capitalismo no efectúa nada semejante a una contabilidad del tiempo de trabajo; sin embargo, resuelve con cierta eficacia muchos de los problemas antes citados. En consecuencia debe poseer una forma indirecta de medir el trabajo. Dicha forma es el intercambio mercantil, con las siguientes observaciones:

- a) Toda contabilidad de tiempo de trabajo supone la abstracción de muchos aspectos concretos de los

trabajos y exige la solución de muchos problemas relacionados con la forma de contabilizar el trabajo social. Por ejemplo, ninguna sociedad puede pasársela sin tomar en cuenta las diferencias de calificación en los distintos trabajos o ignorando los problemas de reponer medios de producción con vidas útiles diversas. Las soluciones que la sociedad adopte para los problemas de contabilizar trabajo, tienen influencia, cuando menos, sobre la eficacia con la cual se regule el trabajo.

b) La forma capitalista de regular el trabajo social es mediante el mercado, un proceso en el que los distintos vendedores capitalistas tratan de apoderarse de la mayor riqueza posible. Para que el mercado funcione se requiere que los precios alcanzados por las mercancías sean aproximadamente proporcionales al valor de las mismas. Es decir, el capitalismo requiere que la codicia generalizada se anule en cierta medida en el mercado, por ello la apropiación de la plusvalía es algo que se da en la producción. Cuando se habla de valor se está especificando que se trata de trabajo efectuado bajo relaciones sociales capitalistas. Ello quiere decir:

1) Que la sociedad está dividida entre poseedores y no propietarios de medios de producción. Hay condiciones para que los

productores directos no se apropien más que de una porción del producto consumible.

ii) Hay formas específicamente capitalistas de contabilizar el trabajo social. Por ejemplo, tras el hecho de que los productos tienen precios únicos se oculta el tratamiento de los distintos procesos productivos como si operaran con productividades medias. Ello sanciona a los productores menos eficientes y favorece a los más productivos independientemente de las causas de la diversidad de productividades.

iii) Hay una discrepancia sistemática entre el valor generado y el realizado en las distintas ramas. Dicha diferencia favorece la reproducción capitalista, pues posibilita la homogeneización de las tasas de ganancia ramales. No obstante, es también una falla del sistema de precios para contabilizar el trabajo social. Por ello, en ocasiones, los criterios monetarios (por ejemplo la rentabilidad) conducirán a errores - si juzgamos racionalmente los resultados.

iv) Para la conciencia inmediata de los hombres, el intercambio mercantil se presenta como no regido por el tiempo de trabajo. En el plano abstracto del valor, la plusvalía resulta de que

los medios de vida que el obrero puede comprar con su salario tienen un valor menor al trabajo desempeñado por él. Avanzando en la concreción, podíamos decir que la plusvalía tiene como condición que la expresión dineraria del valor sea mayor que la tasa salarial. Para la conciencia inmediata todo se reduce a que el capitalista paga la fuerza de trabajo de manera que el precio del producto sea superior a sus costos.

c) Toda discrepancia entre el trabajo efectivamente gastado y el trabajo reconocido socialmente se ajusta a los dos principios siguientes:

i) Todo defecto en el reconocimiento del trabajo gastado entorpece el crecimiento del capital en cuestión. Esto es necesario en cierta medida para armonizar los crecimiento de capitales ramales que operan con cantidades desiguales de trabajo vivo. No obstante, su carácter necesario, desde el punto de vista capitalista, la discrepancia sistemática representada por el hecho de que los precios corrientes tengan como centro de gravedad los precios de producción y no los precios valor es un defecto de la regulación capitalista del trabajo.

ii) Todo exceso en el reconocimiento del

trabajo gastado tiene como contraparte un defecto de igual magnitud. El fenómeno explica que toda ganancia extraordinaria, en relación a la tasa de explotación vigente y a la composición orgánica promedio en la economía, debe tener una subganancia complementaria.

Una forma defectuosa de plantear las interrelaciones necesarias entre los capitales cuando se considera que los capitales ramales deben tender a obtener una tasa de ganancia homogénea es decir que "la suma de valores debe de ser igual a la suma de precios de producción".

d) Para plantear lo más claramente posible los vínculos entre trabajo y precios requerimos de seis conceptos:

i) Capital individual. El trabajo efectivamente gastado generalmente difiere del valor generado en la rama (considerando ambos por unidad de producto) y ello se expresa en una tasa de ganancia particular inferior o superior a la tasa de ganancia ramal.

ii) Capitales múltiples. El valor generado, es decir, el trabajo efectivamente gastado en la rama generalmente diferirá del valor realizado, pues los precios a los que venden las ramas,

los Precios de mercado no corresponden ni a los Precios valor ni a los Precios de producción. Promedialmente los precios corrientes oscilarán en torno a los precios de producción. Con agregados de gran tamaño, como sector agrícola, sector industrial, etc. las diferencias en composición orgánica tienden a desaparecer. Consecuentemente los valores generados y realizados sectoriales podrán aproximarse.

4. Para avanzar en la vinculación de la teoría marxista del valor con el análisis concreto tocamos los siguientes aspectos:

i) Hay formas sencillas de ver la correspondencia entre valor generado y valor realizado. A niveles muy agregados hay una gran coincidencia en los países industrializados entre los valores generado y realizado. Las diferencias entre el valor generado y el valor realizado son mucho más amplias, para niveles de agregación semejantes, en los países de menor desarrollo capitalista. Por otro lado, en los países industrializados se perciben claras diferencias en los valores generado y realizado cuando se analiza la cuestión a nivel menos agregado.

ii) La teoría económica burguesa encuentra

serias dificultades cuando analiza el movimiento de los precios o cuando trata de comprender la evolución de magnitudes que parecen distorsionarse por lo ocurrido con los precios. La variación de los precios en el tiempo o el movimiento de las ganancias parecen verdaderos rompecabezas para la teoría no marxista.

ii) El análisis económico marxista está obligado a considerar el movimiento del valor en muchos problemas. No hay recetas de cuándo y cómo emplear en el análisis concreto las categorías abstractas. Ello podrá hacerse teniendo claros los vínculos entre lo esencial, el valor, y lo fenoménico, los precios. Para lograrlo podremos recurrir no a buscar correspondencias entre una variable en valor y una variable monetaria; sino que frecuentemente el empleo de varias magnitudes en precio nos permitirán comprender lo acontecido a una variable en valor.

1Abraham-Frois, Gilbert
Theory of value and accumulation
Cambridge at the University Press, Gran Bretaña, 1979.

Armstrong P., Glyn A., Harrison J.
"In Defense of Value A Reply to Ian Steedman", Capital and Class, num. 5, verano, Gran Bretaña 1978, pp. 1-31.

Bailey, Samuel
A Critical Dissertation on the Nature, Measure and Causes of Value (1825), August M. Kelley EUA 1967.

Bandyopadhyay, Pradeep
"Value and Post-Sraffa Marxian Analysis", Science & Society
v. XLVIII(4), invierno, EUA, 1984-1985, pp. 433-448.

Baran, Paul A. y Sweezy, Paul M.
El Capital Monopolista
Siglo XXI, México, 1976.

Becker, Werner
La teoría marxista del valor
Ed. Alfa, España, 1981.

Benetti Carlo, Berthomieu Claude, Cartelier Jean
Economie classique economie vulgaire
Presses Universitaires de Grenoble, Francia, 1975.

Bianchi, Marina
La Teoría del Valor desde los Clásicos a Marx
Alberto Corazón Ed. Madrid, España, 1975.

Blaug, Mark
Teoría Económica en Retrospectiva
Fondo de Cultura Económica, México, 1985.

Blaug, Mark
Teoría Económica de Ricardo (un estudio histórico)
Ayuso, España, s.f.

1
Bohm-Bawerk, E.
Capital e Interés (1921)
Fondo de Cultura Económica, México, 1986.

Bohm-Bawerk, Eugen von
"La conclusión del sistema de Marx", en Economía Burgesa y Economía Socialista, Sweezy, P. ed., Pasado y Presente R45, Argentina, 1977, pp. 29-127.

Bortkiewicz, Ladislaus von
"Contribucion a una rectificacion de los fundamentos de la
construccion teórica de Marx en el volumen III de El
Capital" en Economía Burguesa y Economía Socialista, Sweezy,
P. ed., Cuadernos Pasado y Presente 49. Argentina, 1977,
pp. 191-213.

Carcanholo, Reinaldo
Dialéctica de la mercancía y teoría del valor
Editorial Universitaria Centroamericana, Honduras, 1982.

Carcanholo, Reinaldo
"La teoría del valor trabajo y los precios de mercado"
fotocopia, Costa Rica, 1977.

Carling, Alan
"Observations on the Labor Theory of Value" Science &
Society, v. XLVIII(4), invierno, EUA, 1984-1985. pp.
407-418.

Castaignes, Juan
"El problema de la transformación de valores en precios de
producción" Investigación Económica num. 131
Fac. economía, UNAM, México jul-sep 1974, pp. 460-492.

Castaignes, Juan
"La teoría de los precios de producción y el análisis
marxista" Críticas de la Economía Política, num. 6
México ene-mar, 1978, pp. 82-144.

Castaignes, Juan
Dinero, valor y precios (Un análisis estructural
cuantitativo sobre México), Universidad Autónoma
Metropolitana, México, 1984.

Colletti, Lucio
"Valor y Dialéctica en Marx" en Garegnani, P. ed. Debate
sobre la teoría marxista del valor, Pasado y Presente 22.
México. 1979. pp. 75-83.

Davila, H., Estrada, J.L., Ortiz, E., Robles, M. y
Rodríguez, L., "Estructura de valor y crisis en la economía
mexicana" Economía: Teoría y Práctica num. 9, México 1987.

Dobb, M.
"A Note on the Transformation Problem" en On Economic Theory
and Socialism. Routledge, Gran Bretaña, pp. 273-281.

Dobb, Maurice
Teorías del Valor y de la Distribución desde Adam Smith
(Ideología y Teoría económica), Siglo XXI, México, 1975.

Dostaler, Gilles

Valor y Precio (Historia de un debate), Terra Nova, México, 1980.

Dumenil, Gérard
De la valeur aux prix de production, Economica, Francia, 1980.

Dumenil, Gérard, Glick Mark y Rangel José
"La rentabilidad del capital en Estados Unidos en el siglo XX." Investigación Económica num 177, Fac. Economía, UNAM, México 1984, pp. 245-302.

Echeverría, Bolívar
El discurso crítico de Marx, Era, México, 1984.

Farjoun, Emmanuel
"The Production of Commodities by Means of What?" en Ricardo, Marx, Sraffa, Mandel, E. y Freeman, A. eds. Verso. Gran Bretaña. 1984, pp. 11-42.

Fisher, Ernest
Lo que verdaderamente dijo Marx, Aguilar, México, 1977.

Fisher, F. y Shell, K.
The Economic Theory of the Price Indices, Academic Press
Gran-Bretaña, 1972.

Garegnani, P.
Teorías del Capital y la Distribución, UAM-A, México, 1980.

Garegnani, P.
"La realidad de la explotación" en Debate sobre la teoría marxista del valor, Cuadernos de Pasado y Presente num. 82, México, 1979, pp. 30-64.

Gleicher, David
"The Value Theory Discussion", Science & Society, XLIX(4), invierno, EUA 1985-1986, pp. 463-471.

González Martínez Jaime
"El carácter abstracto y social del trabajo en la teoría del valor de Marx" Economía: Teoría y Práctica #4, UAM, México, 1984, pp. 85-107.

Guillen, Arturo
Imperialismo y Ley del Valor
Nuestro Tiempo. México, 1981.

Hilferding, Rudolf
"La crítica de Bohm-Bawerk a Marx" en Economía Burguesa y Economía Socialista, Sweezy, P. ed. Cuadernos de Pasado y Presente 49 Córdoba, Argentina 1974 pp. 129-189.

Hodgson, Geoff
"On Exploitation and Labor-Value", Science & Society,
v. XLV(2); verano, EUA, 1981. pp. 228-233.

Howard, M.C. y King, J.E.
The political economy of Marx Longman Group Limited, Gran
Bretaña, 1975.

Iguíñiz, Echeverría Javier
"Marxismo y Teoría Económica Contemporánea: Confrontación de
Puntos de Partida" Revista de la Univ. Católica num. 4.
Perú; 1978. pp. 97-140.

Itoh, Makoto
Value and Crisis, Montly Review Press, EUA, 1980.

Juanes, Jorge
Marx o la crítica de la economía política como fundamento.
Universidad Autónoma de Puebla, México, 1982.

Kosik, Karel
Dialéctica de lo concreto, Grijalbo (Teoría y Praxis) México,
1979.

Kula, Witold
Las medidas y los hombres, Siglo XXI, México, 1980.

Kula, Witold
Problemas y Metodos de la Historia Económica Ediciones
Península, España, 1977.

López Díaz, Pedro
Crítica de la economía y de la política
Universidad Autónoma de Sinaloa, México, 1985.

López Díaz, Pedro
Marx y la crisis del capitalismo
Div. Posgrado Fac. Ec., UNAM y UAS, México, 1984.

Laibman, David
"Value: A Dialog in One Act", Science & Society,
v. XLVIII(4), invierno, EUA, 1984-1985. pp. 449-465.

Laibman, David
"Exploitation, Commodity Relations and Capitalism: A defense
of the Labor-Value Formulation", Science & Society, v. 44(3)
EUA, 1980. pp. 274-288.

Laibman, David
"Values and Prices of Production: The Political Economy of
the Transformation Problem" Science & Society v. XXXVIII(4)
EUA, invierno 1973-1974. pp. 404-436.

Lange, Oskar

"La economía política marxista y la economía moderna"
Marx y la economía moderna, Horowitz, David ed.
Laia, Barcelona España, 1973 pp. 71-89.

Langston, Robert

"A New Approach to the Relation Between Prices and Values"
en Ricardo Marx, Sraffa, Mandel, E. y Freeman, A. eds.
Verso, Gran Bretaña, 1984 pp. 1-10.

Lerda, Francisco Omar

"La transformación de valores a precios de producción en la
reproducción simple del capital social global".
Cuadernos de la CIES, Fac. Econom. UNAM, México
nov. 1978.

Lippi, Marco

Marx il valore come costo sociale reale
Etas Libri, Italia, 1976.

Lipoi, Marco.

"El principio del valor trabajo" en Debate sobre la teoría
marxista del valor Cuadernos de Pasado y Presente num. 87
México, 1979, pp. 84-94.

Liebling, Herman J.

U.S. Corporate Profitability and Capital Formation (Are
Rates of Return Sufficient?) Pergamon Press, EUA, 1979.

Lowy, Michael

Dialéctica y Revolución Siglo XXI, México, 1979.

MacLean, Brian

"Kozo Uno's Principles of Political Economy", Science &
Society, v. XLV(2), verano 1981, EUA, pp. 212-227.

Mandel, Ernest

"La teoría del valor y el capital monopolista" en Ensayos
sobre el neocapitalismo Era, México, 1971.

Mandel, Ernest

El Capital Cien años de controversias en torno a la obra de
Karl Marx, Siglo XXI, México, 1985.

Mandel, Ernest

El Capitalismo Tardío. Era, México, 1979.

Marshall, Alfred

"Remedios para las fluctuaciones de los precios", Obras
Escogidas. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Marx, Karl

Historia Crítica de la Plusvalía
Ediciones Quinto Sol, S.A. México s.f.

Marx, Karl
Contribución a la crítica de la economía política
Ediciones de Cultura Popular, México, 1976.

Marx, Karl
Los Fundamentos de la Crítica de la Economía Política
Comunicación, España, 1972.

Marx, Karl
El Capital
Siglo XXI, México, 1980.

Meek, R. L.
"Notas sobre el problema de la transformación" Economía e Ideología, Ariel, España, 1972, pp.218-240.

Meek, Ronald
Studies in the Labour Theory of Value
Lawrence & Wishart, Gran Bretaña, 1973.

Meek, Ronald L.
Smith, Marx & After Chapman & Hall, Gran Bretaña, 1977.

Menger, Carl
Principios de Economía Política (1871)
Unión Editorial, España, 1983.

Mohun, Simon
"Abstract Labor and its Value Form", Science & Society,
v. XLVIII(4) invierno 1984-1985, EIA.

Morishima, M. y Catephores, G.
Value, exploitation and Growth Mc Graw-Hill, GB, 1978.

Morishima, Michio
Marx's Economics: A dual theory of value and growth
Cambridge University Press, EUA, GB, Austr., 1973.

Nadal, Alejandro
"El sistema de precios de producción y la teoría clásica del mercado" El Colegio de México, 1985 (mimeo).

Nadal, Alejandro
"La construcción del concepto de mercancía en la Teoría económica" El Colegio de México (mimeo), 1982.

Napoleoni, C.
"El enigma del valor" en Debate sobre la teoría marxista del valor Cuadernos de Pasado y Presente num. 22,
México, 1979, pp. 15-29.

Nuti, Domenico Mario
"The Transformation of Labour Values into Production Prices and the Marxian Theory of Exploitation", en The Subtle

Anatomy of Capitalism . Schwartz, J. ed. Goodyear, EUA, 1977,
pp.88-105.

Owen, Robert
"A New View of Society" (1813) en Abbot, L. ed. Master Works
of Economics, Double Day & Co., EUA, 1949.

Pasinetti, Luigi
Lecciones de Teoría de la Producción, Fondo de Cultura
Económica, México, 1984.

Peters, R.
Return on Investment ROI
American Management Association, EUA, 1979.

Ricardo, David
Principios de Economía Política y Tributación (1821 (3a.
ed.) Fondo de Cultura Económica, México, 1978.

Ricardo, David
Obras y Correspondencia IX vols, dirigida por P. Sraffa.
FCE, México, 1963.

Ricardo, David
"Valor absoluto valor en cambio" en Fisiocracia, Smith,
Ricardo, Marx Napolioni, Claudio ed.
Oikos Tau, España, 1974.

Robins, Lionel
Ensayo Sobre la Naturaleza de la Ciencia Económica (1932)
Fondo de Cultura Económica, México, 1980.

Robinson, Joan
"Marx, Marshall y Keynes", Contribuciones a la teoría
económica moderna Siglo XXI, México, 1979 pp.89-106.

Roncaglia, Alessandro
Sraffa and Price Theory (An Interpretation) en Schwartz, J.
ed. The Subtle Anatomy of Capitalism
Goodyear, Pub. Co., Inc. Santa Monica, EUA. 1977 pp.371-380.

Roncaglia, Alessandro
Sraffa and the Theory of Prices
John Willey & Sons, EUA, 1978.

Posdolsky, Roman
Génesis y estructura de El Capital de Marx (estudios sobre
los Grundrisse) Siglo XXI, México, 1978.

Rosenberg, David I.
Comentarios a los tres tomos de El Capital
Facultad de Economía. UNAM. México. s.f.

Rubin, Isaak

History of Economic Thought Ink Links, Gran Bretaña, 1979.

Rubin, Isaak

Ensayos sobre la teoría marxista del valor
Pasado y Presente num. 53, Argentina, 1974.

Salama, P., "¿Transformación matemática o metamorfosis del
valor en precios de producción?" Criticas de la Economía
Política, num.6, ene-mar. 1978, pp. 128-144.

Salama, Pierre

Sobre el valor
Era (col. Popular) México 1978

Salama, Pierre

"De nuevo sobre la transformación de los valores en precios
de producción", Investigación Económica, 132, oct.-dic.
México, 1974, pp. 767-780.

Samuelson, P.

"Insight and Detour in the Theory of Exploitation: A Reply
to Baumol" Journal of Economic Literature, num. 12
1974, pp. 62-70.

Samuelson, P.

"Rejoinder: Merlin Unclothed, a Final Word"
Journal of Economic Literature, num. 12
1974, pp. 75-77.

Samuelson, Paul

"Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary
of the So-Called Transformation Problem Between Marxian
Values and Competitive Prices." Journal of Economic
Literature, v. 9, EUA, 1971, pp. 399-441.

Scumpeter, Joseph A.

Historia del Análisis Económico
Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

Sekine, Thomas T.

"The Law of Market Value" Science & Society
v. XLVI, 1982-1983, pp. 420-443.

Sekine, Thomas T.

"The Necessity of the Law of Value", Science & Society
v. XLIV, otoño, 1980, pp. 289-304.

Sekine, Thomas T.

"An Uno School Seminar on the Theory of Value", Science &
Society, v. XLVIII, invierno, 1984-1985, pp. 419-432.

Seton, Francis

"The Transformation Problem" en The Economics of Marx

Howard, M.C. y King, J.K eds., Penguin Books, Gran Bretaña
1976, pp. 162-176.

Shaikh, Anwar

"Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas"
Economía: Teoría y Práctica num. 4
México, 1984, pp. 3-58.

Shaikh, Anwar

"Marx's Theory of Value and the Transformation Problem"
en The Subtle Anatomy of Capitalism, Schwartz, J. ed.
Goodyear Pub. Co., Inc. Santa Monica, EUA, 1977 pp. 106-139.

Shakow Don, Gibson K. Graham J.

"Production and the Labor Theory of Value"
fotocopia
EUA, 1981, pp. 1-25.

Shemiatenkov, V.

El enigma del capital: punto de vista marxista
Progreso Moscú, URSS, 1982.

Smith, Adam

Investigación Sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de
las Naciones (1776). Fondo de Cultura Económica, México,
1981.

Sraffa, P.

Producción de mercancías por medio de mercancías.
Oikos-tau, España, 1966.

Steedman, Ian

Marx after Sraffa
New Left Books, Gran Bretaña, 1978.

Steedman, Ian

"Ricardo, Marx, Sraffa" en The Value Controversy, Sweezy, P.
ed. Verso y New Left Books, EUA, 1984, pp. 11-19.

Sweezy, P.

"Marxian Value Theory and Crisis" en The Value Controversy,
Sweezy, P. ed, Verso y New Left Books, EUA, 1984, pp. 20-25.

Sweezy, Paul

Teoría del desarrollo capitalista
Fondo de Cultura Económica, México, 1978.

Tescari, G. et al

Marxismo e Critica delle Teorie Economiche
Mazzotta editore. Italia, 1974.

Uno, Kozo

Principles of Political Economy (Theory of Purely Capitalist Society) Harvester Press y Humanities Press E.U.A. y G.B., 1977.

Valle Baeza, Alejandro
"Valor y precios de producción", Investigación Económica num. 146, oct.-dic., 1978, pp. 169-203.

Valenzuela, Jose C.
"El valor en Marx"
fotocopia s.f. pp. 1-36.

Vegara, Joseph
Economía Política y modelos multisectoriales
Tecnos, España, 1979.

Vegara, Joseph (ed.)
Lecturas sobre economía marxista contemporánea
Antoni Bosch ed., España, 1982.

Weintraub, Sidney
Capitalism's Inflation and Unemployment Crisis
Adison-Wesley, EUA, 1978.

Wood, Adrian
A Theory of Profits, Cambridge University Press, EUA, GB., Aust., 1975.

Yafee, David
"Value and Price in Marx's Capital" BCSE, Septiembre 1974,
pp. 31-49.

Yafee, David y Bullock, Paul
"La inflación, la crisis y el auge de la Posguerra" Criticas de la Economía Política num. 7
México, 1978, pp. 3-130.